



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE INGENIERÍA

**ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE INGENIERÍA
INDUSTRIAL**

**GESTIÓN DE INVENTARIOS PARA EL CONTROL DE LOS
PRODUCTOS TERMINADOS EN LA CORPORACIÓN BUDY DEL
PERÚ S.A.C. - LIMA – 2017**

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

AUTORA:

CERNA COCHACHIN MARIELENA ELIZABETH

ASESOR METODÓLOGO:

CASTAÑEDA SANCHEZ WILLY ALEX

ASESOR TEMÁTICO:

WALTER ESTELA TAMAY

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

SISTEMA DE GESTIÓN DE ABASTECIMIENTO

HUARAZ- PERÚ

AÑO 2017

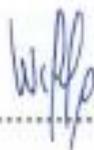
Página del Jurado



Dr. ESTELA TAMAY WALTER
Presidente



Mg. GALARRETA OLIVEROS GRACIA ISABEL
Secretaria



Mg. CASTAÑEDA SANCHEZ, WILLY ALEX

Vocal

DEDICATORIA

A Dios:

Por darme la vida y guiarme por el buen camino, darme fuerza para seguir adelante y no desvanecer ante las adversidades que se presentaban, enseñándome a afrontarlos, sin perder nunca la humildad.

A mis Padres:

Por su apoyo, consejos, comprensión, amor, ayuda en los momentos difíciles, quienes han sido mi fortaleza para seguir adelante con humildad, mi profundo amor y gratitud, todo se lo debo a ellos.

A mi hermana:

Por estar siempre presente en todo momento, mi motivación e inspiración.

AGRADECIMIENTO

Agradezco a la Universidad Cesar Vallejo por haberme formado profesionalmente con carácter técnico y humanístico, y a la vez por formar profesionales de alta calidad, en especial a mis asesores, Ms. CASTAÑEDA SANCHEZ WILLY ALEX mi asesor metodólogo, y al Dr. WALTER ESTELA TAMAY, mi asesor temático, quienes me orientaron y apoyaron al desarrollo del presente trabajo de investigación.

A mi familia, en especial a mis padres y hermana quienes me apoyaron e impulsaron incondicionalmente a conseguir mis metas.

A la empresa Corporación Budy del Perú S.A.C; por brindarme la oportunidad de desarrollar mis habilidades y brindarme las facilidades para la elaboración del presente trabajo de investigación.

DECLARATORIA DE AUTENTICIDAD

Yo Cerna Cochachin Marielena Elizabeth con DNI N° 70118485, a efecto de cumplir con las disposiciones vigentes consideradas en el Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad Cesar Vallejo, Facultad de Ingeniería, Escuela de Ingeniería Industrial, declaro bajo juramento que todos los datos e información que se presenta en la presente tesis son auténticos y veraces.

En tal sentido asumo la responsabilidad que corresponda ante cualquier falsedad, ocultamiento u omisión tanto de los documentos como la información aportada por lo cual me someto a lo dispuesto en las normas académicas de la Universidad Cesar Vallejo.

Huaraz, diciembre del 2017



.....
Cerna Cochachin Marielena Elizabeth

PRESENTACIÓN:

Señores miembros del jurado:

En cumplimiento del Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad Cesar Vallejo presento ante ustedes la Tesis titulada “GESTIÓN DE INVENTARIOS PARA EL CONTROL DE LOS PRODUCTOS TERMINADOS EN LA CORPORACIÓN BUDY DEL PERÚ S.A.C. - LIMA – 2017”, la misma que someto a vuestra consideración y espero que cumpla con los requisitos de aprobación para obtener el título Profesional de Ingeniera Industrial.

La Autora.

ÍNDICE

Carátula	i
Página del Jurado	ii
Dedicatoria	iii
Agradecimiento	iv
Declaratoria de Autenticidad	v
Presentación	vi
Índice	vii
RESUMEN	xv
ABSTRACT	xvi
I. INTRODUCCIÓN	17
1.1. Realidad Problemática	17
1.2. Trabajos Previos	23
1.3. Teorías relacionadas al tema	28
1.4. Formulación al problema	42
1.5. Justificación del estudio	42
1.6. Hipótesis	43
1.7. Objetivo	43
II. MÉTODO	44
2.1. Diseño de investigación	44
2.2. Variables, operacionalización	45
2.3. Población y muestra	47
2.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad	48
2.5. Métodos de análisis de datos	50
2.6. Aspectos éticos	50
III. RESULTADOS	51
IV. DISCUSIÓN	116
V. CONCLUSIONES	123
VI. RECOMENDACIONES	125
VII. REFERENCIAS	126
ANEXOS	132
ANEXOS N° 01: Tablas, Fórmulas, Esquema, Figura, Gráfico	132
ANEXO N° 02: Instrumentos de recolección de datos (Hojas de Registro)	168
ANEXO N° 03: Matriz de consistencia	171

ANEXO N° 04: Matriz de validación por juicio de experto _____	172
---	-----

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Características de la demanda independiente y dependiente _____	132
Tabla 2: Clases de indicadores de Gestión de inventario _____	132
Tabla 3: Análisis ABC _____	47
Tabla 4: Ingreso y salida de productos terminados mes de diciembre del año 2015, Corporación Budy del Perú S.A.C. _____	52
Tabla 5: Ingreso y salida de productos terminados mes de diciembre del año 2016, Corporación Budy del Perú S.A.C. _____	54
Tabla 6: Registro de productos terminados mes de Enero - Diciembre del Año 2015 - 2016, Corporación Budy del Perú S.A.C. _____	56
Tabla 7: Reporte de ventas Año 2015 - 2016, Corporación Budy del Perú S.A.C _____	58
Tabla 8: Gestión de inventario sin el modelo propuesto - kekito económico, (Enero – Diciembre año 2016). _____	60
Tabla 9: Gestión de inventario sin el modelo propuesto – keke ingles taper, (Enero – Diciembre año 2016 _____	62
Tabla 10: Análisis ABC – Ventas del mes de diciembre del año 2016. _____	64
Tabla 11: Resumen General, Análisis ABC – Ventas del mes de diciembre del año 2016. _____	64
Tabla 12: Análisis de la Demanda – (Enero – Diciembre, del año 2015 y 2016) KEKITO ECONÓMICO _____	66
Tabla 13: Análisis de la Demanda, (Enero – Diciembre, del año 2015 y 2016) KEKE INGLES TAPER _____	68
Tabla 14: Producción del Kekito Económico, año 2016 - Media o promedio general de la producción _____	70
Tabla 15: Índice o Factor de estacionalidad _____	70
Tabla 16: Pronóstico de producción del kekito económico, período año 2017 _____	71

Tabla 17: Producción del Kekito Económico, año 2017 - Media o promedio general de la producción _____	71
Tabla 18: Índice o Factor de estacionalidad.._____	72
Tabla 19: Pronóstico de producción del kekito económico, período año 2018____	72
Tabla 20: Producción del keke ingles taper, año 2016 - Media o promedio general de la producción _____	75
Tabla 21: Índice o Factor de estacionalidad._____	75
Tabla 22: Pronóstico de producción del keke ingles taper, período año 2017 ____	76
Tabla 23: Producción del keke ingles taper, año 2017 - Media o promedio general de la producción. _____	76
Tabla 24: Índice o Factor de estacionalidad.._____	76
Tabla 25: Pronóstico de producción del keke ingles taper, período año 2018. ____	77
Tabla 26: Ventas del kekito económico, año 2016 - Media o promedio general de la venta _____	79
Tabla 27: Índice o Factor de estacionalidad _____	79
Tabla 28: Pronóstico de ventas del kekito económico, período año 2017 _____	80
Tabla 29: Ventas del kekito económico, año 2017 - Media o promedio general de la venta. _____	80
Tabla 30: Índice o Factor de estacionalidad _____	80
Tabla 31: Pronóstico de ventas del kekito económico, período año 2018 _____	81
Tabla 32: Ventas del keke ingles taper, año 2016 - Media o promedio general de la venta _____	83
Tabla 33: Índice o Factor de estacionalidad _____	83
Tabla 34: Pronóstico de ventas del keke ingles taper, período año 2017 _____	84
Tabla 35: Ventas del keke ingles taper, año 2017 - Media o promedio general de la producción._____	84
Tabla 36: Índice o Factor de estacionalidad _____	84

Tabla 37: Pronóstico de ventas del keke ingles taper, período año 2018	85
Tabla 38: Índice de rotación mes de diciembre año 2016	87
Tabla 39: Demanda Promedio (P+L) – Kekito económico.	88
Tabla 40: Desviación estándar para el periodo.	89
Tabla 41: Inventario de seguridad	89
Tabla 42: Lote óptimo de compra	90
Tabla 43: Tiempo entre revisiones o periodo de revisión	91
Tabla 44: Costo de compra.	91
Tabla 45: Costo de mantenimiento.	92
Tabla 46: Costos totales.	93
Tabla 47: Gestión de inventario probabilístico de revisión periódica, corporación Budy del Perú S.A.C. (Periodo Enero – Diciembre del año 2016).	94
Tabla 48: DEMANDA PROMEDIO (P+L) – Keke ingles taper	96
Tabla 49: Desviación estándar para el periodo, Keke ingles taper	97
Tabla 50: Inventario de seguridad, Keke ingles taper	97
Tabla 51: Lote óptimo de compra, Keke ingles taper.	98
Tabla 52: Tiempo entre revisiones o periodo de revisión, Keke ingles taper	98
Tabla 53: Costo de compra, Keke ingles taper	99
Tabla 54: Costo de mantenimiento, Keke ingles taper.	99
Tabla 55: Costos totales, Keke ingles taper.	100
Tabla 56: Gestión de inventario probabilístico de revisión periódica, corporación Budy del Perú S.A . (Keke Ingles Taper: Periodo Enero – Diciembre del año 2016).	101
Tabla 57: Comparación de costos totales de inventario, CORPORACIÓN BUDY DEL PERÚ S.A.C. (Kekito económico: Periodo Enero – Diciembre del año 2016).	103

Tabla 58: Comparación de costos totales de inventario, CORPORACIÓN BUDY DEL PERÚ S.A.C. (keke ingles taper: Periodo Enero – Diciembre del año 2016).	104
Tabla 59: Gestión de inventario probabilístico de revisión periódica, corporación Budy del Perú S.A. (Kekito económico: Periodo Enero – Diciembre del año 2017).	107
Tabla 60: Plan de Abastecimiento de producto terminado, Kekito Económico (Enero - Diciembre, Año 2017).	109
Tabla 61: Gestión de inventario probabilístico de revisión periódica, corporación Budy del Perú S.A. (Keke ingles taper: Periodo Enero – Diciembre del año 2017).	111
Tabla 62: Plan de Abastecimiento de producto terminado, Keke Ingles Taper - (Enero - Diciembre, Año 2017)..	113
Tabla 63: Prueba T de Student	115
Tabla 64: Ingreso y salida de productos terminados mes de enero del año 2015, Corporación Budy del Perú S.A.C	133
Tabla 65: Ingreso y salida de productos terminados mes de Febrero del año 2015, Corporación Budy del Perú S.A.C.	134
Tabla 66: Ingreso y salida de productos terminados mes de Marzo del año 2015, Corporación Budy del Perú S.A.C	135
Tabla 67: Ingreso y salida de productos terminados mes de Abril del año 2015, Corporación Budy del Perú S.A.C.	136
Tabla 68: Ingreso y salida de productos terminados mes de Mayo del año 2015, Corporación Budy del Perú S.A.C.	137
Tabla 69: Ingreso y salida de productos terminados mes de Junio del año 2015, Corporación Budy del Perú S.A.C.	138
Tabla 70: Ingreso y salida de productos terminados mes de Julio del año 2015, Corporación Budy del Perú S.A.C.	139

Tabla 71: Ingreso y salida de productos terminados mes de Agosto del año 2015, Corporación Budy del Perú S.A.C. _____	140
Tabla 72: Ingreso y salida de productos terminados mes de Septiembre del año 2015, Corporación Budy del Perú S.A.C. _____	141
Tabla 73: Ingreso y salida de productos terminados mes de Octubre del año 2015, Corporación Budy del Perú S.A.C _____	142
Tabla 74: Ingreso y salida de productos terminados mes de Noviembre del año 2015, Corporación Budy del Perú S.A.C. _____	143
Tabla 75: Ingreso y salida de productos terminados mes de Enero del año 2016, Corporación Budy del Perú S.A.C _____	144
Tabla 76: Ingreso y salida de productos terminados mes de Febrero del año 2016, Corporación Budy del Perú S.A.C _____	145
Tabla 77: Ingreso y salida de productos terminados mes de Marzo del año 2016, Corporación Budy del Perú S.A.C. _____	146
Tabla 78: Ingreso y salida de productos terminados mes de Abril del año 2016, Corporación Budy del Perú S.A.C. _____	147
Tabla 79: Ingreso y salida de productos terminados mes de Mayo del año 2016, Corporación Budy del Perú S.A.C _____	148
Tabla 80: Ingreso y salida de productos terminados mes de Junio del año 2016, Corporación Budy del Perú S.A.C. _____	149
Tabla 81: Ingreso y salida de productos terminados mes de Julio del año 2016, Corporación Budy del Perú S.A.C. _____	150
Tabla 82: Ingreso y salida de productos terminados mes de Agosto del año 2016, Corporación Budy del Perú S.A.C. _____	151
Tabla 83: Ingreso y salida de productos terminados mes de Septiembre del año 2016, Corporación Budy del Perú S.A.C _____	152
Tabla 84: Ingreso y salida de productos terminados mes de Octubre del año 2016, Corporación Budy del Perú S.A.C. _____	153

Tabla 85: Ingreso y salida de productos terminados mes de Noviembre del año 2016, Corporación Budy del Perú S.A.C. _____	154
Tabla 86 Demanda de los productos terminados, periodo de Enero - Diciembre del año 2015, Corporación Budy del Perú S.A.C. _____	155
Tabla 87: Demanda de los productos terminados, periodo de Enero - Diciembre del año 2016, Corporación Budy del Perú S.A.C. _____	156

ÍNDICE DE FÓRMULAS

Fórmula 1: Costo anual de mantenimiento de inventario _____	157
Fórmula 2: Costo de pedir o costo de lanzar un pedido. _____	157
Fórmula 3: Costo de comprar _____	157
Modelo Lote Económico	
Fórmula 4: Costo total _____	158
Fórmula 5: EOQ _____	158
Fórmula 6: Número de pedido esperado _____	158
Fórmula 7: Tiempo esperado entre cada pedido. _____	158
Fórmula 8: Costo total Anual _____	159
Modelo de periodo fijo	
Fórmula 9: Costos totales que están relacionados a un horizonte H _____	159
Fórmula 10: Posteriormente se deriva la función de costes totales en relación de T _____	159
Fórmula 11: Despejando se halla el periodo óptimo de reposición (T^*), quien disminuye los costes totales. _____	159
Fórmula 12: La demanda promedio durante (P+L) _____	160
Fórmula 13: Desviación estándar para el período (P+L) _____	160
Fórmula 14: Inventario de seguridad. _____	160
Fórmula 15: Lote óptimo _____	160

Fórmula 16: Tiempo entre revisiones o periodo de revisión, Kekito económico	160
Fórmula 17: Costos de Inventario: Costo de compra.	160
Fórmula 18: Costo de mantenimiento	161
Fórmula 19: Costo de pedido	161
Fórmula 20: Número de pedidos	161
Fórmula 21: Método Incrementos Absolutos	161
Fórmula 22: Método de incremento porcentual	162
Fórmula 23: Método de mínimos cuadrados	162
Fórmula 24: Índice o Factor de estacionalidad	163
Fórmula 25: Pronóstico de índices estacionales	163

ÍNDICE DE ESQUEMAS

Esquema 1: estructura del modelo de control de gestión logística.	163
---	-----

ÍNDICE DE FIGURA

Figura 1: Modelo básico de cantidad fija de pedido.	164
Figura 2: El coste total como función de la cantidad pedida	164
Figura 3: Sistema de Revisión Periódica (Sistema P).	165
Figura 4: Representación gráfica del análisis ABC	165
Figura 5: Organigrama de la Empresa Corporación Budy del Perú S.A.C	166

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1: Gráfico de Pareto de los costos de inventario	167
Gráfico 2: Gráfico de Pareto de los costos de inventario	167

RESUMEN

La presente investigación tuvo como objetivo principal Mejorar el control de productos terminados en la Corporación Budy del Perú S.A.C. – 2017. La población de estudio fueron los 10 productos terminados, a su vez, nuestra muestra fueron los ítems de clase “A”, representados por el kekito económico y keke ingles taper, establecido en relación al análisis ABC. Se aplicó una metodología experimental, que tuvo como finalidad determinar la influencia de la gestión de inventarios en el control de productos terminados, pues se pretende manipular la variable independiente para observar su efecto en la dependiente en una prueba de pre y post test. Los procedimientos establecidos comenzaron por el análisis ABC, seguidamente pronósticos de ventas y producción, índice de rotación, modelo de inventario de revisión periódica y plan de abastecimiento; la aplicación del modelo de inventario se dio en base a dos productos más significativos de la empresa: kekito económico y keke ingles taper; obteniendo un costo total de inventario de S/. 145,146.74 sin la gestión y S/. 116,680.58 con la gestión, obteniendo un ahorro S/. 28,466.16, equivalente al 20% del costo total, concerniente al kekito económico y con respecto al keke ingles taper se obtuvo un costo total de inventario de S/. 147,214.28 sin la gestión y S/. 136,912.98 con la gestión, obteniendo un ahorro S/. 10,301.30, equivalente al 7% del costo total, aprobándose la hipótesis alterna y rechazando la hipótesis nula.

Palabras claves: Gestión de inventario, control, pronósticos, modelo de inventario de revisión periódica.

ABSTRACT

The main objective of this research is to improve the control of finished products in the Budy Corporation of Peru S.A.C. - 2017. The study population is the 10 finished products, in turn, our sample is the "A" class items, represented by the economic kekito and English keke taper, established in relation to the ABC analysis. An experimental methodology was applied, which aims to determine the influence of inventory management on the control of finished products, since it is intended to manipulate the independent variable to observe its effect on the dependent in a pre and post test test. The established procedures began with the ABC analysis, followed by sales and production forecasts, rotation index, periodic review inventory model and supply plan; the application of the inventory model was based on two most significant products of the company: economic kekito and English keke taper; obtaining a total inventory cost of S /. 145,146.74 without the management and S /. 116,680.58 with the management, obtaining savings S /. 28,466.16, equivalent to 20% of the total cost, relative to the economic kekito and with respect to the English keke taper, a total inventory cost of S /. 147,214.28 without the management and S /. 136,912.98 with the management, obtaining savings S /. 10,301.30, equivalent to 7% of the total cost, approving the alternative hypothesis and rejecting the null hypothesis.

Keywords: Inventory management, control, forecasts, periodic review inventory model.

I. INTRODUCCIÓN

1.1. REALIDAD PROBLEMÁTICA

Desde tiempos remotos las personas para poder enfrentar los periodos donde no contaban con alimentos que les permitía sobrevivir y continuar con sus actividades diarias, buscaban la manera de solucionar este problema, de manera que empezaron a recolectar y almacenar grandes cantidades de alimentos que eran usados en los tiempos de sequía, es así como surge y se motiva la existencia de los inventarios (AMAYA y CEVALLOS, 2012, p.1).

En el ámbito global, la variabilidad de la demanda de las organizaciones ha sido un tema problemático que influye en los inventarios, ello implicó a realizar estudios de acuerdo a su contexto, según el Consejo de Normas Internacionales de Información Financieras, una de las causas de esta problemática es la mala gestión de carácter preventivo en las organizaciones, puesto que no ha existido o no se tomó en consideración la aplicación de algún tipo de modelo adecuado de inventario.

En el Perú este tema no es ajeno, motivo por el cual las universidades y otros centros de información empezaron a brindar capacitaciones, cursos o actualizaciones en relación al manejo de inventarios, para luego ser aplicadas en organizaciones dependiendo a la problemática que poseían en relación a la gestión de sus inventarios. (GAMBOA, 2015, p.3).

Uno de los problemas que enfrenten la mayoría de las organizaciones, es la administración de sus inventarios, ya que de alguna u otra forma manejan y administran materias primas, productos en proceso, repuestos y productos terminados, esto se da en base a la existencia de grandes cantidades de productos que no se venden e insumos que no se utilizan y por otro lado a la existencia de mínimas cantidades de productos que si se venden e insumos que si se utilizan, por otro lado, una de las tareas correspondientes a la administración de inventario, es la determinación de los métodos de registro, puntos de rotación, las formas de clasificación y el modelo de inventario (VIDAL, 2010, p.15).

Corporación Budy del Perú S.A.C, es una empresa de la industria panificadora, que fue fundada en el año 2008, en la ciudad de Lima, la empresa maneja precios competitivos en el mercado, a su vez mantiene una alta calidad en sabor y presentación, teniendo así presencia en los mercados de Lima y provincias. Los productos también son vendidos a nuestros clientes de la ciudad de Ica, Chincha y Huaraz.

Corporación Budy del Perú S.A.C fue creciendo en el mercado y ganando así varios clientes, cuando inicio la empresa producía una gran variedad de productos de panificación, tales como, keke x 12, keke x 35, keke ingles taper, pionono especial, alfajor x 18, turruncito x 12, kekon, conito, mil hojas, orejas grandes, empanadas, bizcocho, turrón 1/2 kilo, panetoncito, paneton grande, panetoncito duany y kekito económico; pero con el pasar de los años esta fue disminuyendo, trayendo consigo bajas rentabilidades y pérdida de clientes, a causa de un ineficiente control de inventario de sus productos terminados, debido a que no tienen disponibles las variedades de los productos, desconocen los puntos de rotación, las formas de clasificación de los productos, la cantidad de dinero que representa la mercadería existente y los costos que involucran mantener la cantidad existente de productos terminados.

Las ventas de los productos terminados tienen un comportamiento de variabilidad, es por ello que se origina los despachos pendientes, en el cual algunos clientes deciden esperar o irse a la competencia, lo que significa pérdida del beneficio de la venta, esta problemática se origina debido a que Corporación Budy del Perú S.A.C, no maneja bien sus estrategias, tales como promociones, buscar nuevos mercados, y sobre todo tener la cantidad adecuada de los productos terminados en el momento solicitado por el cliente. En base a las promociones, la empresa, brinda un paquete del producto terminado a partir de la compra de 5 cajas de cualquier producto, cada caja contiene 12 unidades de producto terminados, en relación a esta estrategia, en varias ocasiones los clientes se han sentido insatisfechos, debido a que hay clientes que compran en cantidades menores y por ende no les brinda esta promoción; en relación a la búsqueda de nuevos mercados, Corporación Budy del Perú S.A.C, trata de buscar nuevos

mercados, pero la causa que los detiene, es no contar con una mayor variedad de productos y de no tenerlos cuando el cliente lo solicita; al principio, la empresa manejaba una gran cantidad de clientes y paralelamente una mayor ganancia. Los clientes de Ica y Chincha, demandan mayor producto terminado, en el mes de octubre, en Ica celebran la festividad de La Virgen del Rosario y del Señor de Luren y en Chincha es el Día cívico del distrito.

Por otro lado, no se cuenta con un cronograma de producción, lo que conlleva que se produzca en varias ocasiones productos terminados que existen en exceso en el almacén y se deje de lado los productos faltantes, también la orden de producción en Corporación Budy del Perú S.A.C se da en base a la observación, es decir, el encargado de logística se acerca al almacén y observa, qué productos terminados hay y en base a la suposición emite la orden, sin darle importancia a la pérdida no solo de los productos terminados que existirán en exceso por la demora de venta o por la pérdida de los mismos, debido a que no se vendieron, sino también a la pérdida de los insumos que forman parte de la producción de los productos terminados, ocasionando más pérdidas de dinero, incremento de los costos, incremento en el tiempo de venta y rotación de los productos terminados. Básicamente a partir del mes de junio se empiezan a incrementar las ventas y paralelamente la producción; las ventas y producción están en relación al clima, debido a que, en la costa los primeros meses del año, la temperatura es elevada, esto ocasiona que la demanda disminuya a comparación de otros meses, debido a que, en la temporada de verano, los clientes prefieren consumir productos o bebidas heladas, ya que el clima lo amerita, es por ello que la demanda disminuye en esta temporada.

Por otro lado, no se maneja un inventario de productos terminados de manera adecuada, ya que no se toma mucha relevancia en ese aspecto, uno de los factores radica en que se toma mayor importancia en vender, mas no antes realizar un control previo de los productos terminados, sin darse cuenta que la pérdida de un producto o el vencimiento de una gran cantidad de productos trae consigo pérdidas, a esto se suma el incumplimiento de los

pedidos y despachos pendientes, debido a que no se tiene disponible la existencia de productos terminados en el momento justo.

Los productos terminados son almacenados en un área específico que está ubicado al costado del área de producción cerca a la puerta de la salida, los productos están colocados en estantes tipo coches que contienen 8 bandejas, aquí llegan los productos después de haber sido etiquetados y fechados, listos para ser despachados o vendidos a los clientes finales. Al momento que llegan los productos terminados al almacén, son ordenados, dependiendo al lugar libre que haya en ese momento, sin importar el orden de clasificación en base a la llegada, dejando de lado la política de primeros en entrar y primeros en salir, y por el contrario prevalecen a aquellos productos terminados que han entrado último, pero son los primeros en salir, considerados como productos frescos.

En varias ocasiones se producen productos de una misma variedad en grandes cantidades, debido a que se desconocen la cantidad existente de cada producto en el almacén, hecho que trae consigo la acumulación de productos y combinación de los mismos en relación al tiempo de ingreso al almacén, ocasionando una mala rotación de los productos terminados.

Así mismo, para poder alistar los productos previos para ser vendidos a provincia o distribuidos a los mercados de Lima, estos son alistados por los mismos encargados de cada vehículo distribuidor, donde en algunas ocasiones alistan los productos terminados que recientemente acababan de ser ingresados al almacén, dejando de lado los productos que han ingresado con anterioridad al almacén, ocasionando una mala rotación de los productos, a esto se añade que las personas que alistan su mercadería intercambian los productos que no han sido vendidos con anterioridad y que se encuentran en su vehículo distribuidor, por otros productos nuevos o frescos; a esto se suma la poca cantidad o desabastecimiento de empaques como las cajas, que sirven para preparar la mercadería, ocasionando de esta manera despachos pendientes y demoras en la entrega de pedidos a los clientes finales.

Corporación BUDY DEL PERÚ S.A.C. realiza su control de inventario de productos terminados de manera manual, es decir día a día se registran en

un cuaderno el saldo del día anterior, la cantidad de producción, las ventas realizadas día a día, para luego ser corroborado con los formatos de Kardex realizados en Excel que cuenta la empresa, seguidamente se registra en otro cuaderno las cantidades de saldos, salidas y retornos de productos terminados de cada vehículo distribuidor, para luego realizarles las guías del total de productos que contienen cada vehículo. Terminado todo este proceso, se ingresan al sistema de Kardex de productos terminados las salidas de cada vehículo, las ventas de tienda y los retornos, dando como resultado el saldo para el día, con estos datos se procede a realizar la lista de producción del día. En algunas ocasiones los datos del sistema no coinciden con la existencia de productos en físico, esto debido a una información ineficiente y desconocimiento de cuando llegan, donde se colocan y cuánto tiempo llevan en el almacén los productos terminados.

Corporación BUDY DEL PERÚ S.A.C, no maneja una gestión de su inventario , ya que no cuenta con un procedimiento establecido para revisar el stock, para determinar su demanda, sus costos de inventario y tampoco tienen establecido un inventario de seguridad para absorber las variaciones de la demanda, paralelamente al tener un inadecuado control de sus inventarios trae consigo el incremento de sus costos tanto de mantenimiento, compra y pedido, dando como resultado un valor mayor en sus costos totales, hecho que trae consigo bajas utilidades a la empresa, ello implica que la importancia radica en las ventas, dejando de lado, una administración adecuada de sus inventarios de productos terminados, haciendo uso de estrategias, que permitan monitorear y prevenir que los niveles de inventario afecten la calidad del producto y nivel de servicio, y generen costos innecesarios, por otro lado una forma efectiva de manejar inventarios es medir el volumen o la cantidad existente de productos terminados y el tiempo de entrega, que se realiza a los clientes finales, esto implica medir cuán seguido el inventario se vende .

Los formatos de Kardex realizados en Excel, no están protegidos ya que sus datos pueden ser modificados o alterados, además el Kardex realizado en Excel no cuenta con señales que indiquen que un producto ya se terminó,

está por terminarse o aún se tienen en gran cantidad, este indicador es de gran importancia debido a que la empresa produce alimentos los cuales son perecibles, y generarían grandes pérdidas al ya estar vencidos. Esto se relaciona al escaso conocimiento de la existencia de cantidades reales de productos terminados, con el cual dispone la empresa, a su vez no se puede llevar a cabo una adecuada rotación de productos, porque se desconoce la ubicación de los mismos y el día que fueron producidos, paralelamente se desconoce el índice de rotación de los productos terminados que representa el número de veces que el capital invertido se recupera a través de las ventas emitidas.

Hoy en día la empresa produce y comercializa 10 tipos de productos terminados tales como: Kekito económico, keke ingles taper, pionono especial, alfajor x 18, turroncito x 12, kekon, orejas grandes, champa, kin King y conitos, de los cuales se desconoce que productos son los más importantes o significativos en relación con los costos , paralelamente la clasificación de los mismos, es decir que producto es más importante que otro en relación a las ventas , porque de ello depende la rentabilidad y estabilidad de la empresa, ya que si Corporación Budy del Perú S.A.C., sigue desconociendo este tema, seguirá produciendo quizá los productos que no generan mucha rentabilidad, productos que ya existen en el almacén en grandes cantidades y dejará de lado los productos que generan mayores ingresos y por ende mayor rentabilidad empresarial. Cabe recalcar que pocos productos pueden generar la mayor rentabilidad e ingresos para la empresa.

Es por ello que surge la iniciativa de desarrollar la gestión de inventario para mejorar el control de productos terminados en la Corporación Budy del Perú S.A.C. – 2017, el cual permitirá tomar mejores decisiones, reducir los costos, mejorar la rentabilidad empresarial, mejorar el servicio a los clientes, asegurar la disponibilidad de existencias de los producto terminado y sobre todo seguir manteniendo la calidad en su sabor y presentación de los productos terminados, paralelamente mejorando así su prestigio y reconocimiento empresarial, día a día.

1.2. TRABAJOS PREVIOS

Se recurrió a antecedentes internacionales, como la de, GARCÍA, Jesús (2014) en su tesis titulado “Modelo de control de inventarios de Pellas en planta de Pellas de Sidor”, para optar el grado de especialista en Ingeniería Industrial y Productividad ante la universidad Católica Andrés Bello, Puerto Ordaz. La presente investigación tiene como objetivo general proponer un modelo de control de inventarios de pellas en planta de pellas de Sidor. Los datos se obtuvieron directamente de la realidad, aplicando una serie de técnicas de levantamiento de datos, tales como: la entrevista, cuestionario y la observación directa. Los mismos dieron un mejor conocimiento al autor sobre los procedimientos que se llevan a cabo en la empresa referidos al control de inventario físico de pellas, la población fue de tipo finito, conformada por el personal y el sistema de inventario actual, obteniendo como producto final un modelo de inventario de Pellas, que se centre en la determinación de una política de inventarios óptima, que indique cuando debe reabastecerse un inventario y en cuánto.

De la misma manera, GONZÁLEZ, David y SÁNCHEZ, Germán (2010) en su tesis titulada “Diseño de un modelo de gestión de inventarios para la empresa importadora de vinos y licores global Wine and Spirits LTDA”, para optar el grado de ingeniero Industrial ante la Pontificia Universidad Javeriana, Bogotá. La presente investigación surge de la necesidad de mejorar la situación de ésta empresa, caracterizada por los problemas fundamentales de desabastecimiento de mercancía y roturas de inventario presentes en la cadena de suministros, que en conjunto generan altos niveles de demanda insatisfecha. El objetivo general es diseñar un modelo de gestión de inventarios que sincronice los procesos de la cadena de abastecimiento para la empresa importadora de vinos y licores Global Wine & Spirits. El análisis del panorama descrito, establece el diseño de un modelo de inventarios integral, que proporcione mejoras a la situación operacional y financiera de la empresa, desde el proceso de la elaboración del pronóstico para la gestión de las órdenes de compra, hasta su distribución regional. El análisis se realiza para las referencias representativas del problema, seleccionadas

mediante la aplicación del principio de Pareto a los datos de volumen de ventas y niveles de demanda insatisfecha. En conclusión, el modelo de inventarios propuesto se ajusta efectivamente a la variabilidad de la demanda y garantiza un abastecimiento satisfactorio a los clientes, al definir un inventario de seguridad calculado con el análisis de las variaciones de la demanda y un nivel de servicio a los clientes establecido en 95%, paralelamente el modelo de inventarios propuesto es económicamente viable al generar un ingreso adicional por ventas de \$ 2.030.376.156 pesos, en comparación de los costos incurridos de \$ 715.188.401 pesos, durante el período analizado de la prueba piloto.

Así mismo HERNÁNDEZ, Ana y TORRES, Dessiré (2007) en su tesis titulado “Propuesta de mejora en el sistema de control interno del inventario de la empresa CENPROFOT C.A; para lograr eficiencia en el control de existencias de materiales y productos fotográficos”, para optar el título de Licenciada en Administración Comercial ante la universidad de Carabobo, Barbula. La presente investigación tiene como objetivo principal proporcionar una mejora en el sistema de control interno de inventario en el área de almacén con la finalidad de obtener controles adecuados para manejar los inventarios, así como las actividades que se desarrollan dentro del área de almacén en dicha empresa. Las técnicas de recolección de datos utilizadas fueron: la observación directa y la aplicación de un cuestionario que consta de seis preguntas cerradas. Los datos obtenidos de tales instrumentos fueron analizados para conocer la situación actual del manejo de los inventarios en la empresa. En conclusión, el problema radica en la falta de identificación, clasificación, codificación y control del manejo de los materiales por la falta de implementación de formularios y formatos adecuados en la aplicación y desarrollo de inventarios continuos, compras de insumos y desincorporación de mercadería deteriorada; lo que produce que las operaciones diarias de inventarios se realicen sin soportes adecuados, lo cual genera confusión al personal que opera en el área involucrado.

De la misma manera, NARANJO, Maria, (2006) en su tesis titulada “Manejo de inventarios en una cadena de supermercados”, para optar el grado de Magister en Gestión de Operaciones ante la Universidad de Chile, Santiago de Chile. El objetivo principal de este trabajo es, a partir de la experiencia de Empresas Bravo, diseñar un sistema de manejo de inventarios para el centro de distribución que sea confiable y fácil de usar, y permita aumentar el valor de la empresa mejorando la eficiencia de recursos disponibles. Para cumplir con el objetivo propuesto se ha utilizado el sistema de manejo de inventarios de revisión periódica, el cual recurre a un pronóstico de demanda, para lo que se usó el método de suavizamiento exponencial. Con este modelo se logra mantener un nivel de servicio de 99% y reducir el inventario en un 59%, ponderado de los 20 productos analizados.

Desde el centro de distribución llegan los proveedores y se despacha a los supermercados y a los clientes externos. Sin embargo, algunos productos no centralizados reciben pedidos de clientes internos. Al estudiar en dos productos sólo los pedidos de clientes externos, el inventario promedio se reduce en un 85% y 83% respectivamente, sin bajar el nivel de servicio.

Por otro lado, PIERRI, Vera (2009) en su tesis titulado “Propuesta de un sistema de Gestión de inventarios, para una empresa de metal mecánica”, para optar el grado de ingeniero Industrial ante la Universidad de San Carlos de Guatemala, Guatemala. La presente investigación tiene como objetivo general: Proponer un sistema de gestión de inventarios en una empresa de metal mecánica. La clasificación del método de inventarios ABC, se realizó con base a especificaciones de materia prima, de las cuales se tomó el tamaño y calibre de lámina que menor desperdicio representa en cada corrida de producción; el porcentaje de materia prima para la clasificación A es de 64.05%, clasificación B es de 20.43% y clasificación C es de 15.52%. Por lo que la priorización de la materia prima está enfocada al tamaño y calibre de lámina para cuerpo de pila seca R-20 y tapa para latitas medicinales. Se fijó un formato de control de costos de inventario por medio del método PEPS (primero en entrar, primero en salir), ya que según la norma de contabilidad internacional NIC. En el año 2008 se estableció que

no se debe utilizar el método UEPS (último que entra, primero en salir) en ninguna organización debido al alto crecimiento de precios. En conclusión, la determinación del lote económico de compra permitirá la reducción de costos, igual que una producción continua; apoyándose del nivel de reorden fijado.

Por otro lado, también se recurrió a antecedentes nacionales, como la de ALVAREZ, Raúl (2009) en su tesis titulado “Análisis y propuesta de implementación de pronósticos y gestión de inventarios en una distribuidora de productos de consumo masivo”, para optar el Título de Ingeniero Industrial ante la Pontificia Universidad Católica del Perú, Perú. En el presente trabajo se ha realizado el análisis de los procesos de gestión de inventarios y de la planificación de las compras realizadas en una distribuidora de productos de consumo masivo que tiene cerca de dos años funcionando. La propuesta de mejora se basa en dos puntos que a su vez se complementan: Implementar pronósticos de ventas y mejorar la gestión de los inventarios. Para el pronóstico de ventas, se propone utilizar el método estacional multiplicativo que a su vez utiliza el método de ajuste exponencial como input, En cuanto a la gestión de inventarios, se propone implementar un sistema de control de inventarios periódico para evitar tener productos sin rotación en el almacén, que a su vez representa un costo para la empresa. El contar con este sistema de gestión de inventarios permitirá a la empresa tener un ahorro anual de S/. 47,261, debido a eliminar el sobre stock del inventario. Finalmente se propone la adquisición de equipos que permitan un mejor control del inventario y agilizar el proceso de carga de las unidades de reparto para tener un ahorro final de S/. 84,136.

De la misma manera, GOICOCHEA, Manuel (2009) en su tesis titulado “Sistema de control de inventarios del almacén de productos terminados en una empresa metal mecánica”, para optar por el grado de Ingeniero Industrial ante la Universidad Ricardo Palma, Perú. El objetivo es reducir los reclamos dados por pedidos incompletos, en base a ello se plantea realizar un análisis y determina políticas de reposición para el inventario de cada producto, es

por ello que se determinó el stock mínimo – máximo y punto de reposición por sectores, en conclusión, la ejecución del sistema permitió obtener niveles de servicio de 98% y 100% a diferencia de los niveles anteriores.

Así mismo, LAGUNA, Deysi (2010) en su tesis titulado “Propuesta de un sistema de gestión de inventarios para una empresa comercializadora de productos plásticos” para optar el grado de Ingeniero Industrial ante la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas, Perú. El objetivo es proponer un sistema de gestión de inventarios, que se enfoca al problema relacionado con las pérdidas de ventas debido a la escasez de productos en el almacén, para ello se aplicara un modelo de programación lineal, en conclusión, al aplicar un modelo de gestión de inventarios diseñado específicamente para la empresa que en este caso es un modelo de programación lineal. Se pudo lograr reducir las pérdidas de ventas que tenían la empresa por no contar con la cantidad de productos necesarios en el almacén.

Por otro lado, MISARI, Marco (2012) en su tesis titulado “El control interno de inventarios y la gestión en las empresas de fabricación de calzado en el distrito de Santa Anita”, para optar el grado de Contador Público ante la Universidad de San Martín de Porres, Perú. La presente investigación tiene como objetivo general, establecer si el control interno de inventarios influye en la gestión de las empresas de fabricación de calzado en el distrito de Santa Anita. Entre los instrumentos utilizados se encuentra: la entrevista, encuesta y análisis documental; los resultados serán tabulados en el programa computacional SPSS y para el análisis de los resultados se utilizarán tablas e indicadores estadísticos. El trabajo concluye que la aplicación de un eficiente control de inventarios servirá como base y sustento para la eficiente gestión de las empresas y su consecuente desarrollo.

1.3. TEORÍAS RELACIONADAS AL TEMA

La gestión, es la ejecución de procedimientos enfocados a un objetivo común, para obtener un beneficio, para ello es de gran importancia involucrar a todos los trabajadores de las diferentes áreas para lograr y alcanzar los objetivos relacionados a la gestión empresarial (MERA y VARGAS, 2012,p.4).

Por otro lado, se debe de conocer que los términos stock, inventarios y existencias hacen referencia a la provisión de materia prima, productos en proceso y productos terminados. Estas provisiones son ubicadas o colocadas en un almacén para su próxima venta al público. En teoría contar con inventarios en una organización no sería de gran urgencia e importancia, en el caso de que se conociera con claridad la cantidad demandada de cada producto de una organización y en base a ello lograr atender los requerimientos de manera inmediata, como ello no es posible se requiere contar y mantener inventarios. Mejorar el servicio al cliente y cumplir sus requerimientos en el momento, lugar y cantidad solicitado, con productos accesibles de manera inmediata, es una de las razones de mantener el stock, ello implica el crecimiento de las ventas de los mismos y mayor rentabilidad empresarial (CARREÑO, 2011, p.35).

“Los inventarios de una compañía están constituidos por sus materias primas, sus productos en proceso, los suministros que utiliza en sus operaciones y los productos terminados” (MULLER, 2005,p.1).

En la mayoría de las organizaciones, se considera que los inventarios es uno de los factores principales que involucran los costos totales de logística, después del transporte, ello implica que el tema de inventario sea uno de los temas importantes para el área de logística y administración de la cadena de abastecimiento (VIDAL, 2010, p.11).

“Se entiende por inventario la relación que se hace como resultado de contar, pasar o medir las existencias de cualquier activo o bien tangible, o también a las existencias de los bienes destinados a la venta o a la producción para su posterior venta” (MORA, 2011, p.187).

La gestión de inventarios es muy primordial para las organizaciones. Debido a que los inventarios vienen a constituir al conjunto de materia prima,

productos en proceso, productos terminados que una organización tiene, estos tienen una finalidad de ser vendidos o utilizados para la fabricación de un producto. En base a ello surgen los almacenes, con el fin de satisfacer los requerimientos de los clientes en el tiempo, cantidad y forma solicitados (FERRERO, 2015, p.19).

Según MULLER (2005, p.1) clasifica en tres tipos básicos el inventario: materias primas, está conformado por artículos materiales o insumos que serán suministrados y usados para la fabricación de un producto terminados; productos en proceso, conformado por materiales que han sido suministrados para la fabricación de un producto terminado, pero que no han sido realizados en su totalidad y productos terminados, conformado por productos realizados o producidos ya en su totalidad, listos para ser vendidos.

Para poder manejar un inventario es de gran importancia emplear sistemas óptimos de gestión y control. La mayoría de las organizaciones determinan su inventario de seguridad y puntos de reorden en base al promedio de la demanda, hecho que trae consigo un problema debido a que no se toma en cuenta su variación y la variación del tiempo de reposición. Un ejemplo de ello es, se establece un inventario de seguridad para un producto x, en un horizonte temporal de tres semanas, esto implica que durante estas tres semanas la demanda estará cubierta por el inventario de seguridad establecido, pero en realidad el inventario puede tener una duración menor o mayor a tres semanas o al horizonte temporal establecido, ya que depende de la variación de la demanda de dicho producto x (VIDAL, 2010, p.17).

Según la Escuela de Negocios (2006, p.17) menciona que: Los inventarios de seguridad tratan de paliar los fallos en los suministros a los clientes. Las causas que hacen necesario un inventario de seguridad son: la demanda no es exactamente predecible. En la mayoría de los casos la gestión de almacenes se enfrenta con una demanda irregular de la que sólo conocemos su comportamiento histórico. No se conoce con exactitud cuándo ni en qué cantidad se demandará un producto; los proveedores no tienen un comportamiento regular en sus entregas. Lo que significa que se producen

una o varias de las causas siguientes: los plazos de suministro no son exactamente predecibles, las cantidades suministradas no se ajustan a lo solicitado, la calidad de lo suministrado no está en las tolerancias definidas. Esta causa puede acontecer por separado o varias de ellas a la vez, de manera que las situaciones pueden llegar a ser extremadamente difícil de manejar.

Son tres los **factores** que intervienen en la **gestión de inventario**, la primera es la **demanda**, una deseada situación por las organizaciones es que la demanda fuera constante y predecible, de esta manera llevar a cabo una gestión de stocks de manera exacta. Pero en realidad no es así, ello requiere que se conozca los diversos tipos de demanda en distintas circunstancias, debido a que la demanda es un factor clave para la toma de decisiones con respecto al manejo de los inventarios de una organización. Existe la Demanda independiente/ demanda dependiente, la demanda independiente es aquella que se va forjar en base a decisiones ajenas a la organización, debido a que los requerimientos y decisiones tomadas por los clientes no son controlables por la organización, aunque si pueden ser influidas en la toma de decisiones, por otro lado, la demanda dependiente es aquella que se relaciona con la producción o fabricación de otro producto, como se muestra en la Tabla N°01 (FERRERO, 2015, p.22).

Por otro lado, la demanda aleatoria / predecible: la primera depende de valores no controlables, y la segunda es aquella en el cual la se conoce la cantidad del artículo y por ende se sabe el tiempo o periodo de entrega (FERRERO, 2015, p.23).

El segundo factor de la gestión de inventario es la **satisfacción del cliente**, es de gran importancia poder cumplir con los requerimientos, expectativas y necesidades de los clientes, y de no ser así se da inicio a la rotura de un stock, el cual involucra la pérdida de clientes.

El tercer factor de la gestión de inventario es el **costo de inventarios**, es un factor importante que se debe de tomar en cuenta al momento de realizar y

llevar a cabo un inventario en una empresa, debido a que son la fuente que establecen la rentabilidad o no del inventario (FERRERO, 2015, p.27).

FERRERO, 2015, pp.28 – 30, nos menciona 5 tipos de costos relacionados al inventario, el primero es el **coste de compra de los artículos**, es el precio pagado por la adquisición, y se compone del coste de material y cualquier otro coste directo, si se trata de productos comprados al exterior está compuesto por costes de adquisición (transporte, seguros, etc.). Si lo fabrica la propia entidad los componentes del coste son las materias primas, la mano de obra directa y los gastos generales de fabricación, cuyo valor estará a disposición de la sección de compras o contabilidad; el segundo es el **coste de posesión de inventario**, este coste abarca el espacio de tiempo comprendido entre la permanencia de los productos en el almacén hasta la venta de los mismos al cliente o la inclusión al proceso productivo de la empresa; el tercero es el **coste de realización del pedido o** de renovación de stock, esto se da en función de cada pedido que se realice, podemos distinguir los siguientes costes, cuando se adquieren materiales a un proveedor externo, involucra el coste administrativo de tramitación del pedido , más el coste del desplazamiento de los agentes comerciales para negociar con el proveedor, por otro lado cuando los productos son fabricados por la propia empresa involucra los coste administrativo de tramitación del pedido más el coste de preparación de las máquinas para el lanzamiento del lote, dando como resultado el coste de realizar el pedido ; el cuarto costo que involucra el inventario es el **coste de ruptura de stock**, una rotura de stocks tiene lugar cuando no se puede satisfacer la demanda de los consumidores, ya sea de productos terminados o de materias primas. En función del almacén que se vea afectado (almacén de materias primas o almacén de productos terminados) las repercusiones y costes se ven modificados. Si la ruptura de stocks se produce en el almacén de productos terminados se pueden dar dos situaciones: El cliente decide esperar hasta que el producto esté disponible (pedido pendiente) o el cliente decide irse a la competencia (pérdida del beneficio de la venta). El quinto y último costo relacionado al inventario es el **coste asociado a la capacidad**, dichos costes se relacionan a los excesos de capacidad ocasionados por un

aumento del volumen de los pedidos debido a las necesidades. Estos costes pueden ser alquileres, mano de obra, horas extra, etc. Para evitar esto hay que nivelar la producción, con el objetivo de obtener productos en épocas de baja demanda para ser vendidos en épocas de aumento de la misma, sin embargo, esto aumentaría los costes de posesión.

Así mismo (Gamboa, 2015, p.12) menciona tres tipos de costos los cuales están en relación con el inventario, el primero es el **costo anual de mantenimiento de inventario**, el cual se debe de establecer un determinado nivel de existencias en el almacén durante un tiempo específico, para ello se aplicará la fórmula 1.

El segundo es el **costo de pedir** o costo de lanzar un pedido, que son los costos generados de cada acción necesaria para el reaprovisionamiento de existencias, para ello se aplicará la fórmula 2.

El tercero es el **costo de comprar** que son los costos generados entre la cantidad requerida por la demanda que se presente según el tipo de la empresa para ello se aplicará la fórmula 3.

Por otro lado, el modelo de control de la gestión logística involucra la actividad logística, como cualquier actividad funcional de la empresa, requiere de un sistema de control. Un sistema de control simple presupone la existencia de metas u objetivos, una situación deseada y el resultado de una situación actual, como se aprecia en el esquema 1 (CARREÑO,2011, p.377).

Para establecer la descripción de la situación actual y formulación de la situación deseada, implica describir la realidad y establecer objetivos en base a un horizonte temporal, esto debe de ser la causa por los cuales se usan los indicadores que forman parte de un sistema de control. En base a ello se requiere dos indicadores, el primero que describa el contexto actual y el otro la meta a conseguir (CARREÑO,2011, p.378).

Para poder llevar a cabo los indicadores de inventario es de gran importancia manejar una serie de información, primero la Información de costos de inventarios, donde se menciona que para poder identificar que producto mantienen montos de inversión elevados en una empresa, es importante

usar la herramienta de clasificación ABC de los costos de inventarios, hacer uso de esta herramienta ayudará a reducir los costos de dichos productos, es imprescindible que toda organización conozca cuáles son sus costos totales de los productos en inventarios, que van relacionados con los costos de recepción y de despacho de productos, la segunda información que se debe de manejar es la información de movimiento de inventarios, que hace referencia a la clasificación ABC o de Pareto, que es una herramienta muy útil porque permite organizar los inventarios, en los cuales se pueden registrar niveles de inventarios promedios y la cantidad de productos recepcionados, despachados y obsoletos, la tercera y última información es la Información de disponibilidad de inventarios que está en relación con saber el número de pedidos recibidos, el total de pedidos atendidos en su totalidad, la cantidad de pedidos con productos sin stock y la cantidad de productos activos sin stock, el cual ayudará a calcular la disponibilidad de inventarios de la organización (CARREÑO, 2011, p. 380).

Existen cuatro métodos principales para el cálculo del inventario. PEPS (primero en entrar-primero en salir); UEPS (último en entrar-primera en salir); el costo promedio del inventario; y el costo del pedido (específico) (CORONA, 2002, p. 40).

PEPS, este método se basa en que los artículos más antiguos, se vendan o salgan primero. Ello involucra el costo de las ventas y el valor del activo de los artículos remanentes, el primero se relaciona al costo de los artículos más antiguos que se representa en el inventario, y el segundo se relaciona a los artículos más recientes (CORONA, 2002, p.40).

UEPS, este método se basa en que los artículos más nuevos se vendan o salgan primeros. Ello involucra el costo de los artículos vendidos y el valor del activo, a diferencia del PEPS, el primero se basa en el costo de los artículos que llegaron últimamente al inventario y el segundo se basa en el costo de los artículos más antiguos que representan en el inventario (CORONA, 2002, p. 41).

“Costo promedio del inventario. Este método ayuda a calcular el valor de los artículos en inventario sobre la base de su costo promedio. El costo de los artículos consumidos por producción es igual al costo unitario promedio

actual del inventario. Cuando se recibe un pedido se calcula un nuevo valor promedio. El nuevo promedio se encuentra sumando el valor del pedido al valor del inventario disponible, y entonces se divide ese valor entre la suma de las unidades disponibles más las que se acaban de recibir” (CORONA, 2002, p.41).

“Costo específico de la orden. Este método enlaza el costo de los artículos vendidos directamente con el costo de los artículos reales usados en producción o vendidos directamente. Aquí el valor asignado al saldo de los artículos en el inventario también es igual al costo real de esos artículos. Este método es aplicable a artículos grandes, costosos, con demanda relativamente baja y cuyos costos pueden variar ampliamente. Requiere de un sistema de procesamiento de información capaz de verificar el flujo de cada compra y de cada lote de producción a través de todo el sistema de producción y de distribución” (CORONA, 2002, p.42).

Los modelos de inventario asumen dos tipos de demanda, **Demanda Independiente**, está conformada por los productos terminados, las partes de servicio, por ende, para hacer calculadas usualmente requieren de algún pronóstico (CORONA, 2002, p.43).

Por otro lado, la **Demanda Dependiente**, este tipo de demanda está conformado por los insumos o materias primas y los componentes que van a hacer usados para la fabricación de algún producto (CORONA, 2002, p.43).

“En primer lugar, cabe decir que al indicar la expresión demanda independiente nos referimos a la demanda de productos terminados con destino a la venta y no a la de materias primas y componentes, que son destinados a la fabricación y que entran dentro del significado de demanda dependiente” (CASTÁN, LÓPEZ y NÚÑEZ, 2012, p.129).

Existen dos tipos de modelo de gestión de inventario el primero, el modelo básico de cantidad fija de pedido o **lote económico**

“La investigación sobre lote o pedido económico se remonta a 1915, efectuada por Ford W. Harris, aunque se conoce como fórmula de Wilson por haber sido un consultor así llamado quien más la divulgó y la aplicó en diferentes empresas. Este modelo contempla que el lote llegará completo de

una vez, en el momento en que el nivel de existencia del almacén llegue a cero, con lo cual se evitará la ruptura de stocks. Además, contempla que se pedirá en cada reposición una misma cantidad Q^* , denominada lote económico o lote óptimo, y que las emisiones de los pedidos se realizar cuando el almacén alcance un determinado nivel de inventario, llamado punto de pedido, como se muestra en la figura 1 ” (CASTÁN, LÓPEZ y NÚÑEZ, 2012, p.130).

“El objetivo de la mayoría de los modelos destinados a la gestión de inventarios es el de minimizar los costes de tal gestión. En el caso del lote económico, los costes significativos son el coste de preparación (lanzamiento) y el coste de posesión (almacenamiento). Todos los demás costes en si son constantes. En consecuencia, si minimizamos la suma de los costes de preparación y almacenamiento, también estaremos minimizando los costes totales, como se muestra en la figura 2 (CASTÁN, LÓPEZ y NÚÑEZ, 2012, p.131).

Según FERRERO (2015, p.40) nos da a conocer las siguientes fórmulas relacionados al lote económico. (Ver Fórmula 4 hasta la Fórmula 8).

El segundo es el modelo de **periodo fijo**, (FERRERO, 2015, p.48) menciona que: La finalidad del modelo de periodo fijo es disminuir los costes en base al tiempo de pedido, y a partir de ello calcular el periodo óptimo “T”. (Ver Fórmula 9 hasta la fórmula 19).

Por otro lado, se nos presentan dos sistemas, el sistema de revisión continua, donde la cantidad del lote de compra es fija y el tiempo entre la revisión de las órdenes varía en torno a la naturaleza variable de la demanda. (Gamboa, 2015). La posición del inventario disminuye cuando las ventas atendidas se acercan más al nivel del punto de reorden, procediendo a colocar una nueva orden para Q unidades y luego de ello los inventarios se reabastecen hasta de nuevo encontrarse en el nivel R.

Según CARRO, Roberto y GONZALES, Daniel (2013, p.18) un sistema P de este tipo puede simplificar la programación de las entregas porque establece una rutina. Los nuevos pedidos se colocan al fin de cada revisión y el tiempo entre pedido, tiene un valor fijo de P, la demanda es una variable aleatoria

por lo cual la demanda total entre revisiones es variable. En un sistema P, el tamaño de lote Q, puede cambiar de un pedido a otro, pero el tiempo entre pedidos es fija, así mismo se muestra en la figura 3.

De igual manera, MEYER (2011, p.371) menciona que, el sistema P de administración del inventario, al igual que el sistema Q, se basa en el modelo de la cantidad económica de la orden. En esta sección se estima que la posición del inventario se revisa periódicamente con base en un programa fijo y que la demanda es aleatoria. En los sistemas de revisión periódica, la posición del inventario se revisa con base en intervalos fijos. Cuando se ejecuta una revisión, la posición del inventario se ordena en función de un inventario fijado como meta.

Por otra parte, el sistema de revisión periódica, denominado como sistema P, indica que en este sistema la posición del inventario se revisa de manera periódica, con intervalos fijos de tiempo. En cuanto se ejecuta la revisión, el nuevo lote de compra se ordena en función a un inventario tope el cual se establece para satisfacer la demanda hasta la siguiente revisión, para ello se tiene que hallar diversos parámetros tales como inventario de seguridad, lote óptimo, número de pedidos, y paralelamente a ello los costos que involucran al tema de inventarios, para ello se aplicaran las formulas 14,15 y 20, mencionadas en los anexos (Gamboa, 2015, p.11).

Por otra parte, la ley de Pareto fue enunciada por Wilfredo en Italia, en el año 1897, tras un estudio sobre la distribución de los ingresos y su riqueza en su país. En él, observo que un gran porcentaje de los ingresos totales estaba concentrado en las manos de un pequeño porcentaje de la población, en una relación aproximada de 80 – 20. Este principio a encontrado una amplia aceptación en el mundo empresarial. También es llamado la ley del 80 – 20 o clasificación ABC (CARREÑO, 2011, p.42).

La ley de Pareto es un criterio que permite clasificar los inventarios. Este criterio menciona que pocas cantidades de artículos, reúnen el mayor fragmento de los costos de inventario, y que a su vez son de mayor consumo

y ocupan una mayor área en el almacén, a su vez se pueden apreciar en el gráfico 1 y gráfico 2 (CARREÑO, 2011, p.42).

Por otro lado, CASTÁN, LÓPEZ y NUÑEZ (2012, p.125) nos menciona que: Desde el ámbito económico los productos que maneja una organización ya sean para ser suministrados para la fabricación de un producto o ya ser vendidos directamente a los clientes, no tienen la misma importancia, es ahí donde se realiza una gestión selectiva de los mismos, debido a que la administración de stock no es igual para todos.

La importancia que tienen algunos artículos recae en el valor monetario de su consumo, su precio, dificultad en su abastecimiento.

Una de las herramientas más importantes que permite clasificar los artículos y poder gestionar los inventarios es el análisis ABC o también conocido como el análisis de Pareto. Esta clasificación se da en tres categorías: clase A, los más importantes; clase B, de importancia intermedia, y clase C, los menos importantes.

El análisis de Pareto se puede llevar a cabo según el criterio que elige la organización, en este caso en base al valor monetario de la demanda anual del artículo, para ello primeramente se tienen que ordenar los artículos de manera decreciente, para luego construir la gráfica ABC, como se muestra en la figura 4.

Los indicadores de gestión de inventarios involucran el índice de rotación y el índice de duración de mercancías, como se muestra en la tabla N° 02.

CARREÑO (2011, p.48) define la rotación y cobertura de la siguiente manera: “La rotación de un artículo indica el número de veces que se ha despachado el inventario promedio de ese artículo en un periodo de tiempo específico; en otras palabras, es el cociente que resulta de dividir las salidas de un artículo entre el inventario promedio de dicho artículo”, “La cobertura es muy usado en las empresas de la cadena de suministro que pertenecen al rubro comercial e indica el número de días de venta que podemos atender en el stock actual...”

“El pronóstico no es una predicción de lo que irremediamente pasará en el futuro. Un pronóstico es información con cierto grado de probabilidad de lo que pudiera pasar. La probabilidad de éxito, está en función directa de la elaboración de los pronósticos. Dicho de otra forma, el resultado de la planeación y operación de la empresa está directamente ligada a la certeza de los pronósticos” (GRIJALVA, 2009, p.31).

Existen cuatro métodos de proyección, el primero es el método de incremento absoluto, que consiste en tomar un promedio de las variaciones absolutas en una serie de datos y luego adicionarlo a las ventas del último periodo, para ello se hará uso de la fórmula 21.

El segundo es el método de incremento porcentual, se halla el porcentaje de variación que se ha dado en las ventas de un año anterior a otro. Seguidamente se calcula el promedio de dicho porcentaje y a su vez este se multiplica por las ventas del último año, para ello se hará uso de la fórmula 22.

El tercero es el método de mínimos cuadrados, este método requiere de registros históricos que sean consistentes, reales y precisos, son utilizados con el fin de sacar el total de las desviaciones elevadas al cuadrado a un valor mínimo y así poder determinar los coeficientes a y b, que son conocidos como coeficientes de regresión, donde X es la variable independiente (tiempo), Y es la variable dependiente (pronóstico de la demanda) para ello se hará uso de la fórmula 23.

El cuarto es el pronóstico de índices estacionales, el cual es una técnica que se utiliza para calcular el pronóstico cuando existe estacionalidad, en base a ello se hace necesario calcular un índice que nos permitirá un ajuste por cada período, para ello se hará uso de la Fórmula 24 (Formación en Ambientes Virtuales de aprendizaje – Servicio Nacional de Aprendizaje. Pronósticos de ventas).

Por otra parte, el abastecimiento, es la función logística mediante la cual se provee a una empresa de todo el material necesario para su funcionamiento. Su concepto es sinónimo de provisión o suministro. Las actividades incluidas dentro de este proceso son las siguientes, **cálculo de necesidades**, involucran todo aquello que se requiere para el funcionamiento de la empresa; **compra o adquisición**, realiza las adquisiciones de materiales en las cantidades necesarias y económicas en la calidad adecuada al uso al que se va a destinar; **obtención**, empieza con el pedido y tiene por finalidad contribuir a la continuidad de las actividades, evitando demoras; **almacenamiento**, esto implica la ubicación o disposición, los principales aspectos de esta actividad son, el control de la exactitud de sus existencias y la reposición oportuna; **despacho o distribución**, consiste en atender los requerimientos del usuario, encargándose de la distribución o entrega de la mercadería solicitada. Para que los requerimientos de los usuarios sean atendidos con prontitud, es necesario contar con el embalaje o empaque para asegurarnos que las cantidades y calidades de los artículos o materiales sean correctos. Es importante también en esta función asegurar el control de la exactitud de los artículos que se despachan, así como la rapidez de su ejecución para cumplir con los plazos solicitados; **control de stock**, como objetivo de esta actividad debemos plantear el asegurar una cantidad exacta de abastecimiento en el lugar y tiempo oportuno, sin sobrepasar la capacidad de instalación. Con un control preciso y exacto se garantiza un control efectivo de todos los artículos de abastecimiento; **utilización de desperdicios**: esto con el fin de tomar las medidas más ventajosas para la empresa (UNIVERSIDAD José Carlos Mariátegui. El Abastecimiento, p.2).

Por otro lado, para asegurar un buen funcionamiento en una organización, es de gran importancia manejar un plan de abastecimiento, el cual se encarga de suministrar productos y materiales, en base a ello se adquiere una importancia fundamental en el desempeño de una organización, condicionando los costos productivos y la capacidad de respuesta al

consumidor, para ello es primordial definir los productos y materiales que se necesita, para operar con normalidad. (FORTEZA, 2011, p.2).

Asesorar en cuanto a la conveniencia de hacer o comprar, asesorar a los clientes internos acerca de nuevos productos, nuevos materiales, precios, Seleccionar proveedores y negociar precios, calidad, fechas y modalidades de entrega, servicios pos- venta, fechas y formas de pago, son aquellas actividades que involucra el abastecimiento de productos y materiales (FORTEZA, 2008, p. 2).

La política de abastecimiento forma parte de la misión de la Gerencia de Abastecimiento, el cual es suministrar oportunamente los bienes y servicios requeridos por las distintas áreas de la Corporación, en las mejores condiciones de costo y calidad que ofrezca el mercado, a través de procesos de abastecimiento confiables y con un enfoque estratégico que facilite el mejoramiento continuo, con el fin de aportar, en nuestro ámbito, a los procesos de nuestros clientes y así materializar nuestra visión” (CODELCO, p.1)

Por otro lado, el control pretende asegurar el logro de los objetivos y planes establecidos en la fase de planificación. La última etapa del proceso de gestión, es el control, el cual se enfoca en que los resultados concebidos sean los deseados durante las fases a seguir (CARBALLO, 2013, p.21).

El objetivo del control de inventarios es tener accesible los productos que demandan los clientes, para ello es de gran importancia el estrecho vínculo entre las áreas de compras, manufactura y distribución (ZAPATA, 2014, p.11).

Existen tres objetivos para el desarrollo eficiente de las actividades en una empresa: servicio al cliente, costos de inventario y costos operativos. Ello implica que la búsqueda de mejora se de en los tres objetivos, ya que los tres son de igual importancia (ZAPATA, 2014, p.14).

“El control interno nace por la necesidad de evaluar y satisfacer la eficiencia, eficacia, razonabilidad, oportunidad y confiabilidad en la protección, salvaguarda y seguridad de los bienes de una empresa, así como para ayudar a controlar el desarrollo de sus actividades, operaciones y resultados financieros que se espera obtener en el desempeño de las funciones y

operaciones de toda la empresa. Dicho control interno se adopta a partir de la clara definición de los objetivos institucionales de las empresas, con el fin de evaluar el cumplimiento adecuado de sus funciones, actividades y operaciones, para que esto les permita tener una administración eficiente. También se contempla todo lo relacionado con la estructura de organización, las funciones, los niveles de autoridad y la responsabilidad de la empresa, así como la definición de los métodos y procedimientos necesarios para el desempeño de sus actividades, y el registro de las operaciones contables y la emisión de los resultados financieros de la empresa” (MUÑOZ, 2002, p.96).

“El Kardex no es más que un registro de manera organizada de la mercancía que se tiene en un almacén. Para hacerlo, es necesario hacer un inventario de todo el contenido, la cantidad, un valor de medida y el precio unitario. También se pueden clasificar los productos por sus características comunes. El último paso es rellenar los Kardex, que existían en papelerías, y que actualmente se pueden encontrar en los softwares contables. Así, se hace una tarjeta de Kardex por producto, y desde ese momento se registrarán allí todas las entradas y salidas de ese producto. Para efectos de valorización de ese inventario, se toman diversos criterios, entre los más conocidos el PEPS, UEPS” (KARDEX: ¿Qué es? ¿Para qué sirve?, 2011, p.1).

1.4. FORMULACIÓN AL PROBLEMA

1.4.1. PROBLEMA GENERAL:

¿Cómo mejorar el control de productos terminados en la Corporación Budy del Perú S.A.C.-Lima – 2017 a través de la gestión de inventario?

1.4.2. PROBLEMAS ESPECÍFICOS:

¿De qué manera el diagnóstico situacional podrá mejorar el control de productos terminados en la Corporación Budy del Perú S.A.C.- Lima – 2017?

¿De qué manera el Índice de rotación podrá mejorar el control de productos terminados en la Corporación Budy del Perú S.A.C. - Lima – 2017?

¿Cómo el modelo de gestión de inventario podrá mejorar el control de productos terminados en la Corporación Budy del Perú S.A.C. - Lima – 2017?

¿Cómo el plan de abastecimiento podrá mejorar el control de productos terminados en la Corporación Budy del Perú S.A.C. - Lima – 2017?

1.5. JUSTIFICACIÓN DEL ESTUDIO

El presente trabajo de investigación nos dará a conocer cuán importante es que una empresa cuente con una gestión de inventario, el cual ayude a controlar las existencias de los productos terminados, debido a que una adecuada administración de inventarios es uno de los importantes componentes que incurren en el competitividad y rentabilidad de las empresas. Por lo cual es importante para las empresas contar con un inventario bien controlado, manteniendo un nivel óptimo para no generar costos innecesarios. El presente trabajo de investigación desarrollará una gestión de inventario, el cual contribuirá significativamente en el control de productos terminados en la Corporación Budy del Perú, y de esta manera evitar despachos pendientes a nuestros clientes, y mejorar la competitividad y rentabilidad de Corporación Budy del Perú.

1.6. HIPÓTESIS

1.6.1. HIPÓTESIS GENERAL:

El control de productos terminados en la Corporación Budy del Perú S.A.C. - Lima – 2017, mejorará a través de la gestión de inventario.

1.7. OBJETIVO

1.7.1. OBJETIVO GENERAL:

Mejorar el control de productos terminados en la Corporación Budy del Perú S.A.C. - Lima – 2017, a través de la gestión de inventario.

1.7.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

Describir el diagnóstico situacional para mejorar el control de productos terminados en la Corporación Budy del Perú S.A.C. - Lima – 2017.

Determinar el Índice de rotación para mejorar el control de productos terminados en la Corporación Budy del Perú S.A.C. - Lima – 2017.

Determinar el modelo de gestión de inventario para mejorar el control de productos terminados en la Corporación Budy del Perú S.A.C. - Lima – 2017.

Desarrollar un plan de abastecimiento para mejorar el control de productos terminados en la Corporación Budy del Perú S.A.C. - Lima – 2017.

II. MÉTODO

2.1. DISEÑO DE INVESTIGACIÓN

Pre experimental: existe un control mínimo de la variable independiente, se trabaja con el área de almacén de productos terminados al cual se le aplica una gestión de inventario para determinar su efecto en la variable dependiente (control de productos terminados), aplicándose análisis ABC, pronósticos, antes y después del estudio.

El presente esquema del diseño de la investigación:

G: O1 ——— X ——— O2

Donde:

G: Grupo o muestra

O1: Pre-test

X: Tratamiento, Gestión de inventario.

O2: Post-test

2.1.1. Tipo de investigación:

El presente trabajo de investigación es aplicado debido a que, se hizo uso de conocimientos teóricos obtenidos durante la formación profesional, para dar solución al problema real que atraviesa la empresa.

Según su carácter la investigación es pre experimental, porque tuvo como finalidad evaluar el efecto de la gestión de inventario en el control de los productos terminados de la empresa en estudio.

2.1.2. Nivel de Investigación:

El nivel de investigación es explicativo, cuya finalidad fue conocer como la gestión de inventarios mejora el control de productos terminados.

2.1.3. Según su alcance temporal

HERNÁNDEZ (2010, p.166), nos menciona que el alcance longitudinal efectúa observaciones en dos o más momentos o puntos en el tiempo.

Investigación longitudinal: Es una investigación cuyo estudio fue dado en 2 tiempos los cuales son medidos en diferentes contextos.

2.2. VARIABLES Y OPERACIONALIZACIÓN

2.2.1. DEFINICIÓN CONCEPTUAL

Variable X:

GESTIÓN DE INVENTARIO

La gestión de inventarios es muy primordial para las organizaciones. Debido a que los inventarios vienen a constituir al conjunto de materiales y suministros que una organización tiene, estos tienen una finalidad de ser vendidos o utilizados para la fabricación de un producto. En base a ello surgen los almacenes, con el fin de satisfacer los requerimientos de los clientes en el tiempo y forma solicitados (FERRERO, 2015, p.19).

Variable Y:

CONTROL DE PRODUCTOS TERMINADOS

El control pretende asegurar el logro de los objetivos y planes establecidos en la fase de planificación. La última etapa del proceso de gestión, es el control, el cual se enfoca en que los resultados concebidos sean los deseados durante las fases a seguir (PEREZ y CARBALLO, Control de Gestión empresarial: Textos y casos, 2013, p.21).

2.2.2. DEFINICIÓN OPERACIONAL

Se obtuvieron datos mediante técnicas de observación y análisis documental, empleando instrumentos como: Formato de ingreso y salida de productos terminados, Hoja de registro de producto terminado, Formatos de reporte de ventas y Libros especializados, que fueron aplicados en la ejecución del presente trabajo de investigación.

MATRIZ DE OPERACIONALIZACIÓN

VARIABLES	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES	ESCALA DE MEDICIÓN
<p>Variable X:</p> <p>GESTIÓN DE INVENTARIO</p>	<p>La gestión de inventarios es muy primordial para las organizaciones. Debido a que los inventarios vienen a constituir al conjunto de materiales y suministros que una organización tiene, estos tienen una finalidad de ser vendidos o utilizados para la fabricación de un producto. En base a ello surgen los almacenes, con el fin de satisfacer los requerimientos de los clientes en el tiempo y forma solicitados (FERRERO, 2015, p.19).</p>	<p>Se obtendrán datos mediante técnicas de observación y análisis documental, empleando instrumentos como: Formato de ingreso y salida de productos terminados, Hoja de registro de producto terminado, Formatos de reporte de ventas y Libros especializados, que serán aplicados en la ejecución del presente trabajo de investigación.</p>	<p>Diagnóstico situacional</p>	<p>Curva ABC</p>	<p>Razón</p>
			<p>Índice de rotación</p>	<p>IR = Ventas Acumuladas * 100 / Inventario Promedio</p>	
<p>Variable Y:</p> <p>CONTROL DE PRODUCTOS TERMINADOS</p>	<p>El control pretende asegurar el logro de los objetivos y planes establecidos en la fase de planificación. La última etapa del proceso de gestión, es el control, el cual se enfoca en que los resultados concebidos sean los deseados durante las fases a seguir (PEREZ y CARBALLO, Control de Gestión empresarial: Textos y casos, 2013, p.21).</p>		<p>Modelo de gestión de inventario</p>	<p>Revisión Periódica</p>	<p>Razón</p>
			<p>Plan de abastecimiento</p>	<p>Política de abastecimiento</p>	
			<p>Formatos</p>	<p>Registro de Kardex</p>	
			<p>Método de valorización</p>	<p>PEPS UEPS</p>	

2.3. POBLACIÓN Y MUESTRA

Población:

La población está constituida por la totalidad de elementos a estudiar (BERNAL, 2010, p.160).

Así mismo la población del presente trabajo estuvo constituida por los 10 ítems de productos terminados que se encuentran en el almacén de productos terminados en la empresa Corporación Budy del PERÚ S.A.C.- Lima – 2017.

Muestra:

Así mismo la muestra, es una parte o subconjunto del total que representa la población (BEHAR, 2008, p.51).

Dada la aplicación del muestreo nuestra muestra fueron los ítems de clase “A” del almacén de productos terminados en la empresa Corporación Budy del PERÚ S.A.C.- Lima – 2017.

Muestreo:

Muestreo estratificado intencional basándose en la ley de Pareto (análisis ABC) para estratificar los ítems más importantes del área de almacén de productos terminados en la empresa Corporación Budy del PERÚ S.A.C.- Lima – 2017.

Tabla 3: Análisis ABC

N°	PRODUCTOS	COSTO/UND	TOTAL VENTAS	COSTO TOTAL	%	%ACUMULADO	SECTOR	
2	KEKE INGLES TAPER	S/. 6.00	2203	S/. 13,217.50	30.2%	30.2%	A	52.5%
1	KEKITO ECONOMICO	S/. 4.00	2434	S/. 9,736.00	22.3%	52.5%	A	

Fuente: Elaboración Propia.

Esta tabla nos brinda la información de los individuos a estudiar, que hemos escogidos de manera estratificada intencional a través del análisis ABC, que son los ítems clase “A”.

2.4. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS, VALIDEZ Y CONFIABILIDAD

Se hizo uso de dos técnicas, el primero la Observación, la observación consiste en la recopilación de los datos directamente de los objetos o fenómenos percibidos mediante registros. (BEHAR, 2008, p.68). Se hizo uso de esta técnica ya que por medio de ello se logró recopilar y hacer el registro del contexto o diagnóstico de la empresa, para luego procesar los datos. La segunda técnica es el análisis documental, se hizo uso de esta técnica debido a que en base a ello se obtuvo la información, definiciones y técnicas, relacionado con el modelo de gestión de inventario. Concerniente a los instrumentos se hizo uso de formato de ingreso y salida de productos terminados, el cual registró la cantidad de existencia que hay en el almacén de productos terminados; hojas de registro de producto terminado, esta hoja se utilizó para efectuar el registro de las órdenes de producto terminado que llega frecuentemente al almacén de productos terminados; formatos de reporte de ventas, este formato nos dio a conocer la cantidad de pedido que solicita cada cliente y a su vez saber la rotación de cada producto terminado; libros especializados, se hizo uso de definiciones y técnicas para determinar el modelo de gestión de inventario.

Para determinar la **validez** de contenido del instrumento de recolección de datos se determinó por juicio de expertos mediante un cuestionario de validación (Anexo N° 04), los formatos validados son hojas de registro que la empresa usa para el registro de los datos, con respecto a la existencia, ventas, ingreso y salida de sus productos terminados.

Confiabilidad: La recolección de datos es totalmente confiable y veraz, debido a que son proporcionados por la empresa Corporación Budy del Perú S.A.C., previa documentación y coordinación con las personas encargadas de la empresa, donde se accedió el permiso para la toma de datos.

OBJETIVOS	TÉCNICAS	INSTRUMENTOS	RESULTADOS
Describir el diagnóstico situacional para mejorar el control de productos terminados en la Corporación Budy del Perú S.A.C.-Lima- 2017	Observación	Formato de ingreso y salida de productos terminados.	Este registro nos dará a conocer la cantidad de existencia que hay en el almacén de productos terminados en relación con el ingreso y salida de los mismos.
Determinar el Índice de rotación para mejorar el control de productos terminados en la Corporación Budy del Perú S.A.C.-Lima- 2017.	Observación	Hoja de registro de producto terminado	Esta hoja se utilizará para efectuar el registro de las órdenes de producto terminado que llega frecuentemente al almacén de productos terminados,
		Formatos de reporte de ventas.	Este formato nos dará a conocer la cantidad de pedido que solicita cada cliente y a su vez saber la rotación de cada producto terminado.
Determinar el modelo de gestión de inventario para mejorar el control de productos terminados en la Corporación Budy del Perú S.A.C.-Lima- 2017.	Análisis documental	Libros especializados	Se obtienen definiciones, criterios y técnicas.
Desarrollar un plan de abastecimiento para mejorar el control de productos terminados en la Corporación Budy del Perú S.A.C.-Lima - 2017.	Análisis documental	Libros especializados	Se obtienen definiciones y criterios.

Fuente: Elaboración propia.

2.5. MÉTODOS DE ANÁLISIS DE DATOS

Para poder realizar el análisis de la situación actual, se aplicó la curva ABC, por otro lado, para la planificación (gestión de inventarios), se aplicó el Índice de rotación que involucra, pronóstico de ventas y producción, seguidamente el modelo de revisión periódica, que involucra la demanda mensual y costos de inventarios, y por último se realizó el plan de abastecimiento.

Análisis estadísticos de datos: Para el análisis de los datos se empleó la estadística descriptiva y su presentación de los resultados fue en cuadros, tablas y gráficos, para ello se hizo uso del programa Excel, para la fiabilidad del instrumento y gráficos respectivos, se hizo uso también del programa SPSS V22, para determinar la prueba de hipótesis.

2.6. ASPECTOS ÉTICOS

El investigador se compromete a respetar la veracidad de los resultados, la confiabilidad y honestidad de los datos suministrados por Corporación Budy del Perú S.A.C.; así mismo la información obtenida para el presente trabajo de investigación fue citada.

III. RESULTADOS:

3.1. Diagnóstico situacional del control de productos terminados en la Corporación Budy del Perú S.A.C. - Lima – 2017.

3.1.1. Descripción General de la Empresa.

Breve descripción general de la Empresa.

Corporación Budy del Perú S.A.C es una empresa de la industria panificadora, que fue fundada en el año 2008, la empresa maneja precios competitivos en el mercado y de la más alta calidad en sabor y presentación, teniendo así presencia en los mercados de Lima y provincias, próximamente en todo el Perú.

MISIÓN:

Producir y comercializar productos de la industria panificadora, con precios económicos y de calidad, para cumplir con las necesidades de nuestros clientes.

VISIÓN:

Nuestra visión es ampliar todas nuestras líneas alimenticias y con nuestra calidad y precios, ser el líder del mercado. Teniendo presencia en todo el Perú.

Tabla 4: Ingreso y salida de productos terminados mes de diciembre del año 2015, Corporación Budy del Perú S.A.C

N° :	 Corporación Budy. del Peru S.A.C Deliciosamente Budy				FORMATO DE INGRESO Y SALIDA DE PRODUCTOS TERMINADOS															
	INV. INICIAL DEL MES ANTERIOR	TOTAL PRODUC.	INGRESO POR COMPRAS	TOTAL MENSUAL	TOTAL MENSUAL DONG FENG	TOTAL MENSUAL NISSAN	TOTAL MENSUAL PEUGEOT	TOTAL MENSUAL TIENDA	TOTAL MENSUAL NISSAN AD	DEGUSTACIONES	HUBBER	BARRAGAN	FERNANDEZ	VANINO	TOTAL VENTAS	TOTAL MALOGRADOS	VENTAS TOTALES MENSUAL (S/.)	INV. FINAL	PRECIOS	INV. VALORIZADO
AÑO	2015	2015	2015	2015	2015	2015	2015	2015	2015	2015	2015	2015	2015	2015	2015	2015	2015			
PRODUCTOS	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	DICIEMBRE	DICIEMBRE	DICIEMBRE	DICIEMBRE	DICIEMBRE	DICIEMBRE	DICIEMBRE	DICIEMBRE	DICIEMBRE	DICIEMBRE	DICIEMBRE	DICIEMBRE	DICIEMBRE	DICIEMBRE	DICIEMBRE			
KEKITO ECONOMICO	5	2600		2605	350	456	300	100	135	2	450	480	0	0	2269	100	S/. 9,076	236	S/. 4.00	S/. 944
KEKE INGLES TAPER	10	2160		2170	350	350	300	98	112	2	420	500	0	0	2128	30	S/. 12,768	12	S/. 6.00	S/. 72
PIONONO ESPECIAL	35	1950		1985	278	296	286	75	95	2	0	0	385	405	1818	135	S/. 8,183	31	S/. 4.50	S/. 141
ALFAJOR X 18	16	1050		1066	284	195	295	84	100	2	0	0	0	956	85	S/. 5,736	25	S/. 6.00	S/. 152	
TURRONCITO X 12	12	1400		1413	200	150	200	76	120	1	0	0	250	280	1275	90	S/. 5,100	47	S/. 4.00	S/. 190
KEKON	22	420		442	110	50	90	85	60	1	0	0	0	394	35	S/. 2,363	13	S/. 6.00	S/. 80	
OREJAS GRANDES	15		160	175	45	25	35	35	30	1	0	0	0	169	2	S/. 761	4	S/. 4.50	S/. 18	
CHAMPA	3		430	433	89	67	84	92	91	1	0	0	0	422	2	S/. 1,899	9	S/. 4.50	S/. 38	
KIN KONG	2		200	202	50	35	45	25	25	1	0	0	0	179	2	S/. 806	21	S/. 4.50	S/. 96	
CONITOS	15		95	110	25	25	15	14	15	1	0	0	0	93	1	S/. 419	16	S/. 4.50	S/. 73	
TOTAL	135	9580	885	10600	1781	1649	1650	684	783	14	870	980	635	685	9703	482	S/. 47,109	416	S/. 48.50	S/. 1,804

Fuente: Área Logística, Corporación Budy del Perú

Elaboración: Propia.

.

Descripción:

Como se aprecia en la Tabla 4, el kekito económico tiene una mayor producción representada por 2600 und, a comparación del resto de los productos, paralelamente sus ventas representan una mayor cantidad de 2269 und., en ingresos representada por S/. 9,076.00; a pesar que el kekito económico mantiene una mayor cantidad de ventas estos en costos relacionada a la utilidad es menor que los keke ingles taper, debido a que su precio unitario del kekito económico es de S/. 4.00 menor que el keke ingles taper, esto hace que el keke ingles taper represente un ingreso mayor del total de venta mensual representada por S/ 12,768.00, debido a que su precio unitario es de S/. 6.00.

Tabla 5: Ingreso y salida de productos terminados mes diciembre del año 2016, de Corporación Budy del Perú S.A.C.

N° :	 Corporación Budy. del Perú S.A.C Deliciosamente Budy		FORMATO DE INGRESO Y SALIDA DE PRODUCTOS TERMINADOS															INV. FINAL	PRECIOS	INV. VALORIZADO
	INV. INICIAL DEL MES ANTERIOR	TOTAL PRODUC.	INGRESO POR COMPRAS	TOTAL MENSUAL	TOTAL MENSUAL DONG FENG	TOTAL MENSUAL NISSAN	TOTAL MENSUAL PEUGEOT	TOTAL MENSUAL TIENDA	TOTAL MENSUAL NISSAN AD	DEGUSTACIONES	HUBBER	BARRAGAN	FERNANDEZ	VANINO	TOTAL VENTAS	TOTAL MALOGRADOS	VENTAS TOTALES MENSUAL (S/.)			
AÑO	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016
PRODUCTOS	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	DICIEMBRE	DICIEMBRE	DICIEMBRE	DICIEMBRE	DICIEMBRE	DICIEMBRE	DICIEMBRE	DICIEMBRE	DICIEMBRE	DICIEMBRE	DICIEMBRE	DICIEMBRE	DICIEMBRE	DICIEMBRE	DICIEMBRE	DICIEMBRE	DICIEMBRE	DICIEMBRE
KEKITO ECONOMICO	11	2550		2561	400	450	300	150	156	2	500	480	0	0	2434	100	S/. 9,736	27	S/. 4.00	S/. 108
KEKE INGLES TAPER	15	2250		2265	385	360	325	100	125	2	420	490	0	0	2203	30	S/. 13,218	32	S/. 6.00	S/. 192
PIONONO ESPECIAL	40	1600		1640	250	220	250	110	135	2	0	0	250	280	1493	135	S/. 6,720	11	S/. 4.50	S/. 51
ALFAJOR X 18	27	750		777	150	120	150	105	120	2	0	0	0	0	643	85	S/. 3,858	49	S/. 6.00	S/. 293
TURRONCITO X 12	19	1400		1419	200	150	200	100	98	1	0	0	250	280	1277	90	S/. 5,108	52	S/. 4.00	S/. 206
KEKON	11	450		461	120	50	90	85	60	1	0	0	0	0	404	35	S/. 2,423	23	S/. 6.00	S/. 135
OREJAS GRANDES	19		160	179	45	25	35	35	30	1	0	0	0	0	169	2	S/. 761	8	S/. 4.50	S/. 36
CHAMPA	10		180	190	35	35	35	25	25	1	0	0	0	0	154	2	S/. 693	34	S/. 4.50	S/. 153
KIN KONG	6		180	186	50	35	45	25	25	1	0	0	0	0	179	2	S/. 806	5	S/. 4.50	S/. 20
CONITOS	18		80	98	25	25	15	14	15	1	0	0	0	0	93	1	S/. 419	4	S/. 4.50	S/. 16
TOTAL	174	9000	600	9774	1660	1470	1445	749	789	14	920	970	500	560	9049	482	S/. 43,740	243	S/. 48.50	S/. 1,210

Fuente: Área Logística, Corporación Budy del Perú

Elaboración: Propia.

Descripción:

Como se aprecia en la Tabla 5, el kekito económico y el keke ingles taper son los productos que mayores ingresos en ventas tienen a comparación del resto de los productos. A su vez el kekito económico mantienen un precio unitario de venta menor que el keke ingles taper, S/. 4.00 y S/. 6.00 respectivamente, ocasionando que a pesar que el keke ingles taper tenga una menor cantidad de ventas representa un mayor ingreso. Como se muestra en la tabla, el keke ingles taper tiene en cantidad de ventas 2203 und. Que representa en ingresos S/. 13,218.00, a comparación del kekito económico que tiene en cantidad de ventas 2434 und. que representa en ingresos S/. 9,736.00.

Tabla 6: Registro de productos terminados mes de Enero - Diciembre del Año 2015 - 2016, Corporación Budy del Perú S.A.C.

PRODUCTOS		PRODUCCIÓN		TOTAL MALGRADOS		TOTAL PRODUCCIÓN		INGRESO DE PRODUCTOS TERMINADOS POR COMPRAS				TOTAL MALGRADOS		TOTAL INGRESOS / COMPRA		INGRESO TOTAL POR COMPRAS	TOTAL DE PRODUCTOS TERMINADOS		
		2015	2016	2015	2016	2015	2016	PANIFICADORA ROMEL		PANIFICADORA VANINO		PANIFICADORA ORTEGA		2015	2016	2015	2016		
								2015	2016	2015	2016	2015	2016	2015	2016	2015	2016		
KEKITO ECONOMICO		30320	30550	2039	2018	28281	28532	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	56813
KEKE INGLES TAPER		22740	22640	273	258	22467	22382	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	44849
PIONONO ESPECIAL		19560	19445	2196	2142	17364	17303	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	34667
ALFAJOR X 18		10250	10100	1185	1138	9065	8962	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	18027
TURRONCITO X 12		16440	16305	1346	1321	15094	14984	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	30078
KEKON		5170	5160	463	452	4707	4708	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	9415
OREJAS GRANDES		-	-	-	-	-	-	1600	1640	-	-	-	-	18	17	1582	1623	3205	-
CHAMPA		-	-	-	-	-	-	-	-	1820	1615	-	-	28	26	1793	1589	3381.5	-
KIN KONG		-	-	-	-	-	-	-	-	2060	2000	-	-	28	24	2032	1976	4008	-
CONITOS		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2235	2205	27	29	2208	2176	4384	-
TOTAL		104480	104200	7502	7329	96978	96871	1600	1640	3880	3615	2235	2205	100	96	7615	7364	14979	193849

Fuente: Área Logística, Corporación Budy del Perú

Elaboración: Propia.

Descripción:

Como se aprecia en la Tabla 6, la producción decrece de manera anual, teniendo así en el año 2016 un total de 104200 und, en el año 2015 un total de 104480 und, en base a los datos históricos recopilados, en el año 2016, la mayor producción es representada por el kekito económico con un total de 30550 und., en el año 2016 y en segundo lugar, el keke ingles taper con un total de 22740 und. en el año 2015, paralelamente existen cantidades malogradas de productos, estos a causa de que son retirados quemados del mismo horno, mal cortados al momento de realizarlos en tajadas o al momento de ser embolsados se caen de la mesa al suelo y por ende son desechados.

Tabla 7: Reporte de ventas Año 2015 - 2016, Corporación Budy del Perú S.A.C.

				FORMATO DE REPORTE DE VENTAS																				PRECIOS INV. VALORIZADO	
				CLIENTES DE LIMA										DEGUSTACIONES		CLIENTES DE PROVINCIA									
		TOTAL ANUAL DONG FENG		TOTAL ANUAL NISSAN		TOTAL ANUAL PEUGEOT		TOTAL ANUAL TIENDA		TOTAL ANUAL NISSAN AD		HUBBER				BARRAGAN		FERNANDEZ		VANINO					
AÑO		2015	2016	2015	2016	2015	2016	2015	2016	2015	2016	2015	2016	2015	2016	2015	2016	2015	2016						
PRODUCTOS																									
KEKITO ECONOMICO		5011	5150	5146	5130	4774	4865	1138	1390	1402	1562	26	27	5440	5430	5175	5220	0	0	0	0	56886	S/. 4.00	S/. 227,544	
KEKE INGLES TAPER		3964	3870	3787	3795	3502	3540	1047	1192	1283	1415	25	25	4380	4260	4530	4300	0	0	0	0	44915	S/. 6.00	S/. 269,490	
PIONONO ESPECIAL		3448	3470	2712	2676	2810	2814	779	923	1103	1226	19	20	0	0	0	0	3055	2860	3467	3320	34702	S/. 4.50	S/. 156,161	
ALFAJOR X 18		2835	2755	2240	2185	2168	2008	793	893	1043	1074	23	23	0	0	0	0	0	0	0	0	18041	S/. 6.00	S/. 108,245	
TURRONCITO X 12		2920	2975	2146	2170	2228	2218	898	825	1134	1091	14	14	0	0	0	0	2870	2860	2875	2830	30068	S/. 4.00	S/. 120,272	
KEKON		1289	1300	819	810	973	935	906	869	727	788	14	14	0	0	0	0	0	0	0	0	9444	S/. 6.00	S/. 56,664	
OREJAS GRANDES		394	391	317	352	370	360	268	274	261	253	12	12	0	0	0	0	0	0	0	0	3264	S/. 4.50	S/. 14,688	
CHAMPA		442	385	384	374	412	360	299	243	266	212	12	12	0	0	0	0	0	0	0	0	3401	S/. 4.50	S/. 15,305	
KIN KONG		575	575	401	400	486	485	320	305	245	236	12	12	0	0	0	0	0	0	0	0	4052	S/. 4.50	S/. 18,234	
CONITOS		582	575	639	640	392	380	289	289	317	319	12	12	0	0	0	0	0	0	0	0	4446	S/. 4.50	S/. 20,007	
TOTAL		21460	21446	18591	18532	18115	17965	6737	7203	7781	8176	170	172	9820	9690	9705	9520	5925	5720	6342	6150	209219		S/. 1,006,609	

Fuente: Área Logística, Corporación Budy del Perú S.A.C.

Elaboración: Propia.

Descripción:

Como se aprecia en la Tabla 7, en estos últimos dos años, las ventas que representan la mayor rentabilidad empresarial, son dos productos terminados, tales como kekito económico y keke ingles taper, con una cantidad de 56886 und, y 44915 und. Respectivamente, a su vez expresadas en dinero el kekito económico representa la suma de S/. 227,544.00 y el keke inglés taper S/. 269,490 .00. Es por ello que Corporación Budy del Perú S.A.C., debe de manejar nuevas estrategias para que sus productos terminados sean más rentables y sobre todo centrarse en los kekitos económicos y keke ingles taper, que representan la mayor cantidad de ingresos.

Tabla 8: Gestión de inventario sin el modelo propuesto - kekito económico, (Enero – Diciembre año 2016).

GESTIÓN DE INVENTARIO SIN EL MODELO PROPUESTO - KEKITO ECONÓMICO

PRODUCTO	DEMANDA MENSUAL	PRODUCCIÓN ENERO - DICIEMBRE	COSTO DE ORDENAR LOTE	COSTO DE MANTENER	CANTIDAD ÓPTIMA "Q"	CANTIDAD DE VECES A ORDENAR - MENSUAL "N"	TIEMPO ESPERADO ENTRE CADA PEDIDO "T"	PUNTO DE REORDEN R	COSTO DE ORDENAR	COSTO DE MANTENER	COSTO TOTAL MENSUAL
KEKITO ECONOMICO											
ENERO	1920	1820	S/. 3.00	S/. 3.50	1820	7	4	29	S/. 3.16	S/. 3,185.00	S/. 8,648.16
FEBRERO	1940	2080	S/. 3.00	S/. 3.50	2080	7	4	29	S/. 2.80	S/. 3,640.00	S/. 9,882.80
MARZO	1935	2200	S/. 3.00	S/. 3.50	2200	7	4	29	S/. 2.64	S/. 3,850.00	S/. 10,452.64
ABRIL	1958	2300	S/. 3.00	S/. 3.50	2300	7	4	29	S/. 2.55	S/. 4,025.00	S/. 10,927.55
MAYO	2255	2400	S/. 3.00	S/. 3.50	2400	7	4	34	S/. 2.82	S/. 4,200.00	S/. 11,402.82
JUNIO	2450	2600	S/. 3.00	S/. 3.50	2600	7	4	36	S/. 2.83	S/. 4,550.00	S/. 12,352.83
JULIO	2595	2650	S/. 3.00	S/. 3.50	2650	7	4	39	S/. 2.94	S/. 4,637.50	S/. 12,590.44
AGOSTO	2702	2800	S/. 3.00	S/. 3.50	2800	7	4	40	S/. 2.90	S/. 4,900.00	S/. 13,302.90
SEPTIEMBRE	2895	3000	S/. 3.00	S/. 3.50	3000	7	4	43	S/. 2.90	S/. 5,250.00	S/. 14,252.90
OCTUBRE	3092	3200	S/. 3.00	S/. 3.50	3200	7	4	46	S/. 2.90	S/. 5,600.00	S/. 15,202.90
NOVIEMBRE	2890	2950	S/. 3.00	S/. 3.50	2950	7	4	43	S/. 2.94	S/. 5,162.50	S/. 14,015.44
DICIEMBRE	2441	2550	S/. 3.00	S/. 3.50	2550	7	4	36	S/. 2.87	S/. 4,462.50	S/. 12,115.37
TOTAL						84					S/.145,146.74

Fuente: Elaboración propia

Descripción:

La demanda mensual, del kekito económico, durante el año 2016 es variable con respecto al tiempo, se observa que la producción de enero a diciembre del año 2016 , son los mismos datos de la cantidad optima, esto debido a que Corporación Budy del Perú tomaba en cuenta las mismas cantidades de producción con la cantidad optimas, de esta manera teniendo un costo de ordenar de 3 soles y un costo de mantener de 3.5 soles, a su vez se tiene un tiempo esperado entre cada periodo de 4 días, paralelamente teniendo un costo total de S/. 145,146.74.

Tabla 9: Gestión de inventario sin el modelo propuesto – keke ingles taper, (Enero – Diciembre año 2016)

GESTIÓN DE INVENTARIO SIN EL MODELO PROPUESTO - KEKE INGLES TAPER

PRODUCTO	DEMANDA MENSUAL	PRODUCCIÓN ENERO - DICIEMBRE	COSTO DE ORDENAR LOTE	COSTO DE MANTENER	CANTIDAD ÓPTIMA "Q"	CANTIDAD DE VECES A ORDENAR - MENSUAL "N"	TIEMPO ESPERADO ENTRE CADA PEDIDO "T"	PUNTO DE REORDEN R	COSTO DE ORDENAR	COSTO DE MANTENER	COSTO TOTAL MENSUAL
KEKE INGLES TAPER											
ENERO	1330	1320	S/. 4.50	S/. 4.00	1320	7	4	20	S/. 4.53	S/. 2,640.00	S/. 8,584.53
FEBRERO	1365	1400	S/. 4.50	S/. 4.00	1400	7	4	20	S/. 4.39	S/. 2,800.00	S/. 9,104.39
MARZO	1339	1320	S/. 4.50	S/. 4.00	1320	7	4	20	S/. 4.56	S/. 2,640.00	S/. 8,584.56
ABRIL	1370	1400	S/. 4.50	S/. 4.00	1400	7	4	20	S/. 4.40	S/. 2,800.00	S/. 9,104.40
MAYO	1550	1500	S/. 4.50	S/. 4.00	1500	7	4	23	S/. 4.65	S/. 3,000.00	S/. 9,754.65
JUNIO	1954	1850	S/. 4.50	S/. 4.00	1850	7	4	29	S/. 4.75	S/. 3,700.00	S/. 12,029.75
JULIO	1992	2050	S/. 4.50	S/. 4.00	2050	7	4	30	S/. 4.37	S/. 4,100.00	S/. 13,329.37
AGOSTO	2284	2150	S/. 4.50	S/. 4.00	2150	7	4	34	S/. 4.78	S/. 4,300.00	S/. 13,979.78
SEPTIEMBRE	2361	2400	S/. 4.50	S/. 4.00	2400	7	4	35	S/. 4.43	S/. 4,800.00	S/. 15,604.43
OCTUBRE	2536	2550	S/. 4.50	S/. 4.00	2550	7	4	38	S/. 4.48	S/. 5,100.00	S/. 16,579.48
NOVIEMBRE	2450	2450	S/. 4.50	S/. 4.00	2450	7	4	36	S/. 4.50	S/. 4,900.00	S/. 15,929.50
DICIEMBRE	2218	2250	S/. 4.50	S/. 4.00	2250	7	4	33	S/. 4.44	S/. 4,500.00	S/. 14,629.44
TOTAL						84					S/.147,214.28

Fuente: Elaboración propia.

Descripción:

La demanda mensual, del keke ingles taper, durante el año 2016 es variable con respecto al tiempo, se observa que la producción de enero a diciembre del año 2016 , son los mismos datos de la cantidad optima, esto debido a que Corporación Budy del Perú tomaba en cuenta las mismas cantidades de producción con la cantidad optimas, de esta manera teniendo un costo de ordenar de 4.5 soles y un costo de mantener de 4 soles, a su vez se tiene un tiempo esperado entre cada periodo de 4 días, paralelamente teniendo un costo total de S/. 147,214.28.

Tabla 10: Análisis ABC – Ventas del mes de diciembre del año 2016.

N°	PRODUCTOS	COSTO/UND	TOTAL VENTAS	COSTO TOTAL	%	%ACUMULADO	SECTOR	
2	KEKE INGLES TAPER	S/. 6.00	2203	S/. 13,217.50	30.2%	30.2%	A	52.5%
1	KEKITO ECONOMICO	S/. 4.00	2434	S/. 9,736.00	22.3%	52.5%	A	
3	PIONONO ESPECIAL	S/. 4.50	1493	S/. 6,720.00	15.4%	67.8%	B	41.4%
5	TURRONCITO X 12	S/. 4.00	1277	S/. 5,108.00	11.7%	79.5%	B	
4	ALFAJOR X 18	S/. 6.00	643	S/. 3,858.00	8.8%	88.3%	B	
6	KEKON	S/. 6.00	404	S/. 2,423.00	5.5%	93.9%	B	
9	KIN KONG	S/. 4.50	179	S/. 805.50	1.8%	95.7%	C	6.1%
7	OREJAS GRANDES	S/. 4.50	169	S/. 760.50	1.7%	97.5%	C	
8	CHAMPA	S/. 4.50	154	S/. 693.00	1.6%	99.0%	C	
10	CONITOS	S/. 4.50	93	S/. 418.50	1.0%	100.0%	C	
TOTAL			8686	S/. 43,740.00				100.0%

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 11: Resumen General, Análisis ABC – Ventas del mes de diciembre del año 2016.

ZONA	N° ELEMENTOS	% ACUMULADO	%ACTUAL	% TOTAL DESPACHOS	% INV. AC
A	2	20%	20%	52.5%	52%
B	4	40%	60%	41.4%	94%
C	4	40%	100%	6.1%	100%
TOTAL	10	100%		100%	

Fuente: Elaboración Propia.

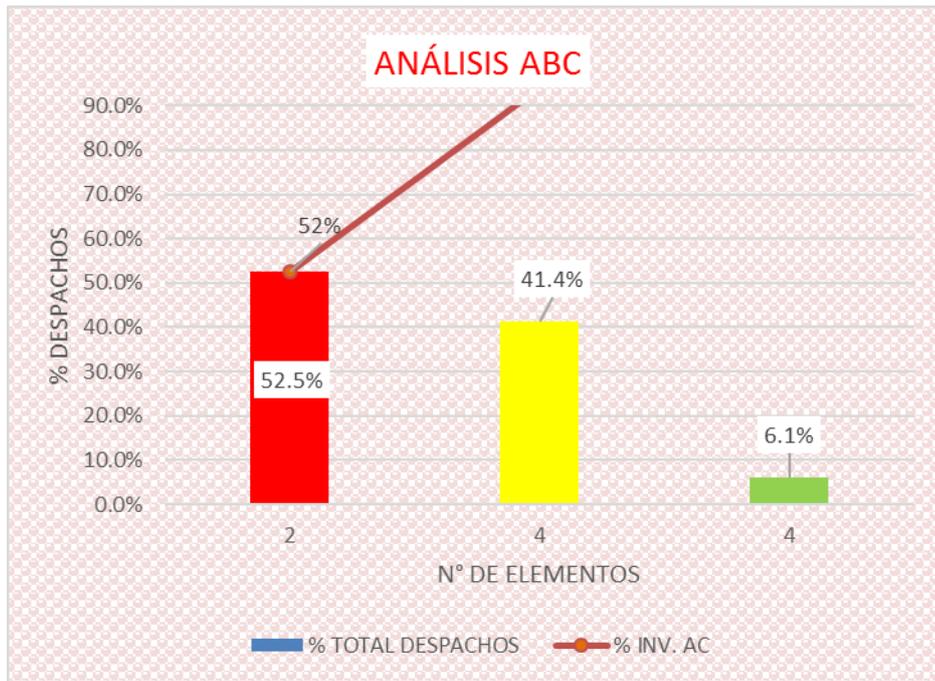


Gráfico 11: Análisis ABC

Descripción:

En la zona C hay 4 elementos que representan el 6.1% y en un acumulado el 100%, pero se tiene que dar mayor importancia a la zona A, porque en esta zona se encuentra el 52.5 % del total de ventas y solo son 2 elementos, entre ellos se encuentra el Keke ingles taper y el kekito económico, por ende, se tienen que dar mayor seguimiento y control a los elementos de la zona A, porque de ellos dependen más del 50% de todas las ventas y la rentabilidad de la empresa.

Tabla 12: Análisis de la Demanda – (Enero – Diciembre, del año 2015 y 2016) KEKITO ECONÓMICO

DEMANDA												
AÑO	2015	2015	2015	2015	2015	2015	2015	2015	2015	2015	2015	2015
MES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
KEKITO ECONOMICO	1905	1950	1899	2030	2284	2432	2572	2748	2846	3015	2285	2278
AÑO	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016
MES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
KEKITO ECONOMICO	1920	1940	1935	1958	2255	2450	2595	2702	2895	3092	2890	2441

Fuente: Elaboración Propia

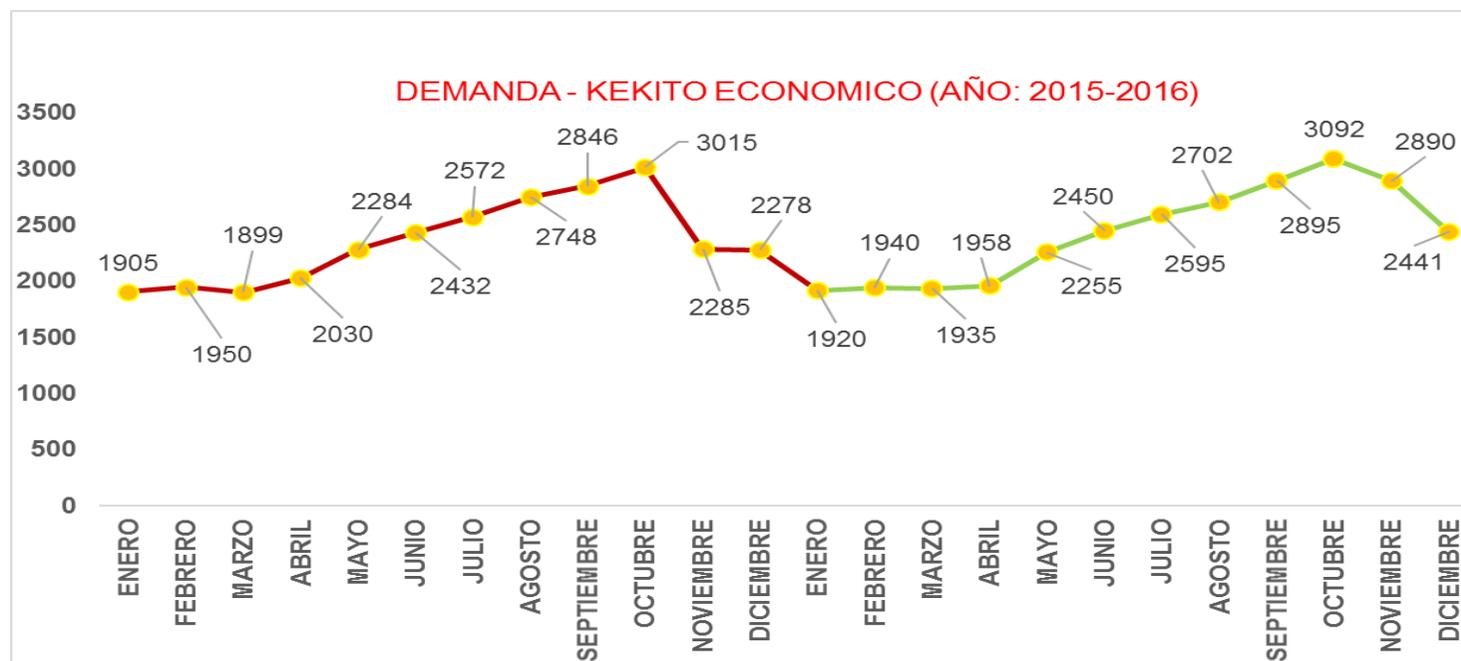


Gráfico 12: Demanda - Kekito Económico (Año: 2015 – 2016)

Descripción:

Como se aprecia en la gráfica, la demanda del kekito económico tiene un comportamiento variable y a la vez es cíclico en relación a los meses de cada año, el mes que tuvo y tiene mayor demanda fue el mes de octubre de cada año, está representada con una cantidad de 3015 und. y 3092 und, respectivamente. Los clientes de Ica y Chincha, son aquellos que mayor demandan el kekito económico, en el mes de octubre, dado que en este mes celebran sus festividades de La Virgen del Rosario y del Señor de Luren y en Chincha es el Día cívico del distrito. El mes que tiene menor demanda es el mes de enero, el año 2015 está representada por una demanda de 1905 und. y en el año 2016 está representada por una demanda de 1920 und, la temperatura es elevada, esto ocasiona que la demanda disminuya a comparación de otros meses, debido a que, en la temporada de verano, los clientes prefieren consumir productos o bebidas heladas, ya que el clima lo amerita, es por ello que la demanda disminuye en este mes.

Tabla 13: Análisis de la Demanda, (Enero – Diciembre, del año 2015 y 2016) KEKE INGLES TAPER

DEMANDA												
AÑO	2015	2015	2015	2015	2015	2015	2015	2015	2015	2015	2015	2015
MES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
KEKE INGLES TAPER	1338	1421	1545	1438	1524	1835	2035	2205	2367	2648	2195	2139
AÑO	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016
MES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
KEKE INGLES TAPER	1330	1365	1339	1370	1550	1954	1992	2284	2361	2536	2450	2218

Fuente: Elaboración Propia.

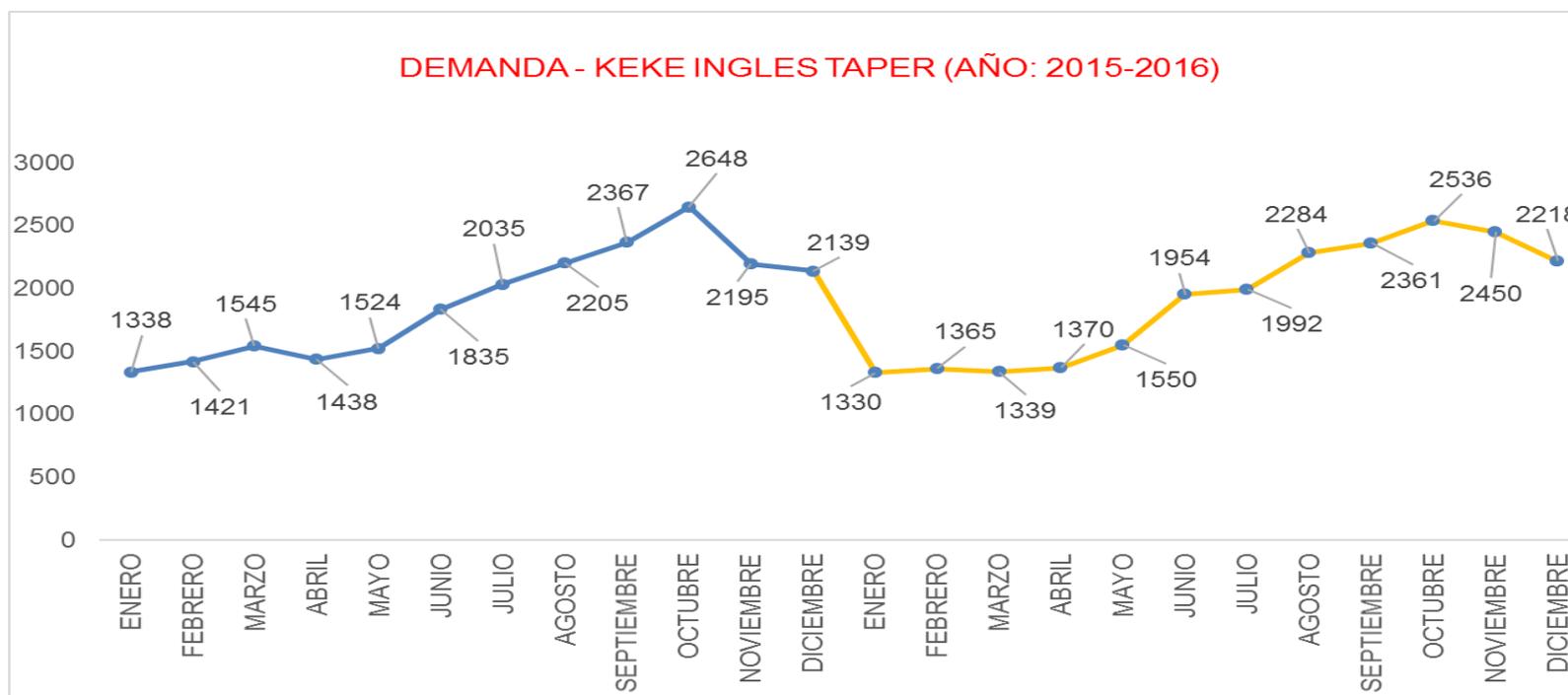


Gráfico 13: Keke Ingles Taper – Demanda (2015 – 2016)

Descripción:

Como se aprecia en la gráfica, la demanda del keke inglés taper tiene un comportamiento variable y a la vez es cíclico en relación a los meses de cada año, esto dado por motivos del clima, debido a que en la costa entre los meses enero y marzo la temperatura es elevada, esto ocasiona que no se consuma productos tanto como kekes; el mes que tuvo y tiene mayor demanda fue el mes de octubre de cada año, el cual, está representada con una cantidad de 2648 und., 2536 und, respectivamente. El mes que tiene menor demanda es el mes de enero, el año 2015 está representada por una demanda de 1338 und., el año 2016 está representada por una demanda de 1330 und

3.2. Índice de rotación para mejorar el control de productos terminados en la Corporación Budy del Perú S.A.C. - Lima – 2017.

Pronóstico de variación estacional o cíclica (Producción, Kekito Económico)

Tabla 14: Producción del Kekito Económico, año 2016 - Media o promedio general de la producción.

PRODUCCIÓN																
AÑO	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	PRODUCCIÓN ANUAL	PRODUCCIÓN PREVISTA	\bar{X}_g
MES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE				
KEKITO ECONOMICO	1820	2080	2200	2300	2400	2600	2650	2800	3000	3200	2950	2550	30550	30600	2546	

Fuente: Elaboración Propia.

Para hallar el Índice o Factor de estacionalidad, se procedió a calcular el promedio de la producción de cada período representado por X_g , para luego dividirlo entre la producción mensual, para ello se usó la Fórmula 24:

$$I = \frac{X_t}{X_g} \qquad I = \frac{1820 \text{ und.}}{2546 \text{ und.}} = 0.715 \text{ und.}$$

Tabla 15: Índice o Factor de estacionalidad.

TOTAL DE PRODUCCIÓN															
AÑO	2017	2017	2017	2017	2017	2017	2017	2017	2017	2017	2017	2017	2017	PRODUCCIÓN PREVISTA	PRODUCCIÓN MENSUAL PREVISTA
MES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE			
KEKITO ECONOMICO	0.715	0.817	0.864	0.903	0.943	1.021	1.041	1.100	1.178	1.257	1.159	1.002	30600	2550	

Fuente: Elaboración Propia.

Seguidamente se halla la producción mensual prevista, que viene hacer la división de la producción prevista entre los 12 meses del año, dando como resultado la producción mensual prevista de 2550 und., para determinar el Pronóstico de producción del kekito económico para el año 2017, el cálculo se realizó de la siguiente manera, para ello se usó la Fórmula 25:

$$X_t = I * X_g \qquad X_t = 0.715 \text{ und.} * 2550 \text{ und.} = 1823 \text{ und.}$$

Tabla 16: Pronóstico de producción del kekito económico, período año 2017.

TOTAL DE PRODUCCIÓN												
AÑO	2017	2017	2017	2017	2017	2017	2017	2017	2017	2017	2017	2017
MES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
KEKITO ECONOMICO	1823	2083	2204	2304	2404	2604	2654	2805	3005	3205	2955	2554

Fuente: Elaboración Propia.

Descripción:

Como se observa en la tabla 16, el pronóstico de producción del kekito económico, para el año 2017, varía en relación del tiempo, la producción crece paulatinamente desde el mes de junio hasta el mes de octubre, representado por un total de 2604 und, y 3205 und. respectivamente, seguidamente teniendo una baja en la producción a partir del mes de noviembre dado por un total de 2955 und. La importancia de la proyección, radica que, en base a ello se va a planear los inventarios, se analiza la demanda y se decide la cantidad de insumos a utilizar.

Tabla 17: Producción del Kekito Económico, año 2017 - Media o promedio general de la producción.

PRODUCCIÓN																
AÑO	2017	2017	2017	2017	2017	2017	2017	2017	2017	2017	2017	2017	2017	PRODUCCIÓN ANUAL	PRODUCCIÓN PREVISTA	\bar{X}_g
MES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE				
KEKITO ECONOMICO	1823	2083	2204	2304	2404	2604	2654	2805	3005	3205	2955	2554	30600	30650	2550	

Fuente: Elaboración Propia.

Para hallar el Índice o Factor de estacionalidad, se procedió a calcular el promedio de la producción de cada período representado por X_g , para luego dividirlo entre la producción mensual, para ello se usó la Fórmula 24:

$$I = \frac{X_t}{X_g} \qquad I = \frac{1823 \text{ und.}}{2550 \text{ und.}} = 0.715 \text{ und.}$$

Tabla 18: Índice o Factor de estacionalidad.

TOTAL DE PRODUCCIÓN													PRODUCCIÓN	PRODUCCIÓN MENSUAL	
AÑO	2018	2018	2018	2018	2018	2018	2018	2018	2018	2018	2018	2018	2018	PREVISTA	PREVISTA
MES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE			
KEKITO ECONOMICO	0.715	0.817	0.864	0.903	0.943	1.021	1.041	1.100	1.178	1.257	1.159	1.002	30650	2554	

Fuente: Elaboración Propia.

Descripción: Como se aprecia en la Tabla 18, el índice o factor de estacionalidad mayor se encuentra en el mes de octubre, representada por 1.257 y el menor en el mes de enero, dado por un total de 0.715, a su vez también se aprecia una producción prevista de 30650 und. anuales, representada de manera mensual por un total de 2554 und. producidas.

Tabla 19: Pronóstico de producción del kekito económico, período año 2018.

PRODUCCIÓN												
AÑO	2018	2018	2018	2018	2018	2018	2018	2018	2018	2018	2018	2018
MES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
KEKITO ECONOMICO	1826	2087	2207	2308	2408	2609	2659	2809	3010	3210	2960	2558

Fuente: Elaboración Propia.

PRONÓSTICO DE PRODUCCIÓN - KEKITO ECONOMICO (AÑO: 2015-2018)



Gráfico 19: Pronóstico de producción – keke económico año 2015 – 2018.

Descripción:

Como se aprecia en el gráfico 19, la producción a partir del mes de Junio, crece paulatinamente, llegando a tener una mayor producción en el mes de octubre de cada año , en el año 2015 el mes de octubre está representada por 3220 und, en el año 2016 el mes de octubre está representada por 3200 und, y el año pronóstico 2017 y 2018 estará representada por 3205 und y 3210 und de producción de kekito económico respectivamente, a su vez en el mes de noviembre de cada año decrece la producción, el año 2015 está representada por un total de 2350 und, el año 2016 muestra un total de 2950 und y el año pronóstico 2017 y 2018 estará representada por 2955 und y 2960 und. de producción de kekito económico. Uno de los factores radica en las condiciones climáticas, por ende, el plan estratégico de producción deberá encaminarse a revertir dicha tendencia a través de acciones que impulsen el crecimiento, sobre todo en el mes de enero, noviembre y diciembre de cada año.

Pronóstico de variación estacional o cíclica, producción - Keke ingles taper.

Tabla 20: Producción del keke ingles taper, año 2016 - Media o promedio general de la producción.

PRODUCCIÓN																
AÑO	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	PRODUCCIÓN ANUAL	PRODUCCIÓN PREVISTA	\bar{X}_g
MES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE				
KEKE INGLES TAPER	1320	1400	1320	1400	1500	1850	2050	2150	2400	2550	2450	2250		22640	22690	1887

Fuente: Elaboración Propia.

Para hallar el Índice o Factor de estacionalidad, se procedió a calcular el promedio de la producción del keke ingles taper, de cada período representado por X_g , para luego dividirlo entre la producción mensual, para ello se usó la Fórmula 24:

$$I = \frac{X_t}{X_g} \qquad I = \frac{1320 \text{ und.}}{1887 \text{ und.}} = 0.700 \text{ und.}$$

Tabla 21: Índice o Factor de estacionalidad.

TOTAL DE PRODUCCIÓN															
AÑO	2017	2017	2017	2017	2017	2017	2017	2017	2017	2017	2017	2017	2017	PRODUCCIÓN PREVISTA	PRODUCCIÓN MENSUAL PREVISTA
MES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE			
KEKE INGLES TAPER	0.700	0.742	0.700	0.742	0.795	0.981	1.087	1.140	1.272	1.352	1.299	1.193		22690	1891

Fuente: Elaboración Propia.

Seguidamente se halla la producción mensual prevista, que viene hacer la división de la producción prevista entre los 12 meses del año, dando como resultado la producción mensual prevista de 1891 und., para determinar el Pronóstico de producción del keke ingles taper, para el año 2017, el cálculo se realizó de la siguiente manera, para ello se usó la Fórmula 25:

$$X_t = I * X_g \qquad X_t = 0.700 \text{ und.} * 1891 \text{ und.} = 1323 \text{ und.}$$

Tabla 22: Pronóstico de producción del keke ingles taper, período año 2017.

PRODUCCIÓN												
AÑO	2017	2017	2017	2017	2017	2017	2017	2017	2017	2017	2017	2017
MES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
KEKE INGLES TAPER	1323	1403	1323	1403	1503	1854	2055	2155	2405	2556	2455	2255

Fuente: Elaboración Propia.

Descripción: Como se aprecia en la Tabla 22, la producción del keke ingles taper, varía en relación al tiempo, a su vez esta tiene la menor producción en el mes de enero, representada con un total de 1323 und. y una mayor producción en el mes de octubre, dada por un total de 2556 und. producidas.

Tabla 23: Producción del keke ingles taper, año 2017 - Media o promedio general de la producción.

PRODUCCIÓN																
AÑO	2017	2017	2017	2017	2017	2017	2017	2017	2017	2017	2017	2017	2017	PRODUCCIÓN ANUAL	PRODUCCIÓN PREVISTA	\bar{X}_g
MES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE				
KEKE INGLES TAPER	1323	1403	1323	1403	1503	1854	2055	2155	2405	2556	2455	2255	22690	22740	1891	

Fuente: Elaboración Propia.

Descripción: En la Tabla 23, se puede apreciar, que el promedio general de la producción está representado por un total de 1891 und. concernientes al año 2017 del mes de enero a diciembre.

Tabla 24: Índice o Factor de estacionalidad.

TOTAL DE PRODUCCIÓN															
AÑO	2018	2018	2018	2018	2018	2018	2018	2018	2018	2018	2018	2018	2018	PRODUCCIÓN PREVISTA	PRODUCCIÓN MENSUAL PREVISTA
MES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE			
KEKE INGLES TAPER	0.700	0.742	0.700	0.742	0.795	0.981	1.087	1.140	1.272	1.352	1.299	1.193	22740	1895	

Fuente: Elaboración Propia.

Descripción: Como se aprecia en la Tabla 24, el índice o factor de estacionalidad mayor se encuentra en el mes de octubre, representada por 1.352 y el menor en los meses de enero y marzo dado por un total de 0.700, a su vez también se aprecia una producción prevista de 22740 und. anuales, representada de manera mensual por un total de 1895 und. producidas.

Tabla 25: Pronóstico de producción del keke ingles taper, período año 2018.

PRODUCCIÓN												
AÑO	2018	2018	2018	2018	2018	2018	2018	2018	2018	2018	2018	2018
MES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
KEKE INGLES TAPER	1326	1406	1326	1406	1507	1858	2059	2159	2411	2561	2461	2260

Fuente: Elaboración Propia.

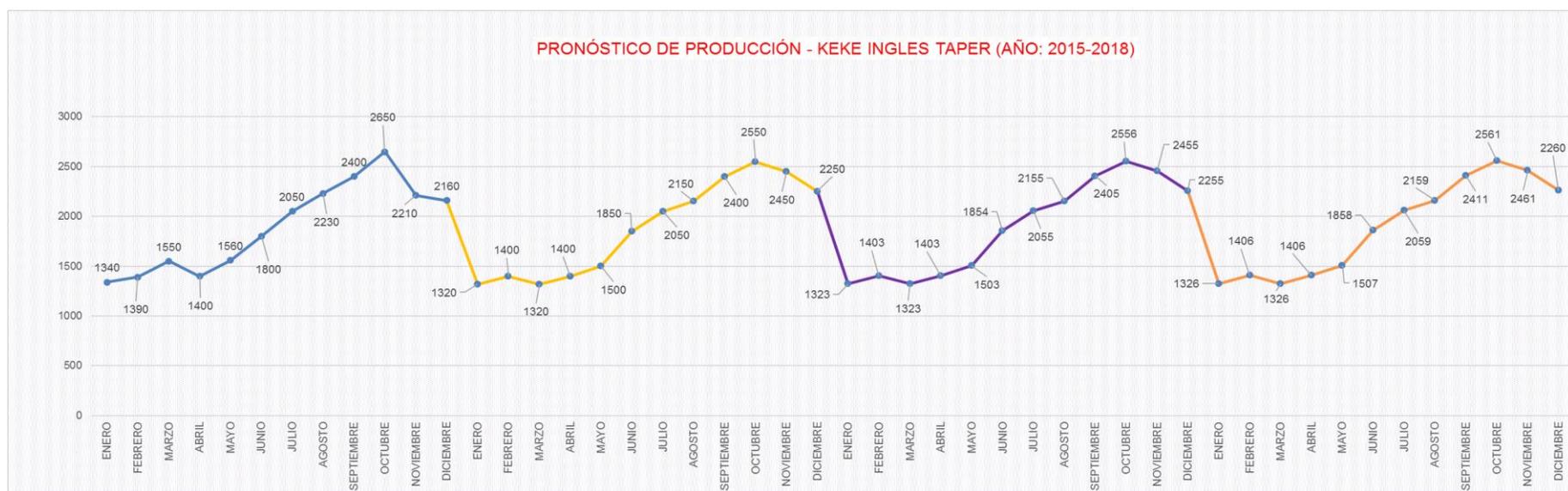


Gráfico 25: Pronóstico de producción del keke ingles taper, año 2015 – 2018.

Descripción:

En el gráfico la producción a partir del mes de Junio la producción crece paulatinamente, llegando a tener una mayor producción en el mes de octubre de cada año , en el año 2015 el mes de octubre está representada por 2550 und, en el año 2016 el mes de octubre está representada por 2550 und, y el año pronóstico 2017 y 2018 estará representada por 2556 und y 2561 und de producción de keke ingles taper respectivamente, a su vez en el mes de noviembre de cada año decrece la producción, el año 2015 está representada por un total de 2210 und, el año 2016 muestra un total de 2450 und y el año pronóstico 2017 y 2018 estará representada por 2455 und y 2461 und. de producción de keke ingles taper. Uno de los factores radica en las condiciones climáticas, por ende, el plan estratégico de producción deberá encaminarse a revertir dicha tendencia a través de acciones que impulsen el crecimiento, sobre todo en el mes de enero, noviembre y diciembre de cada año.

Pronóstico de variación estacional o cíclica (Ventas – kekito económico).

Tabla 26: Ventas del kekito económico, año 2016 - Media o promedio general de la venta.

VENTAS													VENTA		
AÑO	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	VENTA ANUAL	PREVISTA	\bar{X}_g
MES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE			
KEKITO ECONOMICO	1912	1937	1912	1970	2130	2398	2514	2698	2863	3079	2873	2434	28720	28770	2393

Fuente: Elaboración Propia.

Para hallar el Índice o Factor de estacionalidad, se procedió a calcular el promedio de las ventas de cada período representado por X_g , para luego dividirlo entre las ventas mensuales, para ello se usó la Fórmula 24:

$$I = \frac{X_t}{X_g} \qquad I = \frac{1912 \text{ und.}}{2393 \text{ und.}} = 0.799 \text{ und.}$$

Tabla 27: Índice o Factor de estacionalidad.

TOTAL DE VENTAS														VENTA	VENTA
AÑO	2017	2017	2017	2017	2017	2017	2017	2017	2017	2017	2017	2017	2017	VENTA PREVISTA	MENSUAL PREVISTA
MES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE			
KEKITO ECONOMICO	0.799	0.809	0.799	0.823	0.890	1.002	1.050	1.127	1.196	1.286	1.200	1.017	28770	2398	

Fuente: Elaboración Propia.

Seguidamente se halla la venta mensual prevista, que viene hacer la división de la venta prevista entre los 12 meses del año, dando como resultado la venta mensual prevista de 2398 und., para determinar el Pronóstico de venta del kekito económico para el año 2017, el cálculo se realizó de la siguiente manera, se hizo usó de la Fórmula 25:

$$X_t = I * X_g \qquad X_t = 0.799 \text{ und.} * 2398 \text{ und.} = 1915 \text{ und.}$$

Tabla 28: Pronóstico de ventas del kekito económico, período año 2017.

VENTA												
AÑO	2017	2017	2017	2017	2017	2017	2017	2017	2017	2017	2017	2017
MES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
KEKITO ECONOMICO	1915	1940	1915	1973	2134	2402	2518	2703	2868	3084	2878	2438

Fuente: Elaboración Propia.

Descripción: Como se aprecia en la Tabla 28, la venta del kekito económico, varía en relación al tiempo, a su vez esta tiene la menor venta en el mes de enero y marzo, representada con un total de 1915 und. y una mayor venta en el mes de octubre, dada por un total de 3084 und. vendidas.

Tabla 29: Ventas del kekito económico, año 2017 - Media o promedio general de la venta.

VENTA																
AÑO	2017	2017	2017	2017	2017	2017	2017	2017	2017	2017	2017	2017	2017	VENTA ANUAL	VENTA PREVISTA	\bar{X}_g
MES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE				
KEKITO ECONOMICO	1915	1940	1915	1973	2134	2402	2518	2703	2868	3084	2878	2438	28770	28820	2398	

Fuente: Elaboración Propia.

Descripción: En la Tabla 29, se puede apreciar, que el promedio general de la venta está representado por un total de 2398 und. concernientes al año 2017 del mes de enero a diciembre.

Tabla 30: Índice o Factor de estacionalidad.

VENTA															
AÑO	2018	2018	2018	2018	2018	2018	2018	2018	2018	2018	2018	2018	2018	VENTA PREVISTA	VENTA MENSUAL PREVISTA
MES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE			
KEKITO ECONOMICO	0.799	0.809	0.799	0.823	0.890	1.002	1.050	1.127	1.196	1.286	1.200	1.017	28820	2402	

Fuente: Elaboración Propia.

Descripción: Como se aprecia en la Tabla 30, el índice o factor de estacionalidad mayor se encuentra en el mes de octubre, representada por 1.286 y el menor en los meses de enero y marzo dado por un total de 0.799, a su vez también se aprecia una venta prevista de 28820 und. anuales, representada de manera mensual por un total de 2402 und. vendidas.

Tabla 31: Pronóstico de ventas del kekito económico, período año 2018.

TOTAL DE VENTA												
AÑO	2018	2018	2018	2018	2018	2018	2018	2018	2018	2018	2018	2018
MES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
KEKITO ECONOMICO	1919	1944	1919	1977	2137	2406	2523	2707	2873	3090	2883	2442

Fuente: Elaboración Propia.

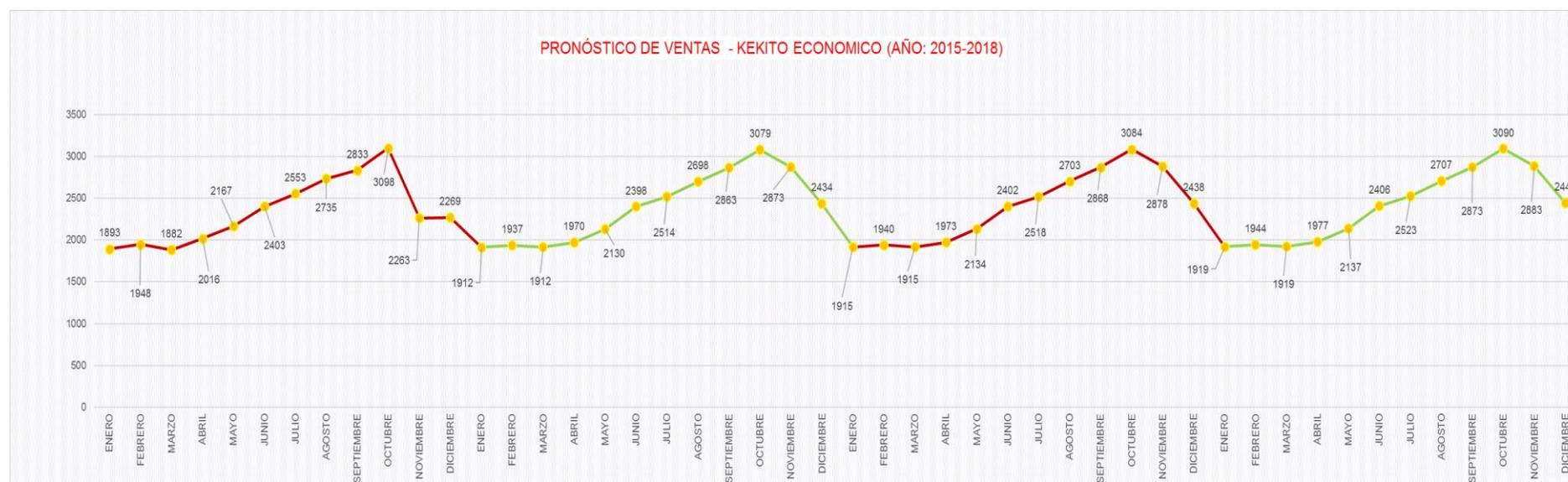


Gráfico 31: Pronóstico de ventas de kekito económico, año 2015 – 2018.

Descripción:

Se observa que las ventas tienen un comportamiento variable, en el mes de enero tiende a decrecer la venta, en el año 2016 el mes de enero está representado por 1912 und. en ventas, en el año 2017 en el mes de Enero la venta representa una cantidad de 1915 und, y para el año 2018 la venta estará representada por 1919 und., este comportamiento es a causa de despachos pendientes a los clientes, es por ello que los clientes deciden esperar hasta que el producto esté disponible (pedido pendiente) o el cliente decide irse a la competencia lo que significa pérdida del beneficio de la venta, es por ello que se debe implantar estrategias, como: promociones, nuevos nichos de mercados, mejorar la calidad de los productos, y sobre todo tener la cantidad adecuada de los productos terminados en el momento solicitado por el cliente, y de esta manera poder mejorar las ventas en el mes de enero y demás meses.

Pronóstico de variación estacional o cíclica. (Ventas – keke ingles taper).

Tabla 32: Ventas del keke ingles taper, año 2016 - Media o promedio general de la venta.

VENTAS														VENTA	\bar{X}_g	
AÑO	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	VENTA ANUAL	PREVISTA	
MES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE				
KEKE INGLES TAPER	1311	1363	1329	1353	1523	1838	1983	2153	2339	2505	2448	2203	22347	22397	1862	

Fuente: Elaboración Propia.

Para hallar el Índice o Factor de estacionalidad, se procedió a calcular el promedio de las ventas de cada período representado por X_g , para luego dividirlo entre las ventas mensuales, para ello se usó la Fórmula 24:

$$I = \frac{X_t}{X_g} \qquad I = \frac{1311 \text{ und.}}{1862 \text{ und.}} = 0.704 \text{ und.}$$

Tabla 33: Índice o Factor de estacionalidad.

TOTAL DE VENTAS														VENTA	VENTA
AÑO	2017	2017	2017	2017	2017	2017	2017	2017	2017	2017	2017	2017	2017	VENTA	VENTA
MES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	PREVISTA	MENSUAL	PREVISTA
KEKE INGLES TAPER	0.704	0.732	0.714	0.726	0.818	0.987	1.065	1.156	1.256	1.345	1.314	1.183	22397	1866	

Fuente: Elaboración Propia.

Seguidamente se halla la venta mensual prevista, que viene hacer la división de la venta prevista entre los 12 meses del año, dando como resultado la venta mensual prevista de 1866 und., para determinar el Pronóstico de venta del keke ingles taper para el año 2017, el cálculo se realizó de la siguiente manera, para ello se usó la Fórmula 25:

$$X_t = I * X_g \qquad X_t = 0.704 \text{ und.} * 1866 \text{ und.} = 1314 \text{ und.}$$

Tabla 34: Pronóstico de ventas del keke ingles taper, período año 2017.

VENTA												
AÑO	2017	2017	2017	2017	2017	2017	2017	2017	2017	2017	2017	2017
MES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
KEKE INGLES TAPER	1314	1366	1332	1356	1526	1842	1987	2158	2344	2511	2453	2208

Fuente: Elaboración Propia.

Descripción: Como se aprecia en la Tabla 34, la venta del keke ingles taper, varía en relación al tiempo, a su vez esta tiene la menor venta en el mes de enero representada con un total de 1314 und. y una mayor venta en el mes de octubre, dada por un total de 2511 und. vendidas.

Tabla 35: Ventas del keke ingles taper, año 2017 - Media o promedio general de la producción.

VENTA																
AÑO	2017	2017	2017	2017	2017	2017	2017	2017	2017	2017	2017	2017	2017	VENTA ANUAL	VENTA PREVISTA	\bar{X}_g
MES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE				
KEKE INGLES TAPER	1314	1366	1332	1356	1526	1842	1987	2158	2344	2511	2453	2208	22397	22447	1866	

Fuente: Elaboración Propia.

Descripción: En la Tabla 35, se puede apreciar, que el promedio general de la venta está representado por un total de 1866 und. concernientes al año 2017 del mes de enero a diciembre.

Tabla 36: Índice o Factor de estacionalidad.

VENTA															
AÑO	2018	2018	2018	2018	2018	2018	2018	2018	2018	2018	2018	2018	2018	VENTA PREVISTA	VENTA MENSUAL PREVISTA
MES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE			
KEKE INGLES TAPER	0.704	0.732	0.714	0.726	0.818	0.987	1.065	1.156	1.256	1.345	1.314	1.183	22447	1871	

Fuente: Elaboración Propia.

Descripción: Como se aprecia en la Tabla 36, el índice o factor de estacionalidad mayor se encuentra en el mes de octubre, representada por 1.345 y el menor en el mes de enero dado por un total de 0.704, a su vez también se aprecia una venta prevista de 22447 und. anuales, representada de manera mensual por un total de 1871 und. vendidas.

Tabla 37: Pronóstico de ventas del keke ingles taper, período año 2018.

VENTA												
AÑO	2018	2018	2018	2018	2018	2018	2018	2018	2018	2018	2018	2018
MES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
KEKE INGLES TAPER	1317	1369	1335	1359	1530	1846	1992	2163	2349	2516	2459	2213

Fuente: Elaboración Propia.

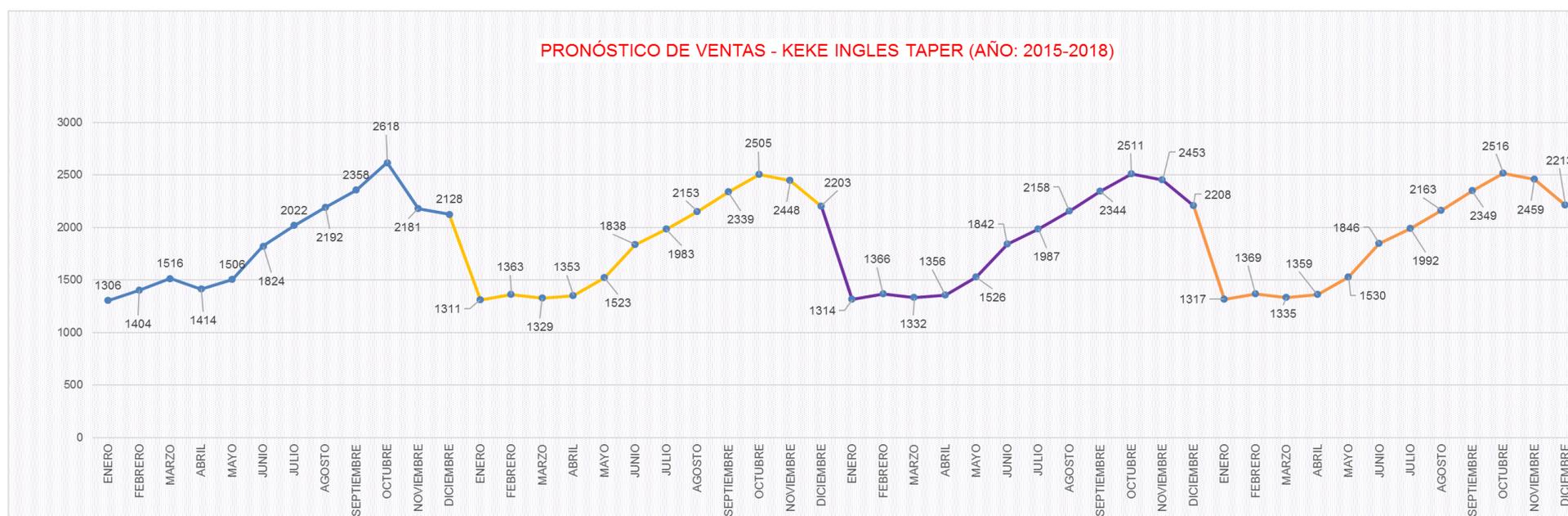


Gráfico 37: Pronóstico de ventas de keke ingles taper, año 2015 – 2018.

Descripción:

Como se aprecia en la gráfica la venta del keke ingles taper mantiene un comportamiento variable conforme transcurren los meses, la mayor venta de este producto fue en el mes de octubre del año 2015 representada con una cantidad de 2618 und., de keke ingles taper vendidos, a su vez también se muestra que las ventas decaen en el mes de enero esto a causa de las condiciones climáticas que está relacionado con la necesidad de los clientes, teniendo la menor venta en el mes de enero del año 2015 de 1306 und. vendidas.

Tabla 38: Índice de rotación mes de diciembre año 2016.

TOTAL VENTAS - AÑO	2016		
PRODUCTOS	DICIEMBRE	INVENTARIO PROMEDIO	INDICE DE ROTACIÓN
KEKITO ECONOMICO	2434	2393	102
KEKE INGLES TAPER	2203	1862	118
PIONONO ESPECIAL	1493	1439	104
ALFAJOR X 18	643	741	87
TURRONCITO X 12	1277	1246	102
KEKON	404	391	103
OREJAS GRANDES	169	135	125
CHAMPA	154	130	118
KIN KONG	179	166	108
CONITOS	93	183	51

Fuente: Elaboración Propia.

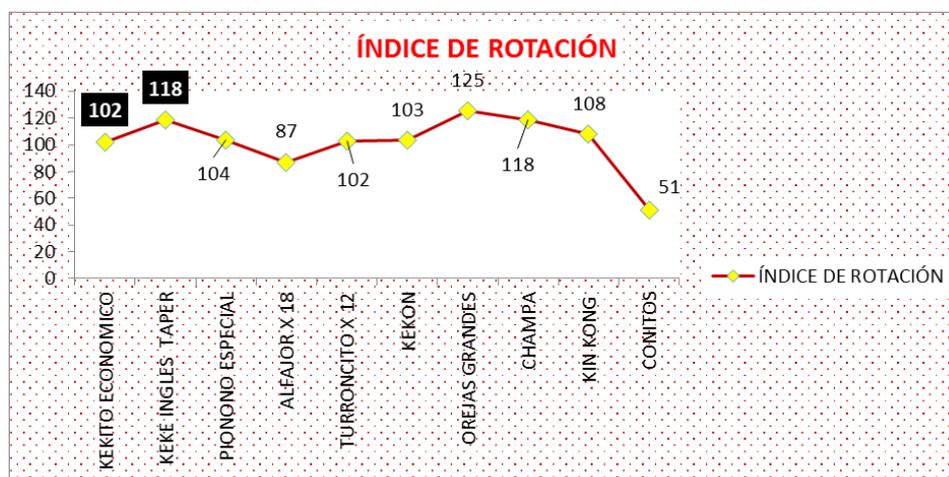


Gráfico 38: Índice de Rotación

Descripción: El índice de rotación indica el número de veces que el capital invertido se recupera a través de las ventas, es así como el producto que tiene mayor índice de rotación son las orejas grandes con un total de 125 veces de venta, seguidamente está el keke ingles taper y champa representado por un total de 118 veces de venta, a su vez el kekito económico mantiene un total de 102 veces de venta, mencionando así que el keke ingles taper se vende relativamente más rápido que el kekito económico. Cabe recalcar, que, aunque las orejas grandes tienen un mayor índice de rotación, no generan una mayor rentabilidad a comparación del keke ingles taper, dado que su precio de venta del keke ingles taper es mayor, representado por S/.6.00., cada taper y las orejas grandes mantiene un precio de S/.4.50, cada taper.

3.3. Modelo de gestión de inventario para mejorar el control de productos terminados en la Corporación Budy del Perú S.A.C. - Lima – 2017.

Gestión de inventario probabilístico de revisión periódica para el producto terminado- Kekito económico, Corporación Budy del Perú S.A.C. 2017:

3.3.1. La demanda promedio durante (P+L), Kekito económico:

$$m' = \text{demanda promedio } (P+L) = d(P+L)$$

$$m' = 480 \text{ und. / semanas} * 1.850 \text{ semanas} = 888 \text{ und.}$$

A continuación, la demanda promedio de cada uno de los meses Enero –Diciembre del año 2016, del kekito económico:

Tabla 39: Demanda Promedio (P+L) – Kekito económico.

PRODUCTO	DEMANDA MENSUAL ENERO - DICIEMBRE	DEMANDA PROMEDIO SEMANAL ENERO - DICIEMBRE	L (LEAD TIME)	P (PERIODO ENTRE REVISIONES)	(P+L) Semana	(DEMANDA PROMEDIO DURANTE (P+L)) M'
KEKITO ECONOMICO	0					
ENERO	1920	480	7	6	1.850	888
FEBRERO	1940	485	7	6	1.850	897
MARZO	1935	484	7	6	1.850	895
ABRIL	1958	490	7	6	1.850	906
MAYO	2255	564	7	6	1.850	1043
JUNIO	2450	613	7	6	1.850	1133
JULIO	2595	649	7	6	1.850	1200
AGOSTO	2702	676	7	6	1.850	1250
SEPTIEMBRE	2895	724	7	6	1.850	1339
OCTUBRE	3092	773	7	6	1.850	1430
NOVIEMBRE	2890	723	7	6	1.850	1337
DICIEMBRE	2441	610	7	6	1.850	1129

Fuente: Elaboración Propia

3.3.2. Desviación estándar para el período (P+L) , Kekito económico:

$$\sigma_{P+L} = \sigma_{P+L}(\sqrt{P+L})$$

$$\sigma_{P+L} = 0.541 \text{ und. / semanas} * 1.36 \text{ semanas} = 0.74 \text{ und.}$$

Tabla 40: Desviación estándar para el periodo.

PRODUCTO	DEMANDA MENSUAL	$\bar{\sigma}(t)$ semanas	(P+L) semanas	$\sqrt{(P+L)}$ semana	$\bar{\sigma}(P+L)$ semana
KEKITO ECONOMICO					
ENERO	1920	0.541	1.850	1.36	0.74
FEBRERO	1940	0.541	1.850	1.36	0.74
MARZO	1935	0.541	1.850	1.36	0.74
ABRIL	1958	0.541	1.850	1.36	0.74
MAYO	2255	0.541	1.850	1.36	0.74
JUNIO	2450	0.541	1.850	1.36	0.74
JULIO	2595	0.541	1.850	1.36	0.74
AGOSTO	2702	0.541	1.850	1.36	0.74
SEPTIEMBRE	2895	0.541	1.850	1.36	0.74
OCTUBRE	3092	0.541	1.850	1.36	0.74
NOVIEMBRE	2890	0.541	1.850	1.36	0.74
DICIEMBRE	2441	0.541	1.850	1.36	0.74

Fuente: Elaboración Propia

3.3.3. Inventario de seguridad, Kekito económico:

$$S = \text{Nivel de servicio } 94\% (\sigma_{P+L})$$

$$S = 1.88 * 0.74 \text{ und.} = 1.38 \text{ und.}$$

Tabla 41: Inventario de seguridad.

PRODUCTO	PRECIO UNITARIO	DEMANDA MENSUAL	NIVEL DE SERVICIO	Z = NIVEL DE SIGNIFICANCIA	$\bar{\sigma}(P+L)$ semana	S
KEKITO ECONOMICO						
ENERO	S/.4.00	1920	94%	1.88	0.74	1.38
FEBRERO	S/.4.00	1940	94%	1.88	0.74	1.38
MARZO	S/.4.00	1935	94%	1.88	0.74	1.38
ABRIL	S/.4.00	1958	94%	1.88	0.74	1.38
MAYO	S/.4.00	2255	94%	1.88	0.74	1.38
JUNIO	S/.4.00	2450	94%	1.88	0.74	1.38
JULIO	S/.4.00	2595	94%	1.88	0.74	1.38
AGOSTO	S/.4.00	2702	94%	1.88	0.74	1.38
SEPTIEMBRE	S/.4.00	2895	94%	1.88	0.74	1.38
OCTUBRE	S/.4.00	3092	94%	1.88	0.74	1.38
NOVIEMBRE	S/.4.00	2890	94%	1.88	0.74	1.38
DICIEMBRE	S/.4.00	2441	94%	1.88	0.74	1.38

Fuente: Elaboración Propia

3.3.4. Lote óptimo de compra (Q), Kekito económico: Para poder hallar Q se tuvo en cuenta la información de la demanda promedio durante el periodo P+L y el inventario de seguridad expresados en la tabla 39 y 41 respectivamente:

$$Q = d(P+L) + Z(\sigma P+L) + Inv. inicial$$

$$Q = 888 \text{ und} + 1.38 \text{ und.} + 236 \text{ und.} = 1125 \text{ und.}$$

Tabla 42: Lote óptimo de compra.

PRODUCTO	INV. INICIAL	(DEMANDA PROMEDIO DURANTE (P+L)) M'	S	Q
KEKITO ECONOMICO				
ENERO	236	888	1.38	1125
FEBRERO	14	897	1.38	913
MARZO	32	895	1.38	928
ABRIL	22	906	1.38	929
MAYO	54	1043	1.38	1098
JUNIO	26	1133	1.38	1161
JULIO	48	1200	1.38	1250
AGOSTO	34	1250	1.38	1285
SEPTIEMBRE	16	1339	1.38	1356
OCTUBRE	33	1430	1.38	1464
NOVIEMBRE	34	1337	1.38	1372
DICIEMBRE	11	1129	1.38	1141

Fuente: Elaboración Propia

3.3.5. Tiempo entre revisiones o periodo de revisión, Kekito económico:

$$P = \sqrt{\frac{2(Cp)}{i\% * Pu * D}}$$

$$P = \sqrt{\frac{2(S/.2.48)}{0.02 * 4.00 \frac{s/}{und.} * 1920 \text{ und/mes}}} * 4 \frac{\text{semanas}}{\text{mes}} = 1 \text{ semana}$$

Tabla 43: Tiempo entre revisiones o periodo de revisión

PRODUCTO	DEMANDA MENSUAL	COSTO UNITARIO DE PEDIDO (CP)	PRECIO UNITARIO	TASA DE ALMACENAMIENTO	P
KEKITO ECONOMICO					
ENERO	1920	2.48	S/.4.00	2%	1
FEBRERO	1940	2.48	S/.4.00	2%	1
MARZO	1935	2.48	S/.4.00	2%	1
ABRIL	1958	2.48	S/.4.00	2%	1
MAYO	2255	2.48	S/.4.00	2%	1
JUNIO	2450	2.48	S/.4.00	2%	1
JULIO	2595	2.48	S/.4.00	2%	1
AGOSTO	2702	2.48	S/.4.00	2%	1
SEPTIEMBRE	2895	2.48	S/.4.00	2%	1
OCTUBRE	3092	2.48	S/.4.00	2%	1
NOVIEMBRE	2890	2.48	S/.4.00	2%	1
DICIEMBRE	2441	2.48	S/.4.00	2%	1

Fuente: Elaboración Propia

3.3.6. Costos de Inventario: Costo de compra, Kekito económico:

*Costo de Compra= Pu*Q*N° de pedidos*

*Costo de Compra= 4.00 S/. /und. *1125 und. /pedido * 1.71 pedidos/ mes*

Costo de Compra= S/. 7,680.00

Tabla 44: Costo de compra.

PRODUCTO	DEMANDA MENSUAL	PRECIO UNITARIO	Q	N° DE PEDIDOS	COSTO DE COMPRA
KEKITO ECONOMICO					
ENERO	1920	S/.4.00	1125	1.71	S/. 7,680.00
FEBRERO	1940	S/.4.00	913	2.13	S/. 7,760.00
MARZO	1935	S/.4.00	928	2.08	S/. 7,740.00
ABRIL	1958	S/.4.00	929	2.11	S/. 7,832.00
MAYO	2255	S/.4.00	1098	2.05	S/. 9,020.00
JUNIO	2450	S/.4.00	1161	2.11	S/. 9,800.00
JULIO	2595	S/.4.00	1250	2.08	S/. 10,380.00
AGOSTO	2702	S/.4.00	1285	2.10	S/. 10,808.00
SEPTIEMBRE	2895	S/.4.00	1356	2.13	S/. 11,580.00
OCTUBRE	3092	S/.4.00	1464	2.11	S/. 12,368.00
NOVIEMBRE	2890	S/.4.00	1372	2.11	S/. 11,560.00
DICIEMBRE	2441	S/.4.00	1141	2.14	S/. 9,764.00

Fuente: Elaboración Propia

3.3.7. Costos de Inventario: Costo de mantenimiento y costo de pedido, Kekito económico:

$$\text{Costo de Mantenimiento} = \frac{d * p}{2} * (i\% * Pu)$$

$$\text{Costo de mantenimiento} = \frac{888 \frac{\text{und.}}{\text{semana}} * 1 \text{ semana}}{2} * (2\% \text{ mes} * 4.00 \text{ S/./und.})$$

$$\text{Costo de mantenimiento} = \text{S/} .22.11 \text{ Mes}$$

$$\text{Costo de Pedido} = \frac{D}{(d * p)} * Cp$$

$$\text{Costo de Pedido} = \frac{1920 \frac{\text{und.}}{\text{mes}}}{888 \frac{\text{und.}}{\text{semana}} * 1 \text{ semana}} * \text{S/} .2.48 = \text{S/} .6.46$$

Tabla 45: Costo de mantenimiento.

PRODUCTO	DEMANDA MENSUAL	(DEMANDA PROMEDIO DURANTE (P+L)) M'	P	PRECIO UNITARIO	COSTO UNITARIO DE PEDIDO (CP)	TASA DE ALMACENAMIENTO	COSTO DE MANTENIMIENTO	COSTO DE PEDIDO
KEKITO ECONOMICO								
ENERO	1920	888	1	S/.4.00	2.48	2%	S/. 22.11	S/. 6.46
FEBRERO	1940	897	1	S/.4.00	2.48	2%	S/. 22.23	S/. 6.49
MARZO	1935	895	1	S/.4.00	2.48	2%	S/. 22.20	S/. 6.49
ABRIL	1958	906	1	S/.4.00	2.48	2%	S/. 22.33	S/. 6.52
MAYO	2255	1043	1	S/.4.00	2.48	2%	S/. 27.67	S/. 8.08
JUNIO	2450	1133	1	S/.4.00	2.48	2%	S/. 24.98	S/. 7.30
JULIO	2595	1200	1	S/.4.00	2.48	2%	S/. 25.71	S/. 7.51
AGOSTO	2702	1250	1	S/.4.00	2.48	2%	S/. 26.23	S/. 7.66
SEPTIEMBRE	2895	1339	1	S/.4.00	2.48	2%	S/. 27.15	S/. 7.93
OCTUBRE	3092	1430	1	S/.4.00	2.48	2%	S/. 28.06	S/. 8.20
NOVIEMBRE	2890	1337	1	S/.4.00	2.48	2%	S/. 27.13	S/. 7.93
DICIEMBRE	2441	1129	1	S/.4.00	2.48	2%	S/. 24.93	S/. 7.28

Fuente: Elaboración Propia

Descripción: Como se observa en la tabla 45, la demanda mensual mantiene el mismo comportamiento con la demanda promedio durante (P+L), un ejemplo de ello, es dado en el mes de octubre, el cual es el mes, que mayor cantidad representa, tanto en la demanda mensual con un total de 3092 und. y como la M', un total de 1430 und. Por otro lado, el horizonte temporal de revisión periódica será 1 vez por semana. El costo de mantenimiento del kekito económico, oscila entre S/.22.00 a S/. 28.00 mensuales y el costo de pedido oscila entre S/.6.00 a S/.8.00.

Tabla 46: Costos totales.

PRODUCTO	COSTO DE COMPRA	COSTO DE MANTENIMIENTO	COSTO DE PEDIDO	COSTO TOTAL
KEKITO ECONOMICO				
ENERO	S/. 7,680.00	S/. 22.11	S/. 6.46	S/. 7,708.57
FEBRERO	S/. 7,760.00	S/. 22.23	S/. 6.49	S/. 7,788.72
MARZO	S/. 7,740.00	S/. 22.20	S/. 6.49	S/. 7,768.68
ABRIL	S/. 7,832.00	S/. 22.33	S/. 6.52	S/. 7,860.85
MAYO	S/. 9,020.00	S/. 27.67	S/. 8.08	S/. 9,055.75
JUNIO	S/. 9,800.00	S/. 24.98	S/. 7.30	S/. 9,832.27
JULIO	S/. 10,380.00	S/. 25.71	S/. 7.51	S/. 10,413.22
AGOSTO	S/. 10,808.00	S/. 26.23	S/. 7.66	S/. 10,841.89
SEPTIEMBRE	S/. 11,580.00	S/. 27.15	S/. 7.93	S/. 11,615.08
OCTUBRE	S/. 12,368.00	S/. 28.06	S/. 8.20	S/. 12,404.26
NOVIEMBRE	S/. 11,560.00	S/. 27.13	S/. 7.93	S/. 11,595.05
DICIEMBRE	S/. 9,764.00	S/. 24.93	S/. 7.28	S/. 9,796.22
TOTAL				S/. 116,680.58

Fuente: Elaboración Propia

Descripción: Como se parecía en la tabla 46, el mayor costo total es representado por el mes de octubre por un total de S/. 12,404.26, está dada, debido a que es en este mes, es donde se realiza una mayor producción y paralelamente existen mayores ventas. Por otro lado, el mes que tienen menor costo es el mes de enero, representado por un total de S/. 7,708.57. El mes de octubre es el mes donde se realiza mayor producción debido a que en este mes se venden y se demandan mayor cantidad de kekito económico, en las ciudades de Ica y Chincha, dado que es el mes en donde celebran sus festividades.

Tabla 47: Gestión de inventario probabilístico de revisión periódica, corporación Budy del Perú S.A.C. (Periodo Enero – Diciembre del año 2016).

PRODUCTO	DEMANDA MENSUAL	PRECIO UNITARIO	(DEMANDA PROMEDIO DURANTE (P+L)) M'	INV. INICIAL	Q	N° DE PEDIDOS	P (PERIODO ENTRE REVISIONES)	COSTO DE COMPRA	COSTO DE MANTENIMIENTO	COSTO DE PEDIDO	COSTO TOTAL
KEKITO ECONOMICO											
ENERO	1920	S/.4.00	888	236	1125	1.71	1	S/. 7,680.00	S/. 22.11	S/. 6.46	S/. 7,708.57
FEBRERO	1940	S/.4.00	897	14	913	2.13	1	S/. 7,760.00	S/. 22.23	S/. 6.49	S/. 7,788.72
MARZO	1935	S/.4.00	895	32	928	2.08	1	S/. 7,740.00	S/. 22.20	S/. 6.49	S/. 7,768.68
ABRIL	1958	S/.4.00	906	22	929	2.11	1	S/. 7,832.00	S/. 22.33	S/. 6.52	S/. 7,860.85
MAYO	2255	S/.4.00	1043	54	1098	2.05	1	S/. 9,020.00	S/. 27.67	S/. 8.08	S/. 9,055.75
JUNIO	2450	S/.4.00	1133	26	1161	2.11	1	S/. 9,800.00	S/. 24.98	S/. 7.30	S/. 9,832.27
JULIO	2595	S/.4.00	1200	48	1250	2.08	1	S/. 10,380.00	S/. 25.71	S/. 7.51	S/. 10,413.22
AGOSTO	2702	S/.4.00	1250	34	1285	2.10	1	S/. 10,808.00	S/. 26.23	S/. 7.66	S/. 10,841.89
SEPTIEMBRE	2895	S/.4.00	1339	16	1356	2.13	1	S/. 11,580.00	S/. 27.15	S/. 7.93	S/. 11,615.08
OCTUBRE	3092	S/.4.00	1430	33	1464	2.11	1	S/. 12,368.00	S/. 28.06	S/. 8.20	S/. 12,404.26
NOVIEMBRE	2890	S/.4.00	1337	34	1372	2.11	1	S/. 11,560.00	S/. 27.13	S/. 7.93	S/. 11,595.05
DICIEMBRE	2441	S/.4.00	1129	11	1141	2.14	1	S/. 9,764.00	S/. 24.93	S/. 7.28	S/. 9,796.22
TOTAL											S/. 116,680.58

Fuente: Elaboración Propia

Descripción:

En la tabla 47 se presenta la gestión de inventarios con revisión periódica para la empresa Corporación Budy del Perú S.A.C., para lo cual se tuvo en cuenta el periodo de estudio Enero – Diciembre del año 2016, obteniendo un costo total de inventario de s/. 116,680.58 con la gestión propuesta, basado en la suma total de los costos de inventario, a su vez el periodo entre revisiones será 1 vez a la semana, el número de pedidos para el kekito económico oscila entre 1 a 2 veces al mes.

Gestión de inventario probabilístico de revisión periódica para el producto terminado- Keke ingles taper, Corporación Budy del Perú S.A.C. 2017:

Tabla 48: DEMANDA PROMEDIO (P+L) – Keke ingles taper.

PRODUCTO	DEMANDA MENSUAL ENERO - DICIEMBRE	DEMANDA PROMEDIO SEMANAL ENERO - DICIEMBRE	L (LEAD TIME)	P (PERIODO ENTRE REVISIONES)	(P+L) Semana	(DEMANDA PROMEDIO DURANTE (P+L)) M'
KEKE INGLES TAPER						
ENERO	1330	333	7	6	1.850	615
FEBRERO	1365	341	7	6	1.850	631
MARZO	1339	335	7	6	1.850	619
ABRIL	1370	343	7	6	1.850	634
MAYO	1550	388	7	6	1.850	717
JUNIO	1954	489	7	6	1.850	904
JULIO	1992	498	7	6	1.850	921
AGOSTO	2284	571	7	6	1.850	1056
SEPTIEMBRE	2361	590	7	6	1.850	1092
OCTUBRE	2536	634	7	6	1.850	1173
NOVIEMBRE	2450	613	7	6	1.850	1133
DICIEMBRE	2218	555	7	6	1.850	1026

Fuente: Elaboración Propia

Descripción:

Como se aprecia en la tabla 48, el tiempo de revisión concerniente a un horizonte temporal de (P+L) está representada por 1.850 semanas al mes, a su vez teniendo una mayor demanda promedio durante (P+L), en el mes de octubre, representada por un total de 1173 und. y una menor demanda promedio durante (P+L), en el mes de enero dada por un total de 615 unidades.

Tabla 49: Desviación estándar para el periodo, Keke ingles taper.

PRODUCTO	DEMANDA MENSUAL	$\sigma(t)$ semanas	(P+L) semanas	$\sqrt{(P+L)}$ semana	$\sigma (P+L)$ semana
KEKE INGLES TAPER					
ENERO	1330	0.541	1.850	1.36	0.74
FEBRERO	1365	0.541	1.850	1.36	0.74
MARZO	1339	0.541	1.850	1.36	0.74
ABRIL	1370	0.541	1.850	1.36	0.74
MAYO	1550	0.541	1.850	1.36	0.74
JUNIO	1954	0.541	1.850	1.36	0.74
JULIO	1992	0.541	1.850	1.36	0.74
AGOSTO	2284	0.541	1.850	1.36	0.74
SEPTIEMBRE	2361	0.541	1.850	1.36	0.74
OCTUBRE	2536	0.541	1.850	1.36	0.74
NOVIEMBRE	2450	0.541	1.850	1.36	0.74
DICIEMBRE	2218	0.541	1.850	1.36	0.74

Fuente: Elaboración Propia

Descripción: como se aprecia en la Tabla 49, la desviación estándar para el keke ingles taper, está dada en función a la relación de 0.541 unidades por semana por 1.36 semanas dando como resultado a una desviación de 0.74 unidades.

Tabla 50: Inventario de seguridad, Keke ingles taper.

PRODUCTO	PRECIO UNITARIO	DEMANDA MENSUAL	NIVEL DE SERVICIO	Z = NIVEL DE SIGNIFICANCIA	$\sigma (P+L)$ semana	S
KEKE INGLES TAPER						
ENERO	S/.6.00	1330	94%	1.88	0.74	1.38
FEBRERO	S/.6.00	1365	94%	1.88	0.74	1.38
MARZO	S/.6.00	1339	94%	1.88	0.74	1.38
ABRIL	S/.6.00	1370	94%	1.88	0.74	1.38
MAYO	S/.6.00	1550	94%	1.88	0.74	1.38
JUNIO	S/.6.00	1954	94%	1.88	0.74	1.38
JULIO	S/.6.00	1992	94%	1.88	0.74	1.38
AGOSTO	S/.6.00	2284	94%	1.88	0.74	1.38
SEPTIEMBRE	S/.6.00	2361	94%	1.88	0.74	1.38
OCTUBRE	S/.6.00	2536	94%	1.88	0.74	1.38
NOVIEMBRE	S/.6.00	2450	94%	1.88	0.74	1.38
DICIEMBRE	S/.6.00	2218	94%	1.88	0.74	1.38

Fuente: Elaboración Propia

Descripción: Debido a que la demanda varía en relación al tiempo, es necesario mantener un inventario de seguridad para el keke ingles taper, tal como se muestra en la Tabla 50, en donde se observa que está dada por un total de 1.38 und., manejando así un 94% de nivel de servicio, paralelamente 1.88 de nivel de significancia.

Tabla 51: Lote óptimo de compra, Keke ingles taper.

PRODUCTO	INV. INICIAL	(DEMANDA PROMEDIO DURANTE (P+L)) M'	S	Q
KEKE INGLES TAPER				
ENERO	12	615	1.38	629
FEBRERO	11	631	1.38	644
MARZO	33	619	1.38	654
ABRIL	13	634	1.38	648
MAYO	49	717	1.38	768
JUNIO	15	904	1.38	921
JULIO	7	921	1.38	930
AGOSTO	45	1056	1.38	1102
SEPTIEMBRE	7	1092	1.38	1100
OCTUBRE	33	1173	1.38	1207
NOVIEMBRE	43	1133	1.38	1177
DICIEMBRE	15	1026	1.38	1042

Fuente: Elaboración Propia**Descripción:**

Como se observa en la tabla 51 el menor lote óptimo de compra se da en el mes de enero, representado por un total de 629 und., por otro lado, la mayor cantidad de lote óptimo está representada por 1207 und. en el mes de Octubre; a su vez la demanda promedio durante (P+L) tiene el mismo comportamiento.

Tabla 52: Tiempo entre revisiones o periodo de revisión, Keke ingles taper.

PRODUCTO	DEMANDA MENSUAL	COSTO UNITARIO DE PEDIDO (CP)	PRECIO UNITARIO	TASA DE ALMACENAMIENTO	P
KEKE INGLES TAPER					
ENERO	1330	2.48	S/.6.00	2%	1
FEBRERO	1365	2.48	S/.6.00	2%	1
MARZO	1339	2.48	S/.6.00	2%	1
ABRIL	1370	2.48	S/.6.00	2%	1
MAYO	1550	2.48	S/.6.00	2%	1
JUNIO	1954	2.48	S/.6.00	2%	1
JULIO	1992	2.48	S/.6.00	2%	1
AGOSTO	2284	2.48	S/.6.00	2%	1
SEPTIEMBRE	2361	2.48	S/.6.00	2%	1
OCTUBRE	2536	2.48	S/.6.00	2%	1
NOVIEMBRE	2450	2.48	S/.6.00	2%	1
DICIEMBRE	2218	2.48	S/.6.00	2%	1

Fuente: Elaboración Propia

Descripción: Par el keke ingles taper, el periodo de revisión se dará semanalmente, una vez; la demanda mensual mantiene un comportamiento cíclico en relación al tiempo, mantenimiento un costo de pedido de 2.48 soles.

Tabla 53: Costo de compra, Keke ingles taper.

PRODUCTO	DEMANDA MENSUAL	PRECIO UNITARIO	Q	N° DE PEDIDOS	COSTO DE COMPRA
KEKE INGLES TAPER					
ENERO	1330	S/.6.00	629	2.12	S/. 7,980.00
FEBRERO	1365	S/.6.00	644	2.12	S/. 8,190.00
MARZO	1339	S/.6.00	654	2.05	S/. 8,034.00
ABRIL	1370	S/.6.00	648	2.11	S/. 8,220.00
MAYO	1550	S/.6.00	768	2.02	S/. 9,300.00
JUNIO	1954	S/.6.00	921	2.12	S/. 11,724.00
JULIO	1992	S/.6.00	930	2.14	S/. 11,952.00
AGOSTO	2284	S/.6.00	1102	2.07	S/. 13,704.00
SEPTIEMBRE	2361	S/.6.00	1100	2.15	S/. 14,166.00
OCTUBRE	2536	S/.6.00	1207	2.10	S/. 15,216.00
NOVIEMBRE	2450	S/.6.00	1177	2.08	S/. 14,700.00
DICIEMBRE	2218	S/.6.00	1042	2.13	S/. 13,308.00

Fuente: Elaboración Propia

Descripción: Como se aprecia en la tabla 53, el precio unitario de keke ingles taper es de S/.6.00, a su vez los costos de compra están en relación con la cantidad óptima y demanda mensual, dado que el menor costo de compra, se da en el mes de enero representado por un total de S/. 7,980.00, esto en base a que la demanda mensual, también es menor y está representada por un total de 1330 und.

Tabla 54: Costo de mantenimiento, Keke ingles taper.

PRODUCTO	DEMANDA MENSUAL	(DEMANDA PROMEDIO DURANTE (P+L)) M'	P	PRECIO UNITARIO	COSTO UNITARIO DE PEDIDO (CP)	TASA DE ALMACENAMIENTO	COSTO DE MANTENIMIENTO	COSTO DE PEDIDO
KEKE INGLES TAPER								
ENERO	1330	615	1	S/.6.00	2.48	2%	S/. 22.54	S/. 6.59
FEBRERO	1365	631	1	S/.6.00	2.48	2%	S/. 22.83	S/. 6.67
MARZO	1339	619	1	S/.6.00	2.48	2%	S/. 22.61	S/. 6.61
ABRIL	1370	634	1	S/.6.00	2.48	2%	S/. 22.88	S/. 6.68
MAYO	1550	717	1	S/.6.00	2.48	2%	S/. 28.10	S/. 8.21
JUNIO	1954	904	1	S/.6.00	2.48	2%	S/. 27.32	S/. 7.98
JULIO	1992	921	1	S/.6.00	2.48	2%	S/. 27.58	S/. 8.06
AGOSTO	2284	1056	1	S/.6.00	2.48	2%	S/. 29.54	S/. 8.63
SEPTIEMBRE	2361	1092	1	S/.6.00	2.48	2%	S/. 30.03	S/. 8.77
OCTUBRE	2536	1173	1	S/.6.00	2.48	2%	S/. 31.12	S/. 9.09
NOVIEMBRE	2450	1133	1	S/.6.00	2.48	2%	S/. 30.59	S/. 8.94
DICIEMBRE	2218	1026	1	S/.6.00	2.48	2%	S/. 29.11	S/. 8.50

Fuente: Elaboración Propia

Descripción: Como se aprecia en la tabla 54, la variación de costos tanto de mantenimiento como de pedido están en relación, con la variación de la demanda mensual y paralelamente con M', el menor costo de mantenimiento y pedido está dado por el mes de enero, representado por un total de S/.22.54 y S/. 6.59, por otro

lado, el mayor costo de mantenimiento y pedido está dado por el mes de octubre, representado por un total de S/.31.12 y S/. 9.09.

Tabla 55: Costos totales, Keke ingles taper.

PRODUCTO	COSTO DE COMPRA	COSTO DE MANTENIMIENTO	COSTO DE PEDIDO	COSTO TOTAL
KEKE INGLES TAPER				
ENERO	S/. 7,980.00	S/. 22.54	S/. 6.59	S/. 8,009.12
FEBRERO	S/. 8,190.00	S/. 22.83	S/. 6.67	S/. 8,219.50
MARZO	S/. 8,034.00	S/. 22.61	S/. 6.61	S/. 8,063.22
ABRIL	S/. 8,220.00	S/. 22.88	S/. 6.68	S/. 8,249.56
MAYO	S/. 9,300.00	S/. 28.10	S/. 8.21	S/. 9,336.30
JUNIO	S/. 11,724.00	S/. 27.32	S/. 7.98	S/. 11,759.30
JULIO	S/. 11,952.00	S/. 27.58	S/. 8.06	S/. 11,987.64
AGOSTO	S/. 13,704.00	S/. 29.54	S/. 8.63	S/. 13,742.17
SEPTIEMBRE	S/. 14,166.00	S/. 30.03	S/. 8.77	S/. 14,204.80
OCTUBRE	S/. 15,216.00	S/. 31.12	S/. 9.09	S/. 15,256.22
NOVIEMBRE	S/. 14,700.00	S/. 30.59	S/. 8.94	S/. 14,739.53
DICIEMBRE	S/. 13,308.00	S/. 29.11	S/. 8.50	S/. 13,345.61
TOTAL				S/. 136,912.98

Fuente: Elaboración Propia

Descripción: Como se aprecia en la tabla 55, el mayor costo total es representado por el mes de octubre por un total de S/. 15,256.22, está dada, debido a que, es en este mes, donde se realiza una mayor producción y paralelamente existen mayores ventas. Por otro lado, el mes que tienen menor costo es el mes de enero, representado por un total de S/. 8,009.12. A su vez el costo total del keke ingles taper, tienen un crecimiento paulatino, desde el mes de junio representado por un total de S/. 11,759.30, hasta el mes de octubre representado por un total de S/. 15,256.22, a partir del mes de noviembre el costo decae, como se muestra en la tabla, con un total de S/. 14,739.53.

Tabla 56: Gestión de inventario probabilístico de revisión periódica, corporación Budy del Perú S.A . (Keke Ingles Taper: Periodo Enero – Diciembre del año 2016).

PRODUCTO	DEMANDA MENSUAL	PRECIO UNITARIO	(DEMANDA PROMEDIO DURANTE (P+L)) M'	INV. INICIAL	Q	N° DE PEDIDOS	P (PERIODO ENTRE REVISIONES)	COSTO DE COMPRA	COSTO DE MANTENIMIENTO	COSTO DE PEDIDO	COSTO TOTAL
KEKE INGLES TAPER											
ENERO	1330	S/.6.00	615	12	629	2.12	1	S/. 7,980.00	S/. 22.54	S/. 6.59	S/. 8,009.12
FEBRERO	1365	S/.6.00	631	11	644	2.12	1	S/. 8,190.00	S/. 22.83	S/. 6.67	S/. 8,219.50
MARZO	1339	S/.6.00	619	33	654	2.05	1	S/. 8,034.00	S/. 22.61	S/. 6.61	S/. 8,063.22
ABRIL	1370	S/.6.00	634	13	648	2.11	1	S/. 8,220.00	S/. 22.88	S/. 6.68	S/. 8,249.56
MAYO	1550	S/.6.00	717	49	768	2.02	1	S/. 9,300.00	S/. 28.10	S/. 8.21	S/. 9,336.30
JUNIO	1954	S/.6.00	904	15	921	2.12	1	S/. 11,724.00	S/. 27.32	S/. 7.98	S/. 11,759.30
JULIO	1992	S/.6.00	921	7	930	2.14	1	S/. 11,952.00	S/. 27.58	S/. 8.06	S/. 11,987.64
AGOSTO	2284	S/.6.00	1056	45	1102	2.07	1	S/. 13,704.00	S/. 29.54	S/. 8.63	S/. 13,742.17
SEPTIEMBRE	2361	S/.6.00	1092	7	1100	2.15	1	S/. 14,166.00	S/. 30.03	S/. 8.77	S/. 14,204.80
OCTUBRE	2536	S/.6.00	1173	33	1207	2.10	1	S/. 15,216.00	S/. 31.12	S/. 9.09	S/. 15,256.22
NOVIEMBRE	2450	S/.6.00	1133	43	1177	2.08	1	S/. 14,700.00	S/. 30.59	S/. 8.94	S/. 14,739.53
DICIEMBRE	2218	S/.6.00	1026	15	1042	2.13	1	S/. 13,308.00	S/. 29.11	S/. 8.50	S/. 13,345.61
TOTAL											S/. 136,912.98

Fuente: Elaboración Propia

Descripción:

En la tabla 56 se presenta la gestión de inventarios con revisión periódica para la empresa Corporación Budy del Perú S.A.C., para lo cual se tuvo en cuenta el periodo de estudio Enero – Diciembre del año 2016, obteniendo un costo total de inventario de s/. 136,912.98 con la gestión propuesta, basado en la suma total de los costos de inventario, a su vez el periodo entre revisiones será 1 vez a la semana, el número de pedidos para el Keke ingles taper oscila entre 2 veces al mes.

Tabla 57: Comparación de costos totales de inventario, CORPORACIÓN BUDY DEL PERÚ S.A.C. (Kekito económico: Periodo Enero – Diciembre del año 2016).

PRODUCTO	COSTO DE INVENTARIO SIN GESTIÓN (S/.)	COSTO DE INVENTARIO CON GESTIÓN (S/.)	DIFERENCIA S/.
KEKITO ECONOMICO			
ENERO	S/. 8,648	S/. 7,709	S/. 939.59
FEBRERO	S/. 9,883	S/. 7,789	S/. 2,094.08
MARZO	S/. 10,453	S/. 7,769	S/. 2,683.96
ABRIL	S/. 10,928	S/. 7,861	S/. 3,066.70
MAYO	S/. 11,403	S/. 9,056	S/. 2,347.06
JUNIO	S/. 12,353	S/. 9,832	S/. 2,520.55
JULIO	S/. 12,590	S/. 10,413	S/. 2,177.22
AGOSTO	S/. 13,303	S/. 10,842	S/. 2,461.00
SEPTIEMBRE	S/. 14,253	S/. 11,615	S/. 2,637.81
OCTUBRE	S/. 15,203	S/. 12,404	S/. 2,798.64
NOVIEMBRE	S/. 14,015	S/. 11,595	S/. 2,420.39
DICIEMBRE	S/. 12,115	S/. 9,796	S/. 2,319.16
total	S/. 145,146.74	S/. 116,680.58	S/. 28,466.16
	100%	80%	20%

Fuente: Elaboración Propia

Descripción:

Después de haber realizado la comparación entre gestión de inventario sin el modelo propuesto y con la gestión de inventario propuesto, se obtuvo una diferencia total de s/. 28,466.16, después de comparar los costos incurridos antes y después de la aplicación del modelo de inventario probabilístico de revisión periódica, dado que uno de los factores importantes de la gestión de inventario son los costos de inventario, así mismo el impacto que tuvo el modelo de inventario propuesto, para el kekito económico, es significativo debido a que se obtuvo un ahorro del 20% con referente a los costos.

Tabla 58: Comparación de costos totales de inventario, CORPORACIÓN BUDY DEL PERÚ S.A.C. (keke ingles taper: Periodo Enero – Diciembre del año 2016).

PRODUCTO	COSTO DE INVENTARIO SIN GESTIÓN (S/.)	COSTO DE INVENTARIO CON GESTIÓN (S/.)	DIFERENCIA S/.
KEKE INGLES TAPER			
ENERO	S/. 8,585	S/. 8,009	S/. 575.41
FEBRERO	S/. 9,104	S/. 8,220	S/. 884.88
MARZO	S/. 8,585	S/. 8,063	S/. 521.34
ABRIL	S/. 9,104	S/. 8,250	S/. 854.84
MAYO	S/. 9,755	S/. 9,336	S/. 418.35
JUNIO	S/. 12,030	S/. 11,759	S/. 270.45
JULIO	S/. 13,329	S/. 11,988	S/. 1,341.73
AGOSTO	S/. 13,980	S/. 13,742	S/. 237.61
SEPTIEMBRE	S/. 15,604	S/. 14,205	S/. 1,399.62
OCTUBRE	S/. 16,579	S/. 15,256	S/. 1,323.26
NOVIEMBRE	S/. 15,930	S/. 14,740	S/. 1,189.97
DICIEMBRE	S/. 14,629	S/. 13,346	S/. 1,283.83
total	S/. 147,214.28	S/. 136,912.98	S/. 10,301.30
	100%	93%	7%

Fuente: Elaboración Propia

Descripción:

Después de haber realizado la comparación entre gestión de inventario sin el modelo propuesto y con la gestión de inventario propuesto, se obtuvo una diferencia total de s/. 10,301.30, después de comparar los costos incurridos antes y después de la aplicación del modelo de inventario probabilístico de revisión periódica, dado que uno de los factores importantes de la gestión de inventario son los costos de inventario, es así como se optimiza los costos y a su vez se satisface las necesidades de los clientes con el costo mínimo. Así mismo el impacto que tuvo el modelo de inventario propuesto, para el keke ingles taper, es significativo debido a que se obtuvo un ahorro del 7% con referente a los costos.

3.4. Plan de abastecimiento para mejorar el control de productos terminados en la Corporación Budy del Perú S.A.C. - Lima – 2017.

**PLAN DE ABASTECIMIENTO DE PRODUCTOS TERMINADOS –
CORPORACION BUDY DEL PERÚ S.A.C. -2017**

A. Alcance:

- El Plan de abastecimientos de productos terminados se aplica al área de Logística de la Corporación Budy del Perú S.A.C.

B. Actividades que permitan contribuir, a una mejor administración de los recursos de la organización.

- Asesorar en cuanto a la conveniencia de hacer o comprar,
- Asesorar a los clientes internos acerca de nuevos productos, nuevos materiales, precios.
- Seleccionar proveedores y negociar precios, calidad, fechas y modalidades de entrega, servicios pos- venta, fechas y formas de pago

C. Objetivos:

- Mantener la continuidad del abastecimiento de todos los productos terminados.
- Evitar deterioros, productos terminados vencidos.
- Mantener costos bajos en relación a la gestión de inventario.

D. POLÍTICA DE ABASTECIMIENTO DE PRODUCTOS TERMINADOS.

 <p>Corporación Budy. del Perú S.A.C. Deliciosamente Budy</p>	<p>POLÍTICA DE ABASTECIMIENTO</p>	<p>Rev.: 01 Aprob.: 01</p>
<p>Corporación Budy del Perú S.A.C. se compromete lo siguiente, con la finalidad de evitar demoras, pérdidas y despachos pendientes en relación con el empaque (cajas):</p> <ul style="list-style-type: none">• Mantener los niveles de calidad de los productos.• Seleccionar adecuadamente a los proveedores de la empresa.• Analizar si se acepta o no una nueva lista de precios• Negociar descuentos y condiciones de pago• Visitar de manera frecuente los depósitos de la empresa• Verificar que se cumplan las órdenes de compra emitidas. <div data-bbox="588 1046 962 1193" style="text-align: center;"></div> <p style="text-align: center;">Deliciosamente Budy</p>		
<p>HELEN LOPEZ Administradora Corporación Budy del Perú S.A.C</p>	<p>LÓPEZ VELA RENZO DANIEL Gerente General Corporación Budy del Perú S.A.C</p>	

Tabla 59: Gestión de inventario probabilístico de revisión periódica, corporación Budy del Perú S.A. (Kekito económico: Periodo Enero – Diciembre del año 2017).

PRODUCTO	DEMANDA MENSUAL	PRECIO UNITARIO	(DEMANDA PROMEDIO DURANTE (P+L)) M'	INV. INICIAL	Q	N° DE PEDIDOS	P (PERIODO ENTRE REVISIONES)	COSTO DE COMPRA	COSTO DE MANTENIMIENTO	COSTO DE PEDIDO	COSTO TOTAL
KEKITO ECONOMICO											
ENERO	1923	S/.4.00	890	236	1127	1.71	1	S/. 7,693.21	S/. 22.13	S/. 6.47	S/. 7,721.80
FEBRERO	1943	S/.4.00	899	14	914	2.13	1	S/. 7,773.35	S/. 22.24	S/. 6.50	S/. 7,802.09
MARZO	1938	S/.4.00	896	32	930	2.08	1	S/. 7,753.31	S/. 22.22	S/. 6.49	S/. 7,782.02
ABRIL	1961	S/.4.00	907	22	931	2.11	1	S/. 7,845.47	S/. 22.35	S/. 6.53	S/. 7,874.35
MAYO	2259	S/.4.00	1045	54	1100	2.05	1	S/. 9,035.51	S/. 27.69	S/. 8.09	S/. 9,071.30
JUNIO	2454	S/.4.00	1135	26	1162	2.11	1	S/. 9,816.85	S/. 25.00	S/. 7.30	S/. 9,849.16
JULIO	2599	S/.4.00	1202	48	1252	2.08	1	S/. 10,397.85	S/. 25.73	S/. 7.52	S/. 10,431.10
AGOSTO	2707	S/.4.00	1252	34	1287	2.10	1	S/. 10,826.59	S/. 26.25	S/. 7.67	S/. 10,860.51
SEPTIEMBRE	2900	S/.4.00	1341	16	1359	2.13	1	S/. 11,599.92	S/. 27.17	S/. 7.94	S/. 11,635.03
OCTUBRE	3097	S/.4.00	1433	33	1467	2.11	1	S/. 12,389.27	S/. 28.08	S/. 8.21	S/. 12,425.56
NOVIEMBRE	2895	S/.4.00	1339	34	1374	2.11	1	S/. 11,579.88	S/. 27.15	S/. 7.93	S/. 11,614.96
DICIEMBRE	2445	S/.4.00	1131	11	1143	2.14	1	S/. 9,780.79	S/. 24.95	S/. 7.29	S/. 9,813.04
TOTAL											S/. 116,880.91

Fuente: Elaboración Propia

Descripción:

En la Tabla 59 se presenta la gestión de inventarios con revisión periódica para la empresa Corporación Budy del Perú S.A.C., referente al producto terminado Kekito económico, que está en referencia con el plan de abastecimiento de producto terminado para la empresa, el cual permitirá conocer la demanda mensual, el número de pedidos durante un mes, periodo entre revisiones y el costo total concerniente al costo de compra, mantenimiento y pedido durante el año 2017, y de esta manera evitar demandas insatisfechas.. Para lo cual se tuvo en cuenta el periodo de estudio Enero – Diciembre del año 2017, obteniendo un costo total de inventario de s/. 116,880.91 con la gestión propuesta, basado en la suma total de los costos de inventario, a su vez la menor demanda mensual se da en el mes de enero con un total de 1923 und. y la mayor demanda mensual es en octubre con un total de 3097 und., paralelamente la demanda promedio durante (P+L) tiene el mismo comportamiento, tanto en el mes de enero y octubre con un total de 890 und. y 1433 und. respectivamente.

Tabla 60: Plan de Abastecimiento de producto terminado, Kekito Económico - (Enero - Diciembre, Año 2017).

PRODUCTO	DEMANDA MENSUAL	PRODUCCIÓN MENSUAL	VENTA MENSUAL	(DEMANDA PROMEDIO DURANTE (P+L) M'	Q	N° DE PEDIDOS	COSTO TOTAL
KEKITO ECONOMICO							
ENERO	1923	1823	1915	890	1127	1.71	S/. 7,721.80
FEBRERO	1943	2083	1940	899	914	2.13	S/. 7,802.09
MARZO	1938	2204	1915	896	930	2.08	S/. 7,782.02
ABRIL	1961	2304	1973	907	931	2.11	S/. 7,874.35
MAYO	2259	2404	2134	1045	1100	2.05	S/. 9,071.30
JUNIO	2454	2604	2402	1135	1162	2.11	S/. 9,849.16
JULIO	2599	2654	2518	1202	1252	2.08	S/. 10,431.10
AGOSTO	2707	2805	2703	1252	1287	2.10	S/. 10,860.51
SEPTIEMBRE	2900	3005	2868	1341	1359	2.13	S/. 11,635.03
OCTUBRE	3097	3205	3084	1433	1467	2.11	S/. 12,425.56
NOVIEMBRE	2895	2955	2878	1339	1374	2.11	S/. 11,614.96
DICIEMBRE	2445	2554	2438	1131	1143	2.14	S/. 9,813.04
TOTAL							S/. 116,880.91

Fuente: Elaboración Propia.

Descripción:

Como se observa en la Tabla 60, la demanda, producción y venta, del Kekito económico, se da en base a los datos obtenidos del pronóstico estacional, concerniente al año 2017, de enero a diciembre. Se aprecia que la demanda, producción y venta, tiene un comportamiento variable en relación al tiempo; el mes de octubre es el mes en donde existe mayor demanda, producción y venta, representado por 3097 und., 3205 und. y 3084 und. respectivamente, paralelo a ello el costo total que involucra al inventario, también es mayor en este mes, el cual está representado por un total de S/. 12,425.56, los montos son mayores en este mes, dado que los clientes mayoristas de Ica y Chincha demandan mayor cantidad de productos, debido a que en este mes celebran festividades de su región.

Tabla 61: Gestión de inventario probabilístico de revisión periódica, corporación Budy del Perú S.A. (Keke ingles taper: Periodo Enero – Diciembre del año 2017).

PRODUCTO	DEMANDA MENSUAL	PRECIO UNITARIO	(DEMANDA PROMEDIO DURANTE (P+L)) M'	INV. INICIAL	Q	N° DE PEDIDOS	P (PERIODO ENTRE REVISIONES)	COSTO DE COMPRA	COSTO DE MANTENIMIENTO	COSTO DE PEDIDO	COSTO TOTAL
KEKE INGLES TAPER											
ENERO	1333	S/.6.00	616	12	630	2.12	1	S/. 7,997.54	S/. 22.56	S/. 6.59	S/. 8,026.70
FEBRERO	1368	S/.6.00	633	11	645	2.12	1	S/. 8,208.00	S/. 22.86	S/. 6.68	S/. 8,237.54
MARZO	1342	S/.6.00	621	33	655	2.05	1	S/. 8,051.66	S/. 22.64	S/. 6.61	S/. 8,080.91
ABRIL	1373	S/.6.00	635	13	650	2.11	1	S/. 8,238.07	S/. 22.90	S/. 6.69	S/. 8,267.66
MAYO	1553	S/.6.00	718	49	769	2.02	1	S/. 9,320.44	S/. 28.13	S/. 8.22	S/. 9,356.79
JUNIO	1958	S/.6.00	906	15	923	2.12	1	S/. 11,749.77	S/. 27.35	S/. 7.99	S/. 11,785.11
JULIO	1996	S/.6.00	923	7	932	2.14	1	S/. 11,978.27	S/. 27.61	S/. 8.07	S/. 12,013.95
AGOSTO	2289	S/.6.00	1059	45	1105	2.07	1	S/. 13,734.12	S/. 29.57	S/. 8.64	S/. 13,772.33
SEPTIEMBRE	2366	S/.6.00	1094	7	1102	2.15	1	S/. 14,197.14	S/. 30.06	S/. 8.78	S/. 14,235.98
OCTUBRE	2542	S/.6.00	1175	33	1210	2.10	1	S/. 15,249.44	S/. 31.16	S/. 9.10	S/. 15,289.70
NOVIEMBRE	2455	S/.6.00	1136	43	1180	2.08	1	S/. 14,732.31	S/. 30.62	S/. 8.95	S/. 14,771.88
DICIEMBRE	2223	S/.6.00	1028	15	1044	2.13	1	S/. 13,337.25	S/. 29.14	S/. 8.51	S/. 13,374.90
TOTAL											S/. 137,213.45

Fuente: Elaboración Propia

Descripción:

Se presenta la gestión de inventarios con revisión periódica para la empresa Corporación Budy del Perú S.A.C., referente al producto terminado keke ingles taper, para lo cual se tuvo en cuenta el periodo de estudio Enero – Diciembre del año 2017, obteniendo un costo total de inventario de s/. 137,213.45 con la gestión propuesta, basado en la suma total de los costos de inventario, a su vez la menor demanda mensual se da en el mes de enero con un total de 1333 und. y la mayor demanda mensual es en octubre con un total de 2542 und., paralelamente la demanda promedio durante (P+L) tiene el mismo comportamiento, tanto en el mes de enero y octubre con un total de 616 und. y 1175 und. respectivamente.

Tabla 62: Plan de Abastecimiento de producto terminado, Keke Ingles Taper - (Enero - Diciembre, Año 2017).

PRODUCTO	DEMANDA MENSUAL	PRODUCCIÓN MENSUAL	VENTA MENSUAL	(DEMANDA PROMEDIO DURANTE (P+L)) M'	Q	N° DE PEDIDOS	COSTO TOTAL
KEKE INGLES TAPER							
ENERO	1333	1323	1314	616	630	2.12	S/. 8,026.70
FEBRERO	1368	1403	1366	633	645	2.12	S/. 8,237.54
MARZO	1342	1323	1332	621	655	2.05	S/. 8,080.91
ABRIL	1373	1403	1356	635	650	2.11	S/. 8,267.66
MAYO	1553	1503	1526	718	769	2.02	S/. 9,356.79
JUNIO	1958	1854	1842	906	923	2.12	S/. 11,785.11
JULIO	1996	2055	1987	923	932	2.14	S/. 12,013.95
AGOSTO	2289	2155	2158	1059	1105	2.07	S/. 13,772.33
SEPTIEMBRE	2366	2405	2344	1094	1102	2.15	S/. 14,235.98
OCTUBRE	2542	2556	2511	1175	1210	2.10	S/. 15,289.70
NOVIEMBRE	2455	2455	2453	1136	1180	2.08	S/. 14,771.88
DICIEMBRE	2223	2255	2208	1028	1044	2.13	S/. 13,374.90
TOTAL							S/. 137,213.45

Fuente: Elaboración Propia.

Descripción:

Como se observa en la Tabla 62, la demanda, producción y venta, del keke ingles taper, se da en base a los datos obtenidos del pronóstico estacional, concerniente al año 2017, de enero a diciembre. Se aprecia que la demanda, producción y venta, tiene un comportamiento variable en relación al tiempo; el mes de octubre es el mes en donde existe mayor demanda, producción y venta, representado por 2542 und., 2556 und., 2511 und.. respectivamente, paralelo a ello el costo total que involucra al inventario, también es mayor en este mes, el cual está representado por un total de S/. 15,289.70, los montos son mayores en este mes, dado que los clientes mayoristas de Ica y Chincha demandan mayor cantidad de productos, debido a que en este mes celebran festividades de su región. Por otro lado, el mes de Enero, está representado por un menor costo a comparación de otros meses, con un total de S/. 8,026.70, paralelo a ello, la demanda, producción y venta, también es menor en el mes de Enero, el cual está representado por 1333 und., 1323 und. y 1314 und. respectivamente.

3.5. PRUEBA DE HIPÓTESIS

H₁: El control de productos terminados en la Corporación Budy del Perú S.A.C. - Lima – 2017, mejorará a través de la gestión de inventario.

H₀: El control de productos terminados en la Corporación Budy del Perú S.A.C. - Lima – 2017, no mejorará a través de la gestión de inventario.

Tabla 63: Prueba T de Student

Estadísticas de muestra única				
	N	Media	Desviación estándar	Media de error estándar
COSTOS DE INVENTARIO ANTES	12	12095.58	1932.637	557.904
COSTOS DE INVENTARIO DESPUES	12	9723.42	1693.406	488.844

Prueba de muestra única						
Valor de prueba = 0						
	t	gl	Sig. (bilateral)	Diferencia de medias	95% de intervalo de confianza de la diferencia	
					Inferior	Superior
COSTOS DE INVENTARIOS ANTES	21.680	11	.000	12095.583	10867.64	13323.52
COSTOS DE INVENTARIO DESPUES	19.891	11	.000	9723.417	8647.48	10799.36

Fuente: Elaboración Propia.

Descripción:

Dado que P: 0.000 es menor a 0.05, se acepta la hipótesis alterna y se rechaza la hipótesis nula, ello indica que el control de productos terminados en la Corporación Budy del Perú S.A.C. – Lima – 2017, mejorará a través de la gestión de inventario.

IV. DISCUSIÓN

Corporación Budy del Perú S.A.C es una empresa de la industria panificadora, que fue fundada en el año 2008, la empresa maneja precios competitivos en el mercado, a su vez mantiene una alta calidad en sabor y presentación, teniendo así presencia en los mercados de Lima y provincias.

Corporación Budy del Perú S.A.C fue creciendo en el mercado y ganando así varios clientes, cuando inicio la empresa producía una gran variedad de productos de panificación, pero con el pasar de los años esta fue disminuyendo, trayendo consigo bajas rentabilidades y pérdida de clientes, a causa de un ineficiente control de inventario de sus productos terminados, debido a que no tienen disponibles las variedades de los productos, desconocen los puntos de rotación, las formas de clasificación de los productos, la cantidad de dinero que representa la mercadería existente y a su vez no manejan una adecuada gestión de inventario.

Por otro lado, no se maneja un inventario de productos terminados de manera adecuada, ya que no se toma mucha relevancia en ese aspecto, uno de los factores radica en que se toma mayor importancia en vender, mas no antes realizar un control previo de los productos terminados, sin darse cuenta que la pérdida de un producto o el vencimiento de una gran cantidad de productos trae consigo pérdidas, a esto se suma el incumplimiento de los pedidos y despachos pendientes, debido a que no se tiene disponible la existencia de productos terminados en el momento justo.

Los resultados encontrados plantean el siguiente panorama: en términos generales, la hipótesis propuesta se acepta. En efecto, el valor de $p=0,000$, inferior a $0,05$, es lo suficientemente baja que nos conduce a aceptar la hipótesis de investigación. Esto implica que La gestión de inventarios mejoró el control de los productos terminados en la Corporación Budy del Perú S.A.C. – Lima, de la población de estudio.

El análisis de los resultados amerita presentarlo en detalle. Por una parte, como se puede observar en los resultados organizados en la Tabla

10, los resultados a los que se arribó en el análisis ABC, se pudo realizar la clasificación de los productos terminados en relación al total de sus ventas, en el cual nos dio como resultado que los productos más significativos e importantes para la empresa son el Keke ingles taper y kekito económico, ambos representando un total de 52.5 % de la rentabilidad e ingresos de la empresa.

Las ventas y producción proyectada de la investigación utilizó el criterio del pronóstico de índice estacional, el cual analiza los movimientos ascendentes y descendentes de la variable, en relación al tiempo; en relación al gráfico 19 existe una mayor producción en el mes de octubre de cada año; así mismo en el año 2015 en el mes de octubre estuvo representada por 3220 und, en el año 2016 en el mes de octubre estuvo representada por 3200 und, y en el año pronóstico 2017 y 2018 estará representada por 3205 und y 3210 und de producción de kekito económico respectivamente.

En base a la Tabla 57 los resultados a los que se arribó al realizar el modelo probabilístico de revisión periódica de inventarios, se pudo reducir los costos de inventario de la empresa en un 20% correspondiendo al Kekito económico ahorrando anualmente de S/. 28,466.16, pues el modelo permitió tener establecidos de manera adecuada la cantidad óptima de productos terminados, lo que contribuyó a la disminución del costo; paralelamente como se muestra en la Tabla 58 se pudo reducir los costos de inventario de la empresa en estudio en un 7% correspondiendo al Keke inglés taper a un ahorro anual de S/. 10,301.30 A partir de ello la importancia de la aplicación de un modelo de inventario probabilístico de revisión periódica, pues permite determinar adecuadamente la cantidad óptima a ordenar, el tiempo entre revisiones, el inventario de seguridad basado en una demanda promedio durante P+L y paralelamente los costos de inventario.

Por otro lado para mejorar el control de inventario de productos terminados , se desarrolló un plan de abastecimiento de los productos terminados en estudio, como se aprecia en la Tabla 59 y Tabla 61, se

presenta la gestión de inventarios con revisión periódica para la empresa Corporación Budy del Perú S.A.C., referente al producto terminado Kekito económico y keke ingles taper respectivamente, que está en referencia con el plan de abastecimiento de producto terminado, el cual permitió conocer la demanda mensual, el número de pedidos durante un mes, periodo entre revisiones y el costo total concerniente al costo de compra, mantenimiento y pedido, estos fueron hallados en base a los datos obtenidos del pronóstico de la demanda mensual concerniente al año 2017, ello también permitió evitar demandas insatisfechas. Se obtuvo un costo total de inventario de s/. 116,880.91 con la gestión propuesta, basado en la suma total de los costos de inventario, a su vez la menor demanda mensual se da en el mes de enero con un total de 1923 und. y la mayor demanda mensual es en octubre con un total de 3097 und., paralelamente la demanda promedio durante (P+L) tiene el mismo comportamiento, tanto en el mes de enero y octubre con un total de 890 und. y 1433 und. respectivamente, correspondiente al Kekito económico, ello implica que en el mes de enero se realice una menor producción, dado que la demanda es menor que otros meses; con respecto al keke ingles taper, se obtuvo un costo total de inventario de s/. 137,213.45 con la gestión propuesta, a su vez la menor demanda mensual se da en el mes de enero con un total de 1333 und. y la mayor demanda mensual es en octubre con un total de 2542 und., paralelamente la demanda promedio durante (P+L) tiene el mismo comportamiento, tanto en el mes de enero y octubre con un total de 616 und. y 1175 und. respectivamente.

Ahora bien, los resultados se asemejan al estudio de PIERRI, Vera (2009), quien hizo uso también la clasificación del método de inventarios ABC, realizado en base a especificaciones de materia prima, de las cuales se tomó el tamaño y calibre de lámina que menor desperdicio representa en cada corrida de producción; el porcentaje de materia prima para la clasificación A es de 64.05%, clasificación B es de 20.43% y clasificación C es de 15.52%. Por lo que la priorización de la materia prima está enfocada al tamaño y calibre de lámina para cuerpo de pila

seca R-20 y tapa para latitas medicinales, concerniente a la clasificación A. En la presente investigación, el porcentaje de productos terminados para la clasificación A es de 52.5%, clasificación B es de 41.4% y clasificación C es de 6,1%, enfocándose de esta manera en la clase A, constituida por el kekito económico y keke ingles taper.

Por otro lado, la investigación realizada por ALVAREZ, Raúl (2009), aplicó el pronóstico de ventas, basado en el método estacional multiplicativo que a su vez utiliza el método de ajuste exponencial como input. Para el caso particular de la distribuidora se ha considerado realizar los pronósticos en base a las ventas semanales de manera que se ajuste a su cronograma de compras. En la presente investigación también se hizo uso del pronóstico de índice estacional, el cual analiza los movimientos ascendentes y descendentes de la variable de manera mensual, así mismo se hizo uso de esta proyección debido a que el comportamiento tanto de la venta y producción es cíclica en relación con el tiempo.

Ahora bien, es preciso destacar que nuestros resultados también se asemejan con el mismo criterio la investigación realizada por ALVAREZ, Raúl (2009) en cuanto a la gestión de inventarios, propone implementar un sistema de control de inventarios periódico para evitar tener productos sin rotación en el almacén, que a su vez representa un costo para la empresa.

Asimismo, NARANJO (2006), presenta resultados semejantes a los nuestros, pues, la aplicación del sistema de manejo de inventarios de revisión periódica, logra mantener un nivel de servicio de 99% y reducir el inventario en un 59%, ponderado de los 20 productos analizados, paralelamente al estudiar en dos productos sólo los pedidos de clientes externos, el inventario promedio se reduce en un 85% y 83% respectivamente, sin bajar el nivel de servicio. Así mismo en la presente investigación se logró reducir un 20% en los costos totales del kekito económico y un 7% de los costos totales del keke ingles taper

concernientes a la aplicación del modelo de inventario., manteniendo un nivel de servicio de 94%.

Por otro lado, la investigación realizada por GONZALEZ, David y SANCHEZ, German (2010), establecen el diseño de un modelo de inventarios integral, el cual permitió sincronizar el proceso de abastecimiento, para dicha empresa importadora de vinos y licores. Realizaron un análisis en base a la aplicación del principio de Pareto a los datos de volumen de ventas y niveles de demanda insatisfecha y a su vez establecieron pronósticos, para la elaboración de la gestión de las ordenes de comprar, concluyendo que el modelo de inventarios integral garantiza un abastecimiento satisfactorio a los clientes, al definir un inventario de seguridad calculado con el análisis de las variaciones de la demanda y un nivel de servicio a los clientes establecido en 95%, a su vez el modelo de inventarios propuesto resultó económicamente viable al generar un ingreso adicional por ventas de \$ 2.030.376.156 pesos, en comparación de los costos incurridos de \$ 715.188.401 pesos, durante el período analizado de la prueba piloto. Así mismo en la presente investigación, el plan de abastecimiento de producto terminado para la empresa, permitió conocer la demanda mensual, el número de pedidos durante un mes, periodo entre revisiones y el costo total concerniente al costo de compra, mantenimiento y pedido, estos fueron hallados en base a los datos obtenidos del pronóstico de la demanda mensual concerniente al año 2017, ello también permitió evitar demandas insatisfechas, el análisis se dio en base a los 2 productos terminados, que fueron determinados con el análisis ABC – Pareto. Se obtuvo un costo total de inventario de s/. 116,880.91 con la gestión propuesta, a su vez la menor demanda mensual se da en el mes de enero con un total de 1923 und. y la mayor demanda mensual es en el de octubre con un total de 3097 und., correspondiente al Kekito económico; con respecto al keke ingles taper, se obtuvo un costo total de inventario de s/. 137,213.45 con la gestión propuesta, a su vez la menor demanda mensual se da en el mes de enero con un total de 1333

und. y la mayor demanda mensual es en octubre con un total de 2542 und, manteniendo un nivel de servicio a los clientes establecido en 94%,

En efecto, varios autores teorizan, que una de las herramientas más importantes que permite clasificar los artículos y poder gestionar los inventarios es el análisis ABC o también conocido como el análisis de Pareto. Esta clasificación se da en tres categorías: clase A, los más importantes; clase B, de importancia intermedia, y clase C, los menos importantes (CASTÁN, LÓPEZ y NUÑEZ (2012, p.125). en ese sentido (CARREÑO, 2011, p. 380), precisa que también es importante usar la herramienta de clasificación ABC de los costos de inventarios, debido a que hacer uso de esta herramienta ayudara a reducir los costos de dichos productos

Así mismo el pronóstico de índices estacionales, es una técnica que se utiliza para calcular el pronóstico cuando existe estacionalidad, en base a ello se hace necesario calcular un índice que nos permitirá un ajuste por cada período (Formación en Ambientes Virtuales de aprendizaje – Servicio Nacional de Aprendizaje. Pronósticos de ventas).

Desde otro plano, (Gamboa, 2015, p.12) hace mención que el sistema de revisión periódica, denominado como sistema P, indica que en este sistema la posición del inventario se revisa de manera periódica, con intervalos fijos de tiempo. En cuanto se ejecuta la revisión, el nuevo lote de compra se ordena en función a un inventario tope el cual se establece para satisfacer la demanda hasta la siguiente revisión, para ello se tiene que hallar diversos parámetros tales como inventario de seguridad, lote óptimo, número de pedidos, y paralelamente a ello los costos que involucran al tema de inventarios.

Así mismo CARRO, Roberto y GONZALES, Daniel (2013, p.18) menciona que un sistema P de este tipo puede simplificar la programación de las entregas porque establece una rutina. los nuevos pedidos se colocan al fin de cada revisión y el tiempo entre pedido, tiene un valor fijo de P, la demanda es una variable aleatoria por lo cual la

demanda total entre revisiones es variable. En un sistema P, el tamaño de lote Q, puede cambiar de un pedido a otro, pero el tiempo entre pedidos es fijo.

Por otro lado, FORTEZA, 2011, p.2 menciona que, para asegurar un buen funcionamiento en una organización, es de gran importancia manejar un plan de abastecimiento, el cual se encarga de suministrar productos y materiales, en base a ello se adquiere una importancia fundamental en el desempeño de una organización, condicionando los costos productivos y la capacidad de respuesta al consumidor, para ello es primordial definir los productos y materiales que se necesita, para operar con normalidad.

Por otro lado, las limitaciones presentadas en el desarrollo del trabajo de investigación, se dio en el momento de la recopilación de los datos históricos, dado que solo fueron proporcionadas en base a un horizonte temporal de dos años, es por ello que el trabajo de investigación se limita a una data histórica de dos años, concernientes al 2015 y 2016.

Finalmente, lo anterior explica y confirma que, efectivamente, la gestión de inventario, logró una mejora significativa en el control de los productos terminados de Corporación Budy del Perú.

V. CONCLUSIONES

- El desarrollo de la gestión de inventario concerniente al modelo de revisión periódica de inventarios probabilísticos nos ayudó a obtener la cantidad óptima de cada producto terminado en relación a los meses de cada año, debido a que es un modelo que considera demandas variables y en tiempos de revisiones adecuadas de los productos terminados, para lo cual se tuvo en cuenta la demanda promedio, el inventario de seguridad durante el periodo (P+L) de cada producto terminado, paralelamente logró reducir los costos de inventario para el keke ingles taper en un 7% y para el kekito económico un 20% de los costos totales, aprobándose de esta manera la hipótesis del trabajo de investigación con la prueba de T de Student, la cual aduce que el control de productos terminados en la Corporación Budy del Perú S.A.C. - Lima – 2017, mejorará a través de la gestión de inventario.
- El análisis ABC permitió describir el diagnostico situacional, en base a ello se determinó la clasificación de los productos terminados en relación al total de ventas, En la zona C existen 4 elementos que representan el 6.1% y en un acumulado el 100%, pero se tiene que dar mayor importancia a la zona A, porque en esta zona se encuentra el 52.5 % del total de ventas y solo son 2 elementos, el kekito económico y el keke ingles taper , por ende se tienen que dar mayor seguimiento y control a los elementos de la zona A, porque de ellos dependen casi todo las ventas, rentabilidad e ingreso de la empresa.
- Previo análisis del índice de rotación, se realizó el pronóstico de ventas y producción del kekito económico y keke ingles taper, demostrando que en el mes de octubre se vende mayor cantidad de productos y paralelamente es el mes donde se produce también en grandes cantidades a comparación de los demás meses, esto debido a que en el mes de octubre los clientes mayoristas de Ica y Chincha demandan una mayor cantidad de productos, dado que en ese mes celebran sus festividades, de sus regiones. El producto que

tiene mayor índice de rotación son las orejas grandes con un total de 125 veces de venta, seguidamente está, el keke ingles taper y champa, mencionando así que el keke ingles taper se vende relativamente más rápido que el kekito económico, porque está representado por un total de 118 veces de venta y el kekito económico mantiene un total de 102 veces de venta, aunque las orejas grandes tienen un mayor índice de rotación, no generan una mayor rentabilidad a comparación del keke ingles taper, dado que su precio de venta del keke ingles taper es mayor, representado por S/.6.00., cada taper y las orejas grandes mantiene un precio de S/.4.50, cada taper.

- Después de haber realizado la comparación entre gestión de inventario sin el modelo propuesto y con la gestión de inventario propuesto, se obtuvo una diferencia total de s/. 28,466.16, concerniente al kekito económico y S/. 10,301.30 , con respecto al keke ingles taper, después de comparar los costos incurridos antes y después de la aplicación del modelo de inventario probabilístico de revisión periódica, así mismo el impacto que tuvo el modelo de inventario propuesto es significativo, debido a que se obtuvo un ahorro del 20% para el kekito económico y 7% para el keke ingles taper con referencia a los costos, dado que uno de los factores importantes de la gestión de inventario son los costos de inventario, es así como se logró optimizar los costos y a su vez satisfacer las necesidades de los clientes con el costo mínimo.
- El plan de abastecimiento de productos terminados permitirá proyectar la producción, ventas y costos a los cuales incurren los dos productos más importantes para la empresa, keke ingles taper y kekito económico, paralelamente permitió conocer la demanda mensual, el número de pedidos durante un mes, periodo entre revisiones y el costo total concerniente al costo de compra, mantenimiento y pedido, estos fueron hallados en base a los datos obtenidos del pronóstico de la demanda mensual, concerniente al año 2017.

VI. RECOMENDACIONES

- Se sugiere a la empresa tomar en cuenta los resultados del estudio y en base a ello formar una mejora en el control de inventarios de sus productos terminados a través del modelo de revisión periódica donde permanentemente se estén evaluando los procedimientos para mejorarlos continuamente y paralelo a ello aplicar estrategias, como promociones, nuevos nichos de mercado, ampliar la variedad de productos terminados, logrando así una mejor y mayor rentabilidad y disminución de los costos.
- Se sugiere al área de logística implementar buenas prácticas en el manejo de inventario de los productos terminados, como mejorar el control de existencias y así poder reducir los costos de inventario.
- Los encargados del área de logística deben aplicar y manejar el modelo de gestión de inventario basado en la revisión periódica, a fin de mejorar el control de los productos terminados y paralelamente incrementar la rentabilidad empresarial, reduciendo los costos de inventario y a su vez mejorar el servicio y satisfacción del cliente.

REFERENCIAS

TESIS:

- ALVAREZ, Raúl. Análisis y propuesta de implementación de pronósticos y gestión de inventarios en una distribuidora de productos de consumo masivo. Tesis (Ingeniero Industrial). Perú: Pontificia Universidad Católica del Perú. 2009. 84 pp.

Disponible en:

file:///C:/Users/LILIANA/Downloads/%C3%81LVAREZ_RA%C3%9AL_AN%C3%81LISIS_PROPUESTA_IMPLEMENTACI%C3%93N_PRON%C3%93STICO_GESTI%C3%93N_INVENTARIOS.pdf

- AMAYA, Mayra y CEVALLOS, María. Estructuración y registro contable de los inventarios para empresas privadas caso: Importadora Comercial e Industrial Zúñiga Avila e hijos Cia. Ltda (I.C.I.Z.A.). Tesis (Contador público y auditor). Ecuador: Universidad de Cuenca, 2012. 204 pp.

Disponible en :

<http://dspace.ucuenca.edu.ec/bitstream/123456789/1355/1/tcon652.pdf>

- FERRERO, Patricia. La gestión de inventarios. Aplicación práctica en una empresa del sector farmacéutico. El caso de Laboratorios Jiménez, S.L., Tesis (Grado en Administración y Dirección de Empresas). España: Universidad de León, 2015. 91 pp.

Disponible en:

https://buleria.unileon.es/bitstream/handle/10612/4559/45688755Z_GADE_Julio15%20PDF.pdf?sequence=1

- GAMBOA, Jerlyn. Modelo de gestión de inventario probabilístico de revisión periódica para reducir los costos del inventario de la curtiembre Ecológica del Norte E.I.R.L. Tesis (Ingeniero Industrial). Perú, Trujillo: Universidad César Vallejo, 2015. 100 pp.

Disponible en:

http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/UCV/179/1/gamboa_cj.pdf

- GARCÍA, Jesús. Modelo de control de inventarios de Pellas en planta de Pellas de Sidor. Tesis (Especialista en Ingeniería Industrial y Productividad). Puerto Ordaz: Universidad Católica Andrés Bello, 2014. 98 pp.
Disponible en:
<http://biblioteca2.ucab.edu.ve/anexos/biblioteca/marc/texto/AAS8515.pdf>
- GOICOCHEA, Manuel. Sistema de control de inventarios del almacén de productos terminados en una empresa metal mecánica. Tesis (Ingeniero Industrial). Perú: Universidad Ricardo Palma, 2009. 126pp.
Disponible en:
<https://docs.google.com/viewer?a=v&pid=sites&srcid=ZGVmYXVsdGRvbWFpbmwxNTJpc2N6YXBpZW5taWd1ZWx8Z3g6NTY0YzIzYTVhYWYyMDIhZQ>
- GONZÁLEZ, David y SÁNCHEZ, Germán. Diseño de un modelo de gestión de inventarios para la empresa importadora de vinos y licores global Wine and Spirits LTDA. Tesis (Ingeniero Industrial). Bogotá: Pontificia Universidad Javeriana, 2010. 122 pp.
Disponible en:
<http://www.javeriana.edu.co/biblos/tesis/ingenieria/tesis423.pdf>
- HERNÁNDEZ, Ana y TORRES, Dessireé. Propuesta de mejora en el sistema de control interno del inventario de la empresa CENPROFOT C.A; para lograr eficiencia en el control de existencias de materiales y productos fotográficos. Tesis (Licenciada en administración Comercial). Barbula: Universidad de Carabobo, 2007.148 pp.
Disponible en:
<http://produccion-uc.bc.uc.edu.ve/documentos/trabajos/63001F07.pdf>
- LAGUNA, Deysi. Propuesta de un sistema de gestión de inventarios para una empresa comercializadora de productos de plásticos. Tesis (Ingeniero Industrial) Perú: Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas, 2010. 70 pp.
Disponible en:
http://repositorioacademico.upc.edu.pe/upc/bitstream/10757/273423/1/DLa_guna.pdf

- MISARI, Marco. El control interno de inventarios y la gestión en las empresas de fabricación de calzado en el distrito de Santa Anita. Tesis (Contador Público). Perú: Universidad de San Martín de Porres, 2012. 119 pp.
Disponible en:
http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/570/3/misari_ma.pdf
- NARANJO, María. Manejo de inventarios en una cadena de supermercados. Tesis (Magister en Gestión de Operaciones). Santiago de Chile: Universidad de Chile. 2006. 49 pp.
Disponible en:
http://www.tesis.uchile.cl/tesis/uchile/2006/naranjo_m/sources/naranjo_m.pdf
- PIERRI, Vera. Propuesta de un Sistema de Gestión de Inventarios, para una empresa de Metal Mecánica. Tesis (Ingeniera Industrial). Guatemala: Universidad de San Carlos de Guatemala, 2009. 116 pp.
Disponible en:
http://biblioteca.usac.edu.gt/tesis/08/08_2107_IN.pdf

LIBROS:

- BEHAR, Daniel. Metodología de la Investigación [en línea]. Ediciones Shalom. 2008, pp.94. [Fecha de consulta: 23 de junio de 2017]
ISBN: 9789592127837
Disponible en:
<http://www.rdigital.unicv.edu.cv/bitstream/123456789/106/3/Libro%20metodologia%20investigacion%20este.pdf>
- HERNÁNDEZ, Roberto. Metodología de la investigación [en línea]. 5ª ed. McGraw-Hill interamericana Editores. México, 2010. 656 pp. [fecha de consulta: 29 de junio de 2017].
ISBN: 978-607-15-0291-9
Disponible en:
https://www.esup.edu.pe/descargas/dep_investigacion/Metodologia%20de%20la%20investigacion%203a%20Edici%20n.pdf

- BERNAL, Cesar. Metodología de la investigación: administración, economía, humanidades y ciencias sociales [en línea]. 3ª ed. Pearson Educación. Colombia, 2010, pp. 322. [fecha de consulta: 23 de junio de 2017]
ISBN: 9789586991285
Disponible en:
<https://docs.google.com/file/d/0B7qpQvDV3vxvUFpFdUh1eEFCSU0/edit>
- CARBALLO, Juan. Control de gestión empresarial: Textos y casos. 8ª ed. Esic Editorial. Madrid. 2013. 383pp.
ISBN: 9788473568968
- CARRO, Roberto y GONZALES, Daniel. Gestión de Stocks. [en línea]. Ediciones Nulan .2013, pp.32. [Fecha de consulta: 25 de junio de 2017]
Disponible en: http://nulan.mdp.edu.ar/1830/1/gestion_stock.pdf.
- CARREÑO, Adolfo. Logística de la A a la Z. Fondo Editorial. Perú. 2011. 424 pp.
ISBN: 9789972429866
- CASTÁN, José; LOPEZ, José y NUÑEZ, Ana. La Logística en la empresa: Un área estratégica para alcanzar ventajas competitivas. Ediciones Pirámide. Madrid. 2012. 264 pp.
ISBN: 9788436826470
- FORTEZA Carmen. Aprovisionamiento y Control de Productos y Materiales. [en línea]. Nicaragua, 2008. [Fecha de consulta: 5 de junio de 2017]. Unidad I. Necesidades de abastecimiento. 27 pp.
Disponible: <http://enah.edu.ni/files/uploads/biblioteca/880.pdf>
- GRIJALVA, Ybnias. Métodos cuantitativos para los negocios [en línea]. [s.l.], 2009 [Fecha de consulta: 5 de Junio de 2017]. Capítulo 2. Pronósticos de negocio. 42 pp.
Disponible: <https://uplamcdn.files.wordpress.com/2009/04/libro-cap-02.pdf>

- MEYER, Susan y Schroeder, Roger. Administración de operaciones conceptos y casos contemporáneos. [en línea]. 5° ed. Cap. 15. México .2011, pp.32. [Fecha de consulta: 23 de junio de 2017]
Disponible en: http://recursosbiblio.url.edu.gt/publicjlg/biblio_sin_paredes/maestria/adm_op_e/cap/15.pdf
ISBN:9786071506009
- MORA, Luis. Gestión logística en centros de distribución, bodegas y almacenes. Ecoe Ediciones. Bogotá. 2011. 280pp.
ISBN: 9789586487221
- MULLER, Max. Fundamentos de administración de inventarios. Editorial Norma. 2005. 246 pp.
ISBN: 9580484570
- MUÑOZ, Carlos. Auditoría en sistemas Computacionales. Editorial Pearson Educación. México, 2002. 816 pp.
ISBN: 9701704053
- UNIVERSIDAD José Carlos Mariátegui. El Abastecimiento [en línea]. [Perú]: Universidad José Carlos Mariátegui. [s.f.]. [fecha de consulta: 5 de junio de 2017]. Unidad I. 10 pp.
Disponible en: http://bv.ujcm.edu.pe/links/cur_Admarke/Logistica-I-1.pdf
- VIDAL, Carlos. Fundamentos de control y gestión de inventarios. Universidad del Valle Programa Editorial. Colombia. 2010. 436 pp.
ISBN:9789586708630
- ZAPATA, Julián. [en línea]. Fundamentos de la gestión de inventarios. Medellín: Centro Editorial Esumer. 2014, pp.68.
ISBN 9789588599731
Disponible en: <http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:http://www.esumer.edu.co/images/centroeditorial/Libros/fei/libros/Fundamentosdelagestiondeinventarios.pdf>

BLOGS:

- KARDEX: ¿Qué es? ¿Para qué sirve? [Mensaje en un blog]. [s.l.]. Vázquez, Lucía. (29 de noviembre de 2011). [Fecha de consulta: 5 de junio de 2017]. Recuperado de:
<http://empresayeconomia.republica.com/aplicaciones-para-empresas/kardex-que-es.html>

PÁGINA WEB INSTITUCIONAL:

- CODELCO. Proveedores. Políticas de Abastecimiento. [en línea]. [s.l.]. [Fecha de consulta: 5 de junio de 2017]. [s.f.]
Disponible en:
https://www.codelco.com/politicas-de-abastecimiento/prontus_codelco/2011-03-01/114330.html
- ESCUELA de negocios. Operaciones y Logística. [en línea]. [s.l.]. 2006. [Fecha de consulta: 6 de Junio de 2017]. Gestión de Inventarios y Compras. 73 pp.

Disponible en:
http://api.eoi.es/api_v1_dev.php/fedora/asset/eoi:45152/componente45150.pdf
- FORMACIÓN en Ambientes Virtuales de Aprendizaje - Servicio Nacional de Aprendizaje. Pronóstico de ventas. [en línea]. [s.l.]. [Fecha de consulta: 5 de Junio de 2017]. Pronóstico de ventas. 24pp.

Disponible en:
https://senaintro.blackboard.com/bbcswebdav/institution/semillas/621127_1_VIRTUAL/Contenidos/Documentos/Material%20Complementario/Mat.%20Apoyo%20Guia%204/PRON%C3%93STICO%20DE%20VENTAS.pdf

ANEXOS

ANEXOS N° 01: Tablas, Fórmulas, Esquema, Figura, Gráfico.

A. ANEXO DE TABLAS:

Tabla 1: Características de la demanda independiente y dependiente

	Independiente	Dependiente
Objetivos directos	Satisfacción al cliente	Satisfacción de las necesidades de producción
Base de los pedidos	Reposición	Necesidades
Tipo de productos o material	Productos terminados	Materias primas, productos en proceso
Método de planificación	EOQ , PRO	MRP

Fuente: (FERRERO BÉCARES, Patricia. La gestión de inventarios. Aplicación práctica en una empresa del sector farmacéutico. El caso de Laboratorios Jiménez, S.L. 2015, p.23).

Tabla 2: Clases de indicadores de Gestión de inventario.

INDICADOR	DESCRIPCIÓN	FÓRMULA	IMPACTO (COMENTARIO)
Índice de rotación de mercancías	Proporción entre ventas y las existencias promedio. Indica el número de veces que el capital invertido se recupera a través de las ventas.	$Ventas\ acumuladas \times 100 / Inventario\ Promedio$	Las políticas de inventario, en general, deben de mantener un elevado índice de rotación, por eso, se requiere diseñar políticas de entregas muy frecuentes, con tamaños muy pequeños. Es muy esencial mantener una excelente comunicación entre cliente y proveedor.
Índice de duración de mercancías	Proporción entre el inventario final y las ventas promedio del último periodo. Indica cuantas veces dura el inventario que se tiene.	$Inventario\ Final \times 30\ días / Ventas\ Promedio$	Altos niveles en este indicador muestran demasiados recursos empleados en inventarios que pueden no tener una materialización inmediata y que corre el riesgo de ser perdido o sufrir obsolescencias.

Fuente: (MORA, Gestión logística en centros de distribución, bodegas almacenes, 2011, p.197)

Tabla 64: Ingreso y salida de productos terminados mes de enero del año 2015, Corporación Budy del Perú S.A.C.

N° :			FORMATO DE INGRESO Y SALIDA DE PRODUCTOS TERMINADOS																	
	INV. INICIAL DEL MES ANTERIOR	TOTAL PRODUC.	INGRESO POR COMPRAS	TOTAL MENSUAL	TOTAL MENSUAL DONG FENG	TOTAL MENSUAL NISSAN	TOTAL MENSUAL PEUGEOT	TOTAL MENSUAL TIENDA	TOTAL MENSUAL NISSAN AD	DEGUSTACIONES	HUBBER	BARRAGAN	FERNANDEZ	VANINO	TOTAL VENTAS	TOTAL MALOGRADOS	VENTAS TOTALES MENSUAL (S/.)	INV. FINAL	PRECIOS	INV. VALORIZADO
AÑO	2014	2015	2015	2015	2015	2015	2015	2015	2015	2015	2015	2015	2015	2015	2015	2015	2015			
PRODUCTOS	DICIEMBRE	ENERO	ENERO	ENERO	ENERO	ENERO	ENERO	ENERO	ENERO	ENERO	ENERO	ENERO	ENERO	ENERO	ENERO	ENERO	ENERO			
KEKITO ECONOMICO	15	2050		2065	405	400	380	75	86	3	300	250	0	0	1893	130	S/. 7,572	42	S/. 4.00	S/. 168
KEKE INGLES TAPER	13	1340		1353	245	235	225	68	75	2	250	210	0	0	1306	10	S/. 7,836	37	S/. 6.00	S/. 223
PIONONO ESPECIAL	22	1300		1322	215	176	194	52	69	2	0	0	200	250	1154	140	S/. 5,195	28	S/. 4.50	S/. 125
ALFAJOR X 18	16	750		766	205	185	168	50	78	1	0	0	0	0	685	50	S/. 4,108	31	S/. 6.00	S/. 189
TURRONCITO X 12	11	1200		1211	200	175	178	75	87	2	0	0	210	180	1103	65	S/. 4,414	43	S/. 4.00	S/. 170
KEKON	6	400		406	92	60	65	59	61	1	0	0	0	0	336	20	S/. 2,015	50	S/. 6.00	S/. 301
OREJAS GRANDES	20		75	95	25	18	22	13	15	1	0	0	0	0	92	2	S/. 414	2	S/. 4.50	S/. 7
CHAMPA	7		150	157	20	24	20	15	12	1	0	0	0	0	90	3	S/. 405	64	S/. 4.50	S/. 290
KIN KONG	4		155	159	35	25	30	20	15	1	0	0	0	0	124	2	S/. 558	33	S/. 4.50	S/. 149
CONITOS	15		165	180	55	55	25	15	20	1	0	0	0	0	169	3	S/. 761	8	S/. 4.50	S/. 36
TOTAL	129	7040	545	7714	1497	1353	1307	442	518	15	550	460	410	430	6952	424	S/. 33,276	338	S/. 48.50	S/. 1,656

Fuente: Área Logística, Corporación Budy del Perú

Elaboración: Propia.

Tabla 65: Ingreso y salida de productos terminados mes de Febrero del año 2015, Corporación Budy del Perú S.A.C.

N° :	 Corporación Budy. del Peru S.A.C Deliciosamente Budy		FORMATO DE INGRESO Y SALIDA DE PRODUCTOS TERMINADOS														VENTAS TOTALES MENSUAL (S./)	INV. FINAL	PRECIOS	INV. VALORIZADO
	INV. INICIAL DEL MES ANTERIOR	TOTAL PRODUC.	INGRESO POR COMPRAS	TOTAL MENSUAL	TOTAL MENSUAL DONG FENG	TOTAL MENSUAL NISSAN	TOTAL MENSUAL PEUGEOT	TOTAL MENSUAL TIENDA	TOTAL MENSUAL NISSAN AD	DEGUSTACIONES	HUBBER	BARRAGAN	FERNANDEZ	VANINO	TOTAL VENTAS	TOTAL MALOGRADOS				
AÑO	2015	2015	2015	2015	2015	2015	2015	2015	2015	2015	2015	2015	2015	2015	2015	2015	2015			
PRODUCTOS	ENERO	FEBRERO	FEBRERO	FEBRERO	FEBRERO	FEBRERO	FEBRERO	FEBRERO	FEBRERO	FEBRERO	FEBRERO	FEBRERO	FEBRERO	FEBRERO	FEBRERO	FEBRERO	FEBRERO			
KEKITO ECONOMICO	42	2050		2092	410	400	385	80	110	2	310	255	0	0	1948	125	S/. 7,792	19	S/. 4.00	S/. 76
KEKE INGLES TAPER	37	1390		1427	280	237	232	75	102	2	250	230	0	0	1404	15	S/. 8,424	8	S/. 6.00	S/. 49
PIONONO ESPECIAL	28	1400		1428	235	180	200	54	98	1	0	0	230	257	1253	145	S/. 5,639	30	S/. 4.50	S/. 134
ALFAJOR X 18	31	810		841	230	190	170	89	113	2	0	0	0	0	790	45	S/. 4,740	6	S/. 6.00	S/. 38
TURRONCITO X 12	43	1250		1293	245	180	185	97	107	1	0	0	210	190	1213	60	S/. 4,852	20	S/. 4.00	S/. 78
KEKON	50	350		400	85	65	75	70	62	1	0	0	0	0	356	25	S/. 2,135	19	S/. 6.00	S/. 116
OREJAS GRANDES	2		105	107	25	20	25	10	12	1	0	0	0	0	91	2	S/. 410	14	S/. 4.50	S/. 63
CHAMPA	64		50	114	34	25	26	13	12	1	0	0	0	0	109	3	S/. 491	3	S/. 4.50	S/. 13
KIN KONG	33		120	153	42	20	35	20	15	1	0	0	0	0	131	2	S/. 590	20	S/. 4.50	S/. 90
CONITOS	8		200	208	59	60	40	15	20	1	0	0	0	0	193	3	S/. 869	12	S/. 4.50	S/. 54
TOTAL	338	7250	475	8063	1645	1377	1373	523	651	13	560	485	440	447	7488	424	S/. 35,939	151	S/. 48.50	S/. 711

Fuente: Área Logística, Corporación Budy del Perú

Elaboración: Propia.

Tabla 66: Ingreso y salida de productos terminados mes de Marzo del año 2015, Corporación Budy del Perú S.A.C.

N° :	 Corporación Budy. del Peru S.A.C Deliciosamente Budy				FORMATO DE INGRESO Y SALIDA DE PRODUCTOS TERMINADOS															
	INV. INICIAL DEL MES ANTERIOR	TOTAL PRODUC.	INGRESO POR COMPRAS	TOTAL MENSUAL	TOTAL MENSUAL DONG FENG	TOTAL MENSUAL NISSAN	TOTAL MENSUAL PEUGEOT	TOTAL MENSUAL TIENDA	TOTAL MENSUAL NISSAN AD	DEGUSTACIONES	HUBBER	BARRAGAN	FERNANDEZ	VANINO	TOTAL VENTAS	TOTAL MALOGRADOS	VENTAS TOTALES MENSUAL (S/.)	INV. FINAL	PRECIOS	INV. VALORIZADO
AÑO	2015	2015	2015	2015	2015	2015	2015	2015	2015	2015	2015	2015	2015	2015	2015	2015	2015			
PRODUCTOS	FEBRERO	MARZO	MARZO	MARZO	MARZO	MARZO	MARZO	MARZO	MARZO	MARZO	MARZO	MARZO	MARZO	MARZO	MARZO	MARZO	MARZO	2015		
KEKITO ECONOMICO	19	2200		2219	380	400	385	85	115	3	275	245	0	0	1882	298	S/. 7,528	39	S/. 4.00	S/. 156
KEKE INGLES TAPER	8	1550		1558	300	220	230	76	112	2	250	330	0	0	1516	11	S/. 9,096	31	S/. 6.00	S/. 187
PIONONO ESPECIAL	30	1500		1530	200	190	200	50	100	2	0	0	190	250	1178	307	S/. 5,303	44	S/. 4.50	S/. 200
ALFAJOR X 18	6	860		866	230	190	170	45	98	2	0	0	0	0	731	125	S/. 4,386	10	S/. 6.00	S/. 62
TURRONCITO X 12	20	1300		1320	250	180	170	39	85	2	0	0	210	200	1132	184	S/. 4,530	3	S/. 4.00	S/. 14
KEKON	19	400		419	95	70	70	65	60	1	0	0	0	0	359	49	S/. 2,153	11	S/. 6.00	S/. 68
OREJAS GRANDES	14		95	109	22	25	20	10	12	1	0	0	0	0	88	2	S/. 396	20	S/. 4.50	S/. 88
CHAMPA	3		120	123	30	25	30	15	12	1	0	0	0	0	111	3	S/. 500	9	S/. 4.50	S/. 42
KIN KONG	20		150	170	45	25	40	25	15	1	0	0	0	0	149	3	S/. 671	18	S/. 4.50	S/. 80
CONITOS	12		190	202	58	64	32	20	15	1	0	0	0	0	188	4	S/. 846	10	S/. 4.50	S/. 45
TOTAL	151	7810	555	8516	1610	1389	1347	430	624	16	525	575	400	450	7335	985	S/. 35,407	196	S/. 48.50	S/. 941

Fuente: Área Logística, Corporación Budy del Perú

Elaboración: Propia.

Tabla 67: Ingreso y salida de productos terminados mes de Abril del año 2015, Corporación Budy del Perú S.A.C.

N° :	 Corporación Budy. del Peru S.A.C Deliciosamente Budy		FORMATO DE INGRESO Y SALIDA DE PRODUCTOS TERMINADOS																	
	INV. INICIAL DEL MES ANTERIOR	TOTAL PRODUC.	INGRESO POR COMPRAS	TOTAL MENSUAL	TOTAL MENSUAL DONG FENG	TOTAL MENSUAL NISSAN	TOTAL MENSUAL PEUGEOT	TOTAL MENSUAL TIENDA	TOTAL MENSUAL NISSAN AD	DEGUSTACIONES	HUBBER	BARRAGAN	FERNANDEZ	VANINO	TOTAL VENTAS	TOTAL MALGRADOS	VENTAS TOTALES MENSUAL (S/.)	INV. FINAL	PRECIOS	INV. VALORIZADO
	2015	2015	2015	2015	2015	2015	2015	2015	2015	2015	2015	2015	2015	2015	2015	2015				
AÑO	MARZO	ABRIL	ABRIL	ABRIL	ABRIL	ABRIL	ABRIL	ABRIL	ABRIL	ABRIL	ABRIL	ABRIL	ABRIL	ABRIL	ABRIL	ABRIL	ABRIL			
PRODUCTOS																				
KEKITO ECONOMICO	39	2300		2339	392	415	395	86	120	2	320	290	0	0	2016	298	S/. 8,064	25	S/.4.00	S/. 100
KEKE INGLES TAPER	31	1400		1431	254	250	215	74	113	2	260	250	0	0	1414	11	S/. 8,484	6	S/.6.00	S/. 38
PIONONO ESPECIAL	44	1550		1594	225	195	210	45	116	2	0	0	195	255	1239	307	S/. 5,577	48	S/.4.50	S/. 216
ALFAJOR X 18	10	900		910	226	190	185	64	98	2	0	0	0	0	761	125	S/. 4,566	24	S/.6.00	S/. 147
TURRONCITO X 12	3	1450		1453	245	186	175	98	115	2	0	0	215	225	1257	184	S/. 5,030	12	S/.4.00	S/. 49
KEKON	11	420		431	92	70	73	72	64	1	0	0	0	0	370	49	S/. 2,219	12	S/.6.00	S/. 73
OREJAS GRANDES	20		95	115	22	25	23	15	13	1	0	0	0	0	97	2	S/. 437	16	S/.4.50	S/. 72
CHAMPA	9		120	129	34	25	32	14	12	1	0	0	0	0	116	3	S/. 522	11	S/.4.50	S/. 48
KIN KONG	18		150	168	43	26	41	20	15	1	0	0	0	0	144	3	S/. 648	21	S/.4.50	S/. 92
CONITOS	10		185	195	45	50	35	25	28	1	0	0	0	0	182	4	S/. 819	9	S/.4.50	S/. 41
TOTAL	196	8020	550	8766	1578	1432	1384	513	694	15	580	540	410	480	7597	985	S/. 36,365	185	S/.48.50	S/. 876

Fuente: Área Logística, Corporación Budy del Perú

Elaboración: Propia.

Tabla 68: Ingreso y salida de productos terminados mes de Mayo del año 2015, Corporación Budy del Perú S.A.C.

N° :	 Corporación Budy del Peru S.A.C Deliciosamente Budy		FORMATO DE INGRESO Y SALIDA DE PRODUCTOS TERMINADOS															INV. FINAL	PRECIOS	INV. VALORIZADO
	INV. INICIAL DEL MES ANTERIOR	TOTAL PRODUC.	INGRESO POR COMPRAS	TOTAL MENSUAL	TOTAL MENSUAL DONG FENG	TOTAL MENSUAL NISSAN	TOTAL MENSUAL PEUGEOT	TOTAL MENSUAL TIENDA	TOTAL MENSUAL NISSAN AD	DEGUSTACIONES	HUBBER	BARRAGAN	FERNANDEZ	VANINO	TOTAL VENTAS	TOTAL MALOGRADOS	VENTAS TOTALES MENSUAL (S/.)			
AÑO	2015	2015	2015	2015	2015	2015	2015	2015	2015	2015	2015	2015	2015	2015	2015	2015	2015	2015	2015	
PRODUCTOS	ABRIL	MAYO	MAYO	MAYO	MAYO	MAYO	MAYO	MAYO	MAYO	MAYO	MAYO	MAYO	MAYO	MAYO	MAYO	MAYO	MAYO	MAYO	MAYO	
KEKITO ECONOMICO	25	2450		2475	425	410	392	112	120	2	405	305	0	0	2167	298	S/. 8,668	10	S/. 4.00	S/. 40
KEKE INGLES TAPER	6	1560		1566	255	235	243	100	115	2	310	250	0	0	1506	11	S/. 9,036	49	S/. 6.00	S/. 296
PIONONO ESPECIAL	48	1550		1598	220	200	220	55	102	2	0	0	225	250	1270	307	S/. 5,717	21	S/. 4.50	S/. 93
ALFAJOR X 18	24	900		924	240	190	170	78	98	2	0	0	0	0	774	125	S/. 4,644	25	S/. 6.00	S/. 153
TURRONCITO X 12	12	1390		1402	250	185	170	69	95	1	0	0	225	220	1213	184	S/. 4,852	5	S/. 4.00	S/. 22
KEKON	12	420		432	100	80	70	70	60	1	0	0	0	0	379	49	S/. 2,273	4	S/. 6.00	S/. 25
OREJAS GRANDES	16		110	126	25	25	30	15	20	1	0	0	0	0	114	2	S/. 513	11	S/. 4.50	S/. 47
CHAMPA	11		120	131	30	25	30	15	12	1	0	0	0	0	111	3	S/. 500	17	S/. 4.50	S/. 77
KIN KONG	21		150	171	45	30	40	30	20	1	0	0	0	0	164	3	S/. 738	3	S/. 4.50	S/. 15
CONITOS	9		185	194	45	55	35	25	27	1	0	0	0	0	186	4	S/. 837	4	S/. 4.50	S/. 19
TOTAL	185	8270	565	9020	1635	1435	1400	569	669	14	715	555	450	470	7884	985	S/. 37,777	150	S/. 48.50	S/. 786

Fuente: Área Logística, Corporación Budy del Perú

Elaboración: Propia.

Tabla 69: Ingreso y salida de productos terminados mes de Junio del año 2015, Corporación Budy del Perú S.A.C.

N° :	 Corporación Budy. del Peru S.A.C Deliciosamente Budy		FORMATO DE INGRESO Y SALIDA DE PRODUCTOS TERMINADOS																	
	INV. INICIAL DEL MES ANTERIOR	TOTAL PRODUC.	INGRESO POR COMPRAS	TOTAL MENSUAL	TOTAL MENSUAL DONG FENG	TOTAL MENSUAL NISSAN	TOTAL MENSUAL PEUGEOT	TOTAL MENSUAL TIENDA	TOTAL MENSUAL NISSAN AD	DEGUSTACIONES	HUBBER	BARRAGAN	FERNANDEZ	VANINO	TOTAL VENTAS	TOTAL MALGRADOS	VENTAS TOTALES MENSUAL (S/-)	INV. FINAL	PRECIOS	INV. VALORIZADO
AÑO	2015	2015	2015	2015	2015	2015	2015	2015	2015	2015	2015	2015	2015	2015	2015	2015	2015			
PRODUCTOS	MAYO	JUNIO	JUNIO	JUNIO	JUNIO	JUNIO	JUNIO	JUNIO	JUNIO	JUNIO	JUNIO	JUNIO	JUNIO	JUNIO	JUNIO	JUNIO	JUNIO			
KEKITO ECONOMICO	10	2600		2610	455	400	400	95	125	2	480	450	0	0	2403	180	S/. 9,612	27	S/.4.00	S/. 108
KEKE INGLES TAPER	49	1800		1849	315	325	300	86	100	2	350	350	0	0	1824	20	S/. 10,944	5	S/.6.00	S/. 33
PIONONO ESPECIAL	21	1710		1731	355	250	250	78	95	2	0	0	250	300	1576	150	S/. 7,094	4	S/.4.50	S/. 20
ALFAJOR X 18	25	870		895	240	190	170	59	98	2	0	0	0	755	125	S/. 4,530	15	S/.6.00	S/. 92	
TURRONCITO X 12	5	1400		1406	260	190	180	65	78	1	0	0	250	250	1272	120	S/. 5,088	13	S/.4.00	S/. 54
KEKON	4	450		454	110	74	70	75	60	1	0	0	0	388	40	S/. 2,327	26	S/.6.00	S/. 158	
OREJAS GRANDES	11		150	161	30	32	35	20	24	1	0	0	0	140	2	S/. 630	19	S/.4.50	S/. 86	
CHAMPA	17		120	137	30	28	30	20	15	1	0	0	0	122	3	S/. 549	13	S/.4.50	S/. 56	
KIN KONG	3		185	188	50	35	40	30	20	1	0	0	0	174	2	S/. 783	12	S/.4.50	S/. 55	
CONITOS	4		200	204	45	55	35	25	27	1	0	0	0	186	2	S/. 837	16	S/.4.50	S/. 73	
TOTAL	150	8830	655	9635	1890	1579	1510	553	642	14	830	800	500	550	8840	643	S/. 42,393	152	S/.48.50	S/. 734

Fuente: Área Logística, Corporación Budy del Perú

Elaboración: Propia.

Tabla 70: Ingreso y salida de productos terminados mes de Julio del año 2015, Corporación Budy del Perú S.A.C.

N° :	 Corporación Budy. del Peru S.A.C Deliciosamente Budy				FORMATO DE INGRESO Y SALIDA DE PRODUCTOS TERMINADOS															
	INV. INICIAL DEL MES ANTERIOR	TOTAL PRODUC.	INGRESO POR COMPRAS	TOTAL MENSUAL	TOTAL MENSUAL DONG FENG	TOTAL MENSUAL NISSAN	TOTAL MENSUAL PEUGEOT	TOTAL MENSUAL TIENDA	TOTAL MENSUAL NISSAN AD	DEGUSTACIONES	HUBBER	BARRAGAN	FERNANDEZ	VANINO	TOTAL VENTAS	TOTAL MALOGRADOS	VENTAS TOTALES MENSUAL (S/.)	INV. FINAL	PRECIOS	INV. VALORIZADO
AÑO	2015	2015	2015	2015	2015	2015	2015	2015	2015	2015	2015	2015	2015	2015	2015	2015	2015			
PRODUCTOS	JUNIO	JULIO	JULIO	JULIO	JULIO	JULIO	JULIO	JULIO	JULIO	JULIO	JULIO	JULIO	JULIO	JULIO	JULIO	JULIO	JULIO			
KEKITO ECONOMICO	27	2700		2727	434	425	432	98	116	2	500	550	0	0	2553	150	S/. 10,212	24	S/.4.00	S/. 96
KEKE INGLES TAPER	5	2050		2056	358	365	320	89	112	2	380	400	0	0	2022	30	S/. 12,132	4	S/.6.00	S/. 21
PIONONO ESPECIAL	4	1750		1754	355	250	250	80	100	2	0	0	260	300	1593	150	S/. 7,170	11	S/.4.50	S/. 50
ALFAJOR X 18	15	880		895	240	190	170	64	98	2	0	0	0	0	760	120	S/. 4,560	15	S/.6.00	S/. 92
TURRONCITO X 12	13	1400		1414	260	190	180	78	85	1	0	0	250	250	1292	100	S/. 5,168	21	S/.4.00	S/. 86
KEKON	26	420		446	110	75	70	75	60	1	0	0	0	0	389	40	S/. 2,333	17	S/.6.00	S/. 105
OREJAS GRANDES	19		135	154	30	30	35	20	20	1	0	0	0	0	134	2	S/. 603	19	S/.4.50	S/. 83
CHAMPA	13		150	163	30	30	30	20	15	1	0	0	0	0	124	2	S/. 558	37	S/.4.50	S/. 164
KIN KONG	12		180	192	50	35	40	30	20	1	0	0	0	0	174	2	S/. 783	16	S/.4.50	S/. 73
CONITOS	16		200	216	50	55	35	30	30	1	0	0	0	0	199	2	S/. 896	15	S/.4.50	S/. 69
TOTAL	152	9200	665	10017	1917	1645	1562	584	656	14	880	950	510	550	9240	598	S/. 44,414	179	S/.48.50	S/. 839

Fuente: Área Logística, Corporación Budy del Perú

Elaboración: Propia.

Tabla 71: Ingreso y salida de productos terminados mes de Agosto del año 2015, Corporación Budy del Perú S.A.C.

N° :	 Corporación Budy. del Peru S.A.C Deliciosamente Budy				FORMATO DE INGRESO Y SALIDA DE PRODUCTOS TERMINADOS															
	INV. INICIAL DEL MES ANTERIOR	TOTAL PRODUC.	INGRESO POR COMPRAS	TOTAL MENSUAL	TOTAL MENSUAL DONG FENG	TOTAL MENSUAL NISSAN	TOTAL MENSUAL PEUGEOT	TOTAL MENSUAL TIENDA	TOTAL MENSUAL NISSAN AD	DEGUSTACIONES	HUBBER	BARRAGAN	FERNANDEZ	VANINO	TOTAL VENTAS	TOTAL MALOGRADOS	VENTAS TOTALES MENSUAL (S/.)	INV. FINAL	PRECIOS	INV. VALORIZADO
AÑO	2015	2015	2015	2015	2015	2015	2015	2015	2015	2015	2015	2015	2015	2015	2015	2015	2015			
PRODUCTOS	JULIO	AGOSTO	AGOSTO	AGOSTO	AGOSTO	AGOSTO	AGOSTO	AGOSTO	AGOSTO	AGOSTO	AGOSTO	AGOSTO	AGOSTO	AGOSTO	AGOSTO	AGOSTO	AGOSTO	AGOSTO	AGOSTO	
KEKITO ECONOMICO	24	2850		2874	450	440	435	112	120	2	600	580	0	0	2735	120	S/. 10,940	19	S/.4.00	S/. 76
KEKE INGLES TAPER	4	2230		2234	382	360	352	98	102	2	450	450	0	0	2192	35	S/. 13,152	7	S/.6.00	S/. 40
PIONONO ESPECIAL	11	1700		1711	360	235	250	65	75	2	0	0	270	300	1553	140	S/. 6,990	18	S/.4.50	S/. 80
ALFAJOR X 18	15	850		865	245	190	170	85	60	2	0	0	0	748	100	S/. 4,488	17	S/.6.00	S/. 105	
TURRONCITO X 12	21	1380		1402	265	190	180	79	85	1	0	0	250	250	1298	90	S/. 5,192	13	S/.4.00	S/. 54
KEKON	17	460		477	125	75	90	80	60	1	0	0	0	429	40	S/. 2,573	9	S/.6.00	S/. 52	
OREJAS GRANDES	19		150	169	40	30	40	30	25	1	0	0	0	164	2	S/. 738	3	S/.4.50	S/. 14	
CHAMPA	37		100	137	35	30	30	20	15	1	0	0	0	129	2	S/. 581	6	S/.4.50	S/. 25	
KIN KONG	16		190	206	55	40	40	30	20	1	0	0	0	184	2	S/. 828	20	S/.4.50	S/. 91	
CONITOS	15		210	225	50	60	35	30	30	1	0	0	0	204	1	S/. 918	20	S/.4.50	S/. 91	
TOTAL	179	9470	650	10299	2007	1650	1622	629	592	14	1050	1030	520	550	9636	532	S/. 46,399	132	S/.48.50	S/. 626

Fuente: Área Logística, Corporación Budy del Perú

Elaboración: Propia.

Tabla 72: Ingreso y salida de productos terminados mes de Septiembre del año 2015, Corporación Budy del Perú S.A.C.

N° :	 Corporación Budy. del Peru S.A.C Deliciosamente Budy		FORMATO DE INGRESO Y SALIDA DE PRODUCTOS TERMINADOS																	
	INV. INICIAL DEL MES ANTERIOR	TOTAL PRODUC.	INGRESO POR COMPRAS	TOTAL MENSUAL	TOTAL MENSUAL DONG FENG	TOTAL MENSUAL NISSAN	TOTAL MENSUAL PEUGEOT	TOTAL MENSUAL TIENDA	TOTAL MENSUAL NISSAN AD	DEGUSTACIONES	HUBBER	BARRAGAN	FERNANDEZ	VANINO	TOTAL VENTAS	TOTAL MALOGRADOS	VENTAS TOTALES MENSUAL (S/.)	INV. FINAL	PRECIOS	INV. VALORIZADO
AÑO	2015	2015	2015	2015	2015	2015	2015	2015	2015	2015	2015	2015	2015	2015	2015	2015	2015			
PRODUCTOS	AGOSTO	SEPTIEMBRE	SEPTIEMBRE	SEPTIEMBRE	SEPTIEMBRE	SEPTIEMBRE	SEPTIEMBRE	SEPTIEMBRE	SEPTIEMBRE	SEPTIEMBRE	SEPTIEMBRE	SEPTIEMBRE	SEPTIEMBRE	SEPTIEMBRE	SEPTIEMBRE	SEPTIEMBRE	SEPTIEMBRE			
KEKITO ECONOMICO	19	2950		2969	460	450	450	100	125	2	650	600	0	0	2833	120	S/. 11,332	16	S/.4.00	S/. 64
KEKE INGLES TAPER	7	2400		2407	425	390	365	95	115	2	460	510	0	0	2358	35	S/. 14,148	14	S/.6.00	S/. 82
PIONONO ESPECIAL	18	1750		1768	355	260	250	68	78	2	0	0	300	310	1619	140	S/. 7,287	8	S/.4.50	S/. 38
ALFAJOR X 18	17	860		877	245	200	170	79	70	2	0	0	0	0	762	100	S/. 4,572	15	S/.6.00	S/. 92
TURRONCITO X 12	13	1450		1464	270	200	200	56	80	1	0	0	270	260	1335	90	S/. 5,340	38	S/.4.00	S/. 154
KEKON	9	480		489	125	75	90	80	60	1	0	0	0	0	429	40	S/. 2,573	20	S/.6.00	S/. 119
OREJAS GRANDES	3		165	168	40	30	35	30	30	1	0	0	0	0	164	2	S/. 738	3	S/.4.50	S/. 11
CHAMPA	6		150	156	35	35	30	25	20	1	0	0	0	0	144	2	S/. 648	10	S/.4.50	S/. 43
KIN KONG	20		200	220	55	45	45	30	25	1	0	0	0	0	199	2	S/. 896	19	S/.4.50	S/. 87
CONITOS	20		200	220	50	60	35	30	35	1	0	0	0	0	209	1	S/. 941	10	S/.4.50	S/. 46
TOTAL	132	9890	715	10737	2060	1745	1670	593	638	14	1110	1110	570	570	10052	532	S/. 48,474	153	S/.48.50	S/. 736

Fuente: Área Logística, Corporación Budy del Perú

Elaboración: Propia.

Tabla 73: Ingreso y salida de productos terminados mes de Octubre del año 2015, Corporación Budy del Perú S.A.C.

N° :	 Corporación Budy. del Perú S.A.C Deliciosamente Budy		FORMATO DE INGRESO Y SALIDA DE PRODUCTOS TERMINADOS																	
	INV. INICIAL DEL MES ANTERIOR	TOTAL PRODUC.	INGRESO POR COMPRAS	TOTAL MENSUAL	TOTAL MENSUAL DONG FENG	TOTAL MENSUAL NISSAN	TOTAL MENSUAL PEUGEOT	TOTAL MENSUAL TIENDA	TOTAL MENSUAL NISSAN AD	DEGUSTACIONES	HUBBER	BARRAGAN	FERNANDEZ	VANINO	TOTAL VENTAS	TOTAL MALOGRADOS	VENTAS TOTALES MENSUAL (S/.)	INV. FINAL	PRECIOS	INV. VALORIZADO
AÑO	2015	2015	2015	2015	2015	2015	2015	2015	2015	2015	2015	2015	2015	2015	2015	2015	2015			
PRODUCTOS	SEPTIMBRE	OCTUBRE	OCTUBRE	OCTUBRE	OCTUBRE	OCTUBRE	OCTUBRE	OCTUBRE	OCTUBRE	OCTUBRE	OCTUBRE	OCTUBRE	OCTUBRE	OCTUBRE	OCTUBRE	OCTUBRE	OCTUBRE			
KEKITO ECONOMICO	16	3220		3236	520	520	500	115	135	2	650	660	0	0	3098	120	S/. 12,392	18	S/.4.00	S/. 72
KEKE INGLES TAPER	14	2650		2664	450	420	400	110	140	2	550	550	0	0	2618	35	S/. 15,708	11	S/.6.00	S/. 65
PIONONO ESPECIAL	8	1900		1908	400	260	250	98	120	2	0	0	300	310	1736	140	S/. 7,814	32	S/.4.50	S/. 144
ALFAJOR X 18	15	870		885	245	210	180	56	78	2	0	0	0	0	767	100	S/. 4,602	18	S/.6.00	S/. 111
TURRONCITO X 12	38	1520		1559	270	200	210	98	112	1	0	0	280	290	1459	90	S/. 5,836	9	S/.4.00	S/. 38
KEKON	20	500		520	125	75	120	90	60	1	0	0	0	0	469	40	S/. 2,813	11	S/.6.00	S/. 66
OREJAS GRANDES	3		180	183	45	32	35	35	30	1	0	0	0	0	176	2	S/. 792	5	S/.4.50	S/. 23
CHAMPA	10		170	180	40	35	35	25	25	1	0	0	0	0	159	2	S/. 716	19	S/.4.50	S/. 83
KIN KONG	19		200	219	55	50	45	35	30	1	0	0	0	0	214	2	S/. 963	3	S/.4.50	S/. 15
CONITOS	10		210	220	55	60	35	30	35	1	0	0	0	0	214	1	S/. 963	5	S/.4.50	S/. 24
TOTAL	153	10660	760	11573	2205	1862	1810	692	765	14	1200	1210	580	600	10910	532	S/. 52,598	132	S/.48.50	S/. 639

Fuente: Área Logística, Corporación Budy del Perú

Elaboración: Propia.

Tabla 74: Ingreso y salida de productos terminados mes de Noviembre del año 2015, Corporación Budy del Perú S.A.C.

N° :	 Corporación <u>del Peru S.A.C</u> Deliciosamente Budy		FORMATO DE INGRESO Y SALIDA DE PRODUCTOS TERMINADOS															INV. FINAL	PRECIOS	INV. VALORIZADO
	INV. INICIAL DEL MES ANTERIOR	TOTAL PRODUC.	INGRESO POR COMPRAS	TOTAL MENSUAL	TOTAL MENSUAL DONG FENG	TOTAL MENSUAL NISSAN	TOTAL MENSUAL PEUGEOT	TOTAL MENSUAL TIENDA	TOTAL MENSUAL NISSAN AD	DEGUSTACIONES	HUBBER	BARRAGAN	FERNANDEZ	VANINO	TOTAL VENTAS	TOTAL MALOGRADOS	VENTAS TOTALES MENSUAL (S/-)			
AÑO	2015	2015	2015	2015	2015	2015	2015	2015	2015	2015	2015	2015	2015	2015	2015	2015	2015	2015	2015	
PRODUCTOS	OCTUBRE	NOVIEMBRE	NOVIEMBRE	NOVIEMBRE	NOVIEMBRE	NOVIEMBRE	NOVIEMBRE	NOVIEMBRE	NOVIEMBRE	NOVIEMBRE	NOVIEMBRE	NOVIEMBRE	NOVIEMBRE	NOVIEMBRE	NOVIEMBRE	NOVIEMBRE	NOVIEMBRE	NOVIEMBRE	NOVIEMBRE	
KEKITO ECONOMICO	18	2350		2368	330	430	320	80	95	2	500	510	0	0	2263	100	S/. 9,052	5	S/. 4.00	S/. 20
KEKE INGLES TAPER	11	2210		2221	350	400	320	78	85	2	450	500	0	0	2181	30	S/. 13,086	10	S/. 6.00	S/. 59
PIONONO ESPECIAL	32	1500		1532	250	220	250	59	55	2	0	0	250	280	1362	135	S/. 6,131	35	S/. 4.50	S/. 156
ALFAJOR X 18	18	650		668	205	120	150	40	54	2	0	0	0	0	567	85	S/. 3,402	16	S/. 6.00	S/. 98
TURRONCITO X 12	9	1300		1310	205	120	200	68	85	1	0	0	250	280	1207	90	S/. 4,828	12	S/. 4.00	S/. 50
KEKON	11	450		461	120	50	90	85	60	1	0	0	0	0	404	35	S/. 2,423	22	S/. 6.00	S/. 133
OREJAS GRANDES	5		180	185	45	25	35	35	30	1	0	0	0	0	169	2	S/. 761	15	S/. 4.50	S/. 65
CHAMPA	19		140	159	35	35	35	25	25	1	0	0	0	0	154	2	S/. 693	3	S/. 4.50	S/. 11
KIN KONG	3		180	183	50	35	45	25	25	1	0	0	0	0	179	2	S/. 806	2	S/. 4.50	S/. 10
CONITOS	5		195	200	45	40	35	30	35	1	0	0	0	0	184	1	S/. 828	15	S/. 4.50	S/. 69
TOTAL	132	8460	695	9287	1635	1475	1480	525	549	14	950	1010	500	560	8670	482	S/. 42,008	135	S/. 48.50	S/. 672

Fuente: Área Logística, Corporación Budy del Perú

Elaboración: Propia.

Tabla 75: Ingreso y salida de productos terminados mes de Enero del año 2016, Corporación Budy del Perú S.A.C.

N° :	 Corporación Budy. del Peru S.A.C Deliciosamente Budy		FORMATO DE INGRESO Y SALIDA DE PRODUCTOS TERMINADOS															INV. FINAL	PRECIOS	INV. VALORIZADO							
	INV. INICIAL DEL MES ANTERIOR	TOTAL PRODUC.	INGRESO POR COMPRAS	TOTAL MENSUAL	TOTAL MENSUAL DONG FENG	TOTAL MENSUAL NISSAN	TOTAL MENSUAL PEUGEOT	TOTAL MENSUAL TIENDA	TOTAL MENSUAL NISSAN AD	DEGUSTACIONES	HUBBER	BARRAGAN	FERNANDEZ	VANINO	TOTAL VENTAS	TOTAL MALGRADOS	VENTAS TOTALES MENSUAL (S/.)										
AÑO	2015	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	
PRODUCTOS	DICIMEBRE	ENERO	ENERO	ENERO	ENERO	ENERO	ENERO	ENERO	ENERO	ENERO	ENERO	ENERO	ENERO	ENERO	ENERO	ENERO	ENERO	ENERO	ENERO	ENERO	ENERO	ENERO	ENERO	ENERO	ENERO	ENERO	ENERO
KEKITO ECONOMICO	236	1820		2056	410	405	380	80	90	3	300	250	0	0	1912	130	S/. 7,648	14	S/.4.00	S/. 56							
KEKE INGLES TAPER	12	1320		1332	250	230	225	72	76	2	250	210	0	0	1311	10	S/. 7,866	11	S/.6.00	S/. 66							
PIONONO ESPECIAL	31	1280		1311	220	176	194	54	65	2	0	0	200	250	1157	140	S/. 5,208	14	S/.4.50	S/. 63							
ALFAJOR X 18	25	720		745	210	185	168	60	54	1	0	0	0	0	676	50	S/. 4,054	20	S/.6.00	S/. 119							
TURRONCITO X 12	47	1100		1148	200	175	178	58	80	2	0	0	210	180	1079	65	S/. 4,318	3	S/.4.00	S/. 12							
KEKON	13	350		363	85	60	65	59	61	1	0	0	0	0	329	20	S/. 1,973	14	S/.6.00	S/. 87							
OREJAS GRANDES	4		85	89	20	18	20	12	15	1	0	0	0	0	84	2	S/. 378	4	S/.4.50	S/. 16							
CHAMPA	9		120	129	25	24	20	15	12	1	0	0	0	0	95	3	S/. 428	31	S/.4.50	S/. 139							
KIN KONG	21		120	141	35	25	30	20	15	1	0	0	0	0	124	2	S/. 558	15	S/.4.50	S/. 69							
CONITOS	16		160	176	50	55	25	15	20	1	0	0	0	0	164	3	S/. 738	9	S/.4.50	S/. 42							
TOTAL	416	6590	485	7491	1505	1353	1305	445	488	15	550	460	410	430	6931	424	S/. 33,167	135	S/.48.50	S/. 668							

Fuente: Área Logística, Corporación Budy del Perú

Elaboración: Propia.

Tabla 76: Ingreso y salida de productos terminados mes de Febrero del año 2016, Corporación Budy del Perú S.A.C.

N° :			FORMATO DE INGRESO Y SALIDA DE PRODUCTOS TERMINADOS																	
	INV. INICIAL DEL MES ANTERIOR	TOTAL PRODUC.	INGRESO POR COMPRAS	TOTAL MENSUAL	TOTAL MENSUAL DONG FENG	TOTAL MENSUAL NISSAN	TOTAL MENSUAL PEUGEOT	TOTAL MENSUAL TIENDA	TOTAL MENSUAL NISSAN AD	DEGUSTACIONES	HUBBER	BARRAGAN	FERNANDEZ	VANINO	TOTAL VENTAS	TOTAL MALGRADOS	VENTAS TOTALES MENSUAL (S/-)	INV. FINAL	PRECIOS	INV. VALORIZADO
AÑO	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016			
PRODUCTOS	ENERO	FEBRERO	FEBRERO	FEBRERO	FEBRERO	FEBRERO	FEBRERO	FEBRERO	FEBRERO	FEBRERO	FEBRERO	FEBRERO	FEBRERO	FEBRERO	FEBRERO	FEBRERO	FEBRERO			
KEKITO ECONOMICO	14	2080		2094	400	400	385	95	110	3	300	250	0	0	1937	125	S/. 7,748	32	S/.4.00	S/. 128
KEKE INGLES TAPER	11	1400		1411	255	235	230	80	105	2	250	210	0	0	1363	15	S/. 8,178	33	S/.6.00	S/. 199
PIONONO ESPECIAL	14	1380		1394	230	180	200	60	98	2	0	0	200	250	1216	145	S/. 5,474	33	S/.4.50	S/. 147
ALFAJOR X 18	20	820		840	230	190	170	45	50	2	0	0	0	0	683	45	S/. 4,098	112	S/.6.00	S/. 671
TURRONCITO X 12	3	1300		1303	250	180	180	54	68	2	0	0	210	180	1120	60	S/. 4,482	123	S/.4.00	S/. 491
KEKON	14	380		394	90	65	70	70	66	1	0	0	0	0	360	25	S/. 2,159	10	S/.6.00	S/. 58
OREJAS GRANDES	4		100	104	22	20	20	12	12	1	0	0	0	0	85	2	S/. 383	17	S/.4.50	S/. 77
CHAMPA	31		90	121	30	25	25	13	15	1	0	0	0	0	107	3	S/. 482	11	S/.4.50	S/. 51
KIN KONG	15		145	160	40	20	35	20	15	1	0	0	0	0	129	2	S/. 581	29	S/.4.50	S/. 132
CONITOS	9		180	189	55	60	30	15	20	1	0	0	0	0	179	3	S/. 806	7	S/.4.50	S/. 33
TOTAL	135	7360	515	8010	1602	1375	1345	464	559	16	550	460	410	430	7180	424	S/. 34,388	407	S/.48.50	S/. 1,985

Fuente: Área Logística, Corporación Budy del Perú

Elaboración: Propia.

Tabla 77: Ingreso y salida de productos terminados mes de Marzo del año 2016, Corporación Budy del Perú S.A.C.

N° :	 Corporación Budy. del Perú S.A.C Deliciosamente Budy		FORMATO DE INGRESO Y SALIDA DE PRODUCTOS TERMINADOS																	
	INV. INICIAL DEL MES ANTERIOR	TOTAL PRODUC.	INGRESO POR COMPRAS	TOTAL MENSUAL	TOTAL MENSUAL DONG FENG	TOTAL MENSUAL NISSAN	TOTAL MENSUAL PEUGEOT	TOTAL MENSUAL TIENDA	TOTAL MENSUAL NISSAN AD	DEGUSTACIONES	HUBBER	BARRAGAN	FERNANDEZ	VANINO	TOTAL VENTAS	TOTAL MALOGRADOS	VENTAS TOTALES MENSUAL (\$/.)	INV. FINAL	PRECIOS	INV. VALORIZADO
	AÑO	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016			
PRODUCTOS	FEBRERO	MARZO	MARZO	MARZO	MARZO	MARZO	MARZO	MARZO	MARZO	MARZO	MARZO	MARZO	MARZO	MARZO	MARZO	MARZO	MARZO			
KEKITO ECONOMICO	32	2200		2232	390	410	390	120	125	3	250	230	0	0	1912	298	S/. 7,648	22	S/.4.00	S/. 88
KEKE INGLES TAPER	33	1320		1353	250	240	230	78	113	2	220	200	0	0	1329	11	S/. 7,974	13	S/.6.00	S/. 79
PIONONO ESPECIAL	33	1500		1533	230	190	200	68	103	2	0	0	180	240	1209	307	S/. 5,442	16	S/.4.50	S/. 74
ALFAJOR X 18	112	880		992	230	190	170	49	100	2	0	0	0	0	737	125	S/. 4,422	130	S/.6.00	S/. 779
TURRONCITO X 12	123	1285		1408	250	180	170	38	86	2	0	0	200	190	1112	184	S/. 4,450	112	S/.4.00	S/. 446
KEKON	10	430		440	95	70	70	68	70	1	0	0	0	0	372	49	S/. 2,231	19	S/.6.00	S/. 111
OREJAS GRANDES	17		100	117	22	25	20	10	12	1	0	0	0	0	88	2	S/. 396	28	S/.4.50	S/. 124
CHAMPA	11		120	131	30	25	30	18	14	1	0	0	0	0	116	3	S/. 522	13	S/.4.50	S/. 57
KIN KONG	29		130	159	45	25	40	25	16	1	0	0	0	0	150	3	S/. 675	6	S/.4.50	S/. 27
CONITOS	7		200	207	60	65	30	20	15	1	0	0	0	0	189	4	S/. 851	14	S/.4.50	S/. 65
TOTAL	407	7615	550	8572	1602	1420	1350	494	654	16	470	430	380	430	7215	985	S/. 34,610	372	S/.48.50	S/. 1,850

Fuente: Área Logística, Corporación Budy del Perú

Elaboración: Propia.

Tabla 78: Ingreso y salida de productos terminados mes de Abril del año 2016, Corporación Budy del Perú S.A.C.

N° :	 Corporación Budy. del Peru S.A.C Deliciosamente Budy		FORMATO DE INGRESO Y SALIDA DE PRODUCTOS TERMINADOS															INV. FINAL	PRECIOS	INV. VALORIZADO							
	INV. INICIAL DEL MES ANTERIOR	TOTAL PRODUC.	INGRESO POR COMPRAS	TOTAL MENSUAL	TOTAL MENSUAL DONG FENG	TOTAL MENSUAL NISSAN	TOTAL MENSUAL PEUGEOT	TOTAL MENSUAL TIENDA	TOTAL MENSUAL NISSAN AD	DEGUSTACIONES	HUBBER	BARRAGAN	FERNANDEZ	VANINO	TOTAL VENTAS	TOTAL MALOGRADOS	VENTAS TOTALES MENSUAL (S/.)										
AÑO	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	
PRODUCTOS	MARZO	ABRIL	ABRIL	ABRIL	ABRIL	ABRIL	ABRIL	ABRIL	ABRIL	ABRIL	ABRIL	ABRIL	ABRIL	ABRIL	ABRIL	ABRIL	ABRIL	ABRIL	ABRIL	ABRIL	ABRIL	ABRIL	ABRIL	ABRIL	ABRIL	ABRIL	ABRIL
KEKITO ECONOMICO	22	2300		2322	390	410	390	102	100	2	300	280	0	0	1970	298	S/. 7,880	54	S/. 4.00	S/. 216							
KEKE INGLES TAPER	13	1400		1413	250	240	230	80	95	2	250	210	0	0	1353	11	S/. 8,118	49	S/. 6.00	S/. 296							
PIONONO ESPECIAL	16	1520		1536	230	190	200	68	86	2	0	0	190	250	1212	307	S/. 5,456	17	S/. 4.50	S/. 77							
ALFAJOR X 18	130	750		880	230	190	170	49	74	2	0	0	0	711	125	S/. 4,266	44	S/. 6.00	S/. 263								
TURRONCITO X 12	112	1250		1362	250	180	170	38	86	2	0	0	210	200	1132	184	S/. 4,530	45	S/. 4.00	S/. 181							
KEKON	19	430		449	95	70	70	68	70	1	0	0	0	372	49	S/. 2,231	27	S/. 6.00	S/. 165								
OREJAS GRANDES	28		100	128	22	25	20	15	13	1	0	0	0	94	2	S/. 423	32	S/. 4.50	S/. 144								
CHAMPA	13		110	123	30	25	30	14	12	1	0	0	0	110	3	S/. 495	10	S/. 4.50	S/. 46								
KIN KONG	6		165	171	45	25	40	20	15	1	0	0	0	144	3	S/. 648	24	S/. 4.50	S/. 107								
CONITOS	14		180	194	45	50	35	25	28	1	0	0	0	182	4	S/. 819	8	S/. 4.50	S/. 38								
TOTAL	372	7650	555	8577	1587	1405	1355	479	579	15	550	490	400	450	7281	985	S/. 34,865	311	S/. 48.50	S/. 1,532							

Fuente: Área Logística, Corporación Budy del Perú

Elaboración: Propia

Tabla 79: Ingreso y salida de productos terminados mes de Mayo del año 2016, Corporación Budy del Perú S.A.C.

N° :	 Corporación  del Peru S.A.C Deliciosamente Budy				FORMATO DE INGRESO Y SALIDA DE PRODUCTOS TERMINADOS													VENTAS TOTALES MENSUAL (S/.)	INV. FINAL	PRECIOS	INV. VALORIZADO
	INV. INICIAL DEL MES ANTERIOR	TOTAL PRODUC.	INGRESO POR COMPRAS	TOTAL MENSUAL	TOTAL MENSUAL DONG FENG	TOTAL MENSUAL NISSAN	TOTAL MENSUAL PEUGEOT	TOTAL MENSUAL TIENDA	TOTAL MENSUAL NISSAN AD	DEGUSTACIONES	HUBBER	BARRAGAN	FERNANDEZ	VANINO	TOTAL VENTAS	TOTAL MALOGRADOS					
AÑO	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016				
PRODUCTOS	ABRIL	MAYO	MAYO	MAYO	MAYO	MAYO	MAYO	MAYO	MAYO	MAYO	MAYO	MAYO	MAYO	MAYO	MAYO	MAYO	MAYO				
KEKITO ECONOMICO	54	2400		2454	410	400	390	112	120	2	400	300	0	0	2130	298	S/. 8,520	26	S/.4.00	S/. 104	
KEKE INGLES TAPER	49	1500		1549	260	250	250	100	115	2	300	250	0	0	1523	11	S/. 9,138	15	S/.6.00	S/. 92	
PIONONO ESPECIAL	17	1565		1582	230	200	220	55	102	2	0	0	210	250	1265	307	S/. 5,694	10	S/.4.50	S/. 44	
ALFAJOR X 18	44	920		964	240	190	170	78	98	2	0	0	0	774	125	S/. 4,644	65	S/.6.00	S/. 389		
TURRONCITO X 12	45	1400		1445	250	185	170	69	95	1	0	0	230	220	1218	184	S/. 4,872	44	S/.4.00	S/. 174	
KEKON	27	420		447	100	70	70	68	70	1	0	0	0	377	49	S/. 2,261	21	S/.6.00	S/. 128		
OREJAS GRANDES	32		120	152	25	25	30	15	13	1	0	0	0	107	2	S/. 482	44	S/.4.50	S/. 196		
CHAMPA	10		120	130	30	25	30	14	12	1	0	0	0	110	3	S/. 495	18	S/.4.50	S/. 79		
KIN KONG	24		150	174	45	30	40	20	15	1	0	0	0	149	3	S/. 671	22	S/.4.50	S/. 97		
CONITOS	8		200	208	45	55	35	25	28	1	0	0	0	187	4	S/. 842	18	S/.4.50	S/. 79		
TOTAL	311	8205	590	9106	1635	1430	1405	556	668	14	700	550	440	470	7840	985	S/. 37,617	281	S/.48.50	S/. 1,382	

Fuente: Área Logística, Corporación Budy del Perú

Elaboración: Propia

Tabla 80: Ingreso y salida de productos terminados mes de Junio del año 2016, Corporación Budy del Perú S.A.C.

N° :	 Corporación <u>del Peru S.A.C</u> Deliciosamente Budy		FORMATO DE INGRESO Y SALIDA DE PRODUCTOS TERMINADOS														VENTAS TOTALES MENSUAL (S./)	INV. FINAL	PRECIOS	INV. VALORIZADO
	INV. INICIAL DEL MES ANTERIOR	TOTAL PRODUC.	INGRESO POR COMPRAS	TOTAL MENSUAL	TOTAL MENSUAL DONG FENG	TOTAL MENSUAL NISSAN	TOTAL MENSUAL PEUGEOT	TOTAL MENSUAL TIENDA	TOTAL MENSUAL NISSAN AD	DEGUSTACIONES	HUBBER	BARRAGAN	FERNANDEZ	VANINO	TOTAL VENTAS	TOTAL MALOGRADOS				
AÑO	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016			
PRODUCTOS	MAYO	JUNIO	JUNIO	JUNIO	JUNIO	JUNIO	JUNIO	JUNIO	JUNIO	JUNIO	JUNIO	JUNIO	JUNIO	JUNIO	JUNIO	JUNIO	JUNIO			
KEKITO ECONOMICO	26	2600		2626	450	400	400	95	125	2	480	450	0	0	2398	180	S/. 9,592	48	S/. 4.00	S/. 192
KEKE INGLES TAPER	15	1850		1865	300	320	300	120	100	2	350	350	0	0	1838	20	S/. 11,028	7	S/. 6.00	S/. 45
PIONONO ESPECIAL	10	1750		1760	355	250	250	78	95	2	0	0	250	300	1576	150	S/. 7,094	33	S/. 4.50	S/. 150
ALFAJOR X 18	65	850		915	240	190	170	59	98	2	0	0	0	755	125	S/. 4,530	35	S/. 6.00	S/. 209	
TURRONCITO X 12	44	1450		1494	260	190	180	69	95	1	0	0	250	250	1293	120	S/. 5,172	81	S/. 4.00	S/. 322
KEKON	21	450		471	110	75	70	68	70	1	0	0	0	392	40	S/. 2,351	40	S/. 6.00	S/. 237	
OREJAS GRANDES	44		90	134	30	30	35	15	13	1	0	0	0	122	2	S/. 549	10	S/. 4.50	S/. 45	
CHAMPA	18		110	128	30	30	30	14	12	1	0	0	0	115	3	S/. 518	10	S/. 4.50	S/. 45	
KIN KONG	22		150	172	50	35	40	20	15	1	0	0	0	159	2	S/. 716	11	S/. 4.50	S/. 47	
CONITOS	18		185	203	45	55	35	25	28	1	0	0	0	187	2	S/. 842	14	S/. 4.50	S/. 61	
TOTAL	281	8950	535	9766	1870	1575	1510	563	651	14	830	800	500	550	8835	643	S/. 42,390	288	S/. 48.50	S/. 1,353

Fuente: Área Logística, Corporación Budy del Perú

Elaboración: Propia

Tabla 81: Ingreso y salida de productos terminados mes de Julio del año 2016, Corporación Budy del Perú S.A.C.

N° :	 Corporación Budy. del Peru S.A.C. Deliciosamente Budy		FORMATO DE INGRESO Y SALIDA DE PRODUCTOS TERMINADOS															INV. FINAL	PRECIOS	INV. VALORIZADO
	INV. INICIAL DEL MES ANTERIOR	TOTAL PRODUC.	INGRESO POR COMPRAS	TOTAL MENSUAL	TOTAL MENSUAL DONG FENG	TOTAL MENSUAL NISSAN	TOTAL MENSUAL PEUGEOT	TOTAL MENSUAL TIENDA	TOTAL MENSUAL NISSAN AD	DEGUSTACIONES	HUBBER	BARRAGAN	FERNANDEZ	VANINO	TOTAL VENTAS	TOTAL MALOGRADOS	VENTAS TOTALES MENSUAL (S/.)			
AÑO	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	
PRODUCTOS	JUNIO	JULIO	JULIO	JULIO	JULIO	JULIO	JULIO	JULIO	JULIO	JULIO	JULIO	JULIO	JULIO	JULIO	JULIO	JULIO	JULIO	JULIO	JULIO	
KEKITO ECONOMICO	48	2650		2698	430	420	400	100	116	2	500	550	0	0	2514	150	S/. 10,056	34	S/.4.00	S/. 136
KEKE INGLES TAPER	7	2050		2058	350	350	300	90	115	2	380	400	0	0	1983	30	S/. 11,898	45	S/.6.00	S/. 267
PIONONO ESPECIAL	33	1750		1783	355	250	250	85	112	2	0	0	260	300	1610	150	S/. 7,247	23	S/.4.50	S/. 104
ALFAJOR X 18	35	860		895	240	190	170	65	98	2	0	0	0	0	761	120	S/. 4,566	14	S/.6.00	S/. 83
TURRONCITO X 12	81	1320		1401	260	190	180	75	85	1	0	0	250	250	1289	100	S/. 5,156	12	S/.4.00	S/. 46
KEKON	40	400		440	110	75	70	68	62	1	0	0	0	0	384	40	S/. 2,303	16	S/.6.00	S/. 94
OREJAS GRANDES	10		150	160	30	30	35	20	20	1	0	0	0	0	134	2	S/. 603	25	S/.4.50	S/. 110
CHAMPA	10		135	145	30	30	30	20	15	1	0	0	0	0	124	2	S/. 558	19	S/.4.50	S/. 86
KIN KONG	11		190	201	50	35	40	30	20	1	0	0	0	0	174	2	S/. 783	25	S/.4.50	S/. 110
CONITOS	14		200	214	50	55	35	30	30	1	0	0	0	0	199	2	S/. 896	13	S/.4.50	S/. 56
TOTAL	288	9030	675	9993	1905	1625	1510	583	673	14	880	950	510	550	9172	598	S/. 44,065	223	S/.48.50	S/. 1,093

Fuente: Área Logística, Corporación Budy del Perú

Elaboración: Propia

Tabla 82: Ingreso y salida de productos terminados mes de Agosto del año 2016, Corporación Budy del Perú S.A.C.

N° :	 Corporación Budy. del Peru S.A.C Deliciosamente Budy		FORMATO DE INGRESO Y SALIDA DE PRODUCTOS TERMINADOS															INV. FINAL	PRECIOS	INV. VALORIZADO
	INV. INICIAL DEL MES ANTERIOR	TOTAL PRODUC.	INGRESO POR COMPRAS	TOTAL MENSUAL	TOTAL MENSUAL DONG FENG	TOTAL MENSUAL NISSAN	TOTAL MENSUAL PEUGEOT	TOTAL MENSUAL TIENDA	TOTAL MENSUAL NISSAN AD	DEGUSTACIONES	HUBBER	BARRAGAN	FERNANDEZ	VANINO	TOTAL VENTAS	TOTAL MALOGRADOS	VENTAS TOTALES MENSUAL (S/.)			
AÑO	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016
PRODUCTOS	JULIO	AGOSTO	AGOSTO	AGOSTO	AGOSTO	AGOSTO	AGOSTO	AGOSTO	AGOSTO	AGOSTO	AGOSTO	AGOSTO	AGOSTO	AGOSTO	AGOSTO	AGOSTO	AGOSTO	AGOSTO	AGOSTO	AGOSTO
KEKITO ECONOMICO	34	2800		2834	440	435	420	100	125	2	600	580	0	0	2698	120	S/. 10,792	16	S/.4.00	S/. 64
KEKE INGLES TAPER	45	2150		2195	360	350	350	85	110	2	450	450	0	0	2153	35	S/. 12,918	7	S/.6.00	S/. 40
PIONONO ESPECIAL	23	1700		1723	355	250	250	65	75	2	0	0	270	300	1563	140	S/. 7,035	20	S/.4.50	S/. 89
ALFAJOR X 18	14	850		864	245	190	170	85	60	2	0	0	0	0	748	100	S/. 4,488	16	S/.6.00	S/. 95
TURRONCITO X 12	12	1400		1412	265	190	180	79	85	1	0	0	250	250	1298	90	S/. 5,192	24	S/.4.00	S/. 94
KEKON	16	500		516	125	75	90	80	60	1	0	0	0	0	429	40	S/. 2,573	47	S/.6.00	S/. 281
OREJAS GRANDES	25		160	185	40	30	35	30	25	1	0	0	0	0	159	2	S/. 716	24	S/.4.50	S/. 108
CHAMPA	19		120	139	35	30	30	20	15	1	0	0	0	0	129	2	S/. 581	8	S/.4.50	S/. 36
KIN KONG	25		190	215	55	40	40	30	20	1	0	0	0	0	184	2	S/. 828	29	S/.4.50	S/. 128
CONITOS	13		200	213	50	60	35	30	30	1	0	0	0	0	204	1	S/. 918	8	S/.4.50	S/. 34
TOTAL	223	9400	670	10293	1970	1650	1600	604	605	14	1050	1030	520	550	9565	532	S/. 46,040	197	S/.48.50	S/. 969

Fuente: Área Logística, Corporación Budy del Perú

Elaboración: Propia

Tabla 83: Ingreso y salida de productos terminados mes de Septiembre del año 2016, Corporación Budy del Perú S.A.C.

N° :	 Corporación Budy. del Perú S.A.C. Deliciosamente Budy		FORMATO DE INGRESO Y SALIDA DE PRODUCTOS TERMINADOS																	
	INV. INICIAL DEL MES ANTERIOR	TOTAL PRODUC.	INGRESO POR COMPRAS	TOTAL MENSUAL	TOTAL MENSUAL DONG FENG	TOTAL MENSUAL NISSAN	TOTAL MENSUAL PEUGEOT	TOTAL MENSUAL TIENDA	TOTAL MENSUAL NISSAN AD	DEGUSTACIONES	HUBBER	BARRAGAN	FERNANDEZ	VANINO	TOTAL VENTAS	TOTAL MALOGRADOS	VENTAS TOTALES MENSUAL (S/.)	INV. FINAL	PRECIOS	INV. VALORIZADO
AÑO	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016			
PRODUCTOS	AGOSTO	SEPTIEMBRE	SEPTIEMBRE	SEPTIEMBRE	SEPTIEMBRE	SEPTIEMBRE	SEPTIEMBRE	SEPTIEMBRE	SEPTIEMBRE	SEPTIEMBRE	SEPTIEMBRE	SEPTIEMBRE	SEPTIEMBRE	SEPTIEMBRE	SEPTIEMBRE	SEPTIEMBRE	SEPTIEMBRE			
KEKITO ECONOMICO	16	3000		3016	450	440	450	135	140	2	650	600	0	0	2863	120	S/. 11,452	33	S/.4.00	S/. 132
KEKE INGLES TAPER	7	2400		2407	410	380	360	95	126	2	460	510	0	0	2339	35	S/. 14,034	33	S/.6.00	S/. 197
PIONONO ESPECIAL	20	1800		1820	355	260	250	68	115	2	0	0	300	310	1656	140	S/. 7,454	23	S/.4.50	S/. 105
ALFAJOR X 18	16	950		966	245	200	170	100	120	2	0	0	0	0	833	100	S/. 4,998	33	S/.6.00	S/. 197
TURRONCITO X 12	24	1500		1524	270	200	200	85	130	1	0	0	270	260	1414	90	S/. 5,656	20	S/.4.00	S/. 78
KEKON	47	450		497	125	75	90	65	60	1	0	0	0	0	414	40	S/. 2,483	43	S/.6.00	S/. 258
OREJAS GRANDES	24		165	189	40	30	35	30	30	1	0	0	0	0	164	2	S/. 738	24	S/.4.50	S/. 106
CHAMPA	8		170	178	35	35	30	25	20	1	0	0	0	0	144	2	S/. 648	32	S/.4.50	S/. 144
KIN KONG	29		180	209	55	45	45	30	25	1	0	0	0	0	199	2	S/. 896	8	S/.4.50	S/. 34
CONITOS	8		220	228	50	60	35	30	35	1	0	0	0	0	209	1	S/. 941	18	S/.4.50	S/. 79
TOTAL	197	10100	735	11032	2035	1725	1665	663	801	14	1110	1110	570	570	10235	532	S/. 49,298	265	S/.48.50	S/. 1,329

Fuente: Área Logística, Corporación Budy del Perú

Elaboración: Propia

Tabla 84: Ingreso y salida de productos terminados mes de Octubre del año 2016, Corporación Budy del Perú S.A.C.

N° :	 Corporación Budy. del Peru S.A.C Deliciosamente Budy		FORMATO DE INGRESO Y SALIDA DE PRODUCTOS TERMINADOS															INV. FINAL	PRECIOS	INV. VALORIZADO
	INV. INICIAL DEL MES ANTERIOR	TOTAL PRODUC.	INGRESO POR COMPRAS	TOTAL MENSUAL	TOTAL MENSUAL DONG FENG	TOTAL MENSUAL NISSAN	TOTAL MENSUAL PEUGEOT	TOTAL MENSUAL TIENDA	TOTAL MENSUAL NISSAN AD	DEGUSTACIONES	HUBBER	BARRAGAN	FERNANDEZ	VANINO	TOTAL VENTAS	TOTAL MALOGRADOS	VENTAS TOTALES MENSUAL (S/.)			
AÑO	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016		
PRODUCTOS	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	OCTUBRE	OCTUBRE	OCTUBRE	OCTUBRE	OCTUBRE	OCTUBRE	OCTUBRE	OCTUBRE	OCTUBRE	OCTUBRE	OCTUBRE	OCTUBRE	OCTUBRE	OCTUBRE	OCTUBRE	OCTUBRE		
KEKITO ECONOMICO	33	3200		3233	500	510	500	126	145	2	650	650	0	0	3079	120	S/. 12,316	34	S/. 4.00	S/. 136
KEKE INGLES TAPER	33	2550		2583	450	420	390	112	135	2	480	520	0	0	2505	35	S/. 15,030	43	S/. 6.00	S/. 257
PIONONO ESPECIAL	23	1900		1923	400	260	250	100	120	2	0	0	300	310	1738	140	S/. 7,823	45	S/. 4.50	S/. 203
ALFAJOR X 18	33	900		933	245	200	180	98	95	2	0	0	0	0	816	100	S/. 4,896	17	S/. 6.00	S/. 101
TURRONCITO X 12	20	1500		1520	270	200	210	68	85	1	0	0	280	290	1402	90	S/. 5,608	28	S/. 4.00	S/. 110
KEKON	43	450		493	125	75	90	85	60	1	0	0	0	0	434	40	S/. 2,603	19	S/. 6.00	S/. 115
OREJAS GRANDES	24		170	194	45	30	35	35	30	1	0	0	0	0	174	2	S/. 783	18	S/. 4.50	S/. 81
CHAMPA	32		150	182	40	35	35	25	25	1	0	0	0	0	159	2	S/. 716	21	S/. 4.50	S/. 95
KIN KONG	8		220	228	55	50	45	35	30	1	0	0	0	0	214	2	S/. 963	12	S/. 4.50	S/. 52
CONITOS	18		200	218	55	60	35	30	35	1	0	0	0	0	214	1	S/. 963	3	S/. 4.50	S/. 11
TOTAL	265	10500	740	11505	2185	1840	1770	714	760	14	1130	1170	580	600	10735	532	S/. 51,700	238	S/. 48.50	S/. 1,160

Fuente: Área Logística, Corporación Budy del Perú

Elaboración: Propia

Tabla 85: Ingreso y salida de productos terminados mes de Noviembre del año 2016, Corporación Budy del Perú S.A.C.

N° :	 Corporación Budy. del Perú S.A.C. Deliciosamente Budy		FORMATO DE INGRESO Y SALIDA DE PRODUCTOS TERMINADOS																	
	INV. INICIAL DEL MES ANTERIOR	TOTAL PRODUC.	INGRESO POR COMPRAS	TOTAL MENSUAL	TOTAL MENSUAL DONG FENG	TOTAL MENSUAL NISSAN	TOTAL MENSUAL PEUGEOT	TOTAL MENSUAL TIENDA	TOTAL MENSUAL NISSAN AD	DEGUSTACIONES	HUBBER	BARRAGAN	FERNANDEZ	VANINO	TOTAL VENTAS	TOTAL MALOGRADOS	VENTAS TOTALES MENSUAL (S/.)	INV. FINAL	PRECIOS	INV. VALORIZADO
AÑO	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016				
PRODUCTOS	OCTUBRE	NOVIEMBRE	NOVIEMBRE	NOVIEMBRE	NOVIEMBRE	NOVIEMBRE	NOVIEMBRE	NOVIEMBRE	NOVIEMBRE	NOVIEMBRE	NOVIEMBRE	NOVIEMBRE	NOVIEMBRE	NOVIEMBRE	NOVIEMBRE	NOVIEMBRE	NOVIEMBRE			
KEKITO ECONOMICO	34	2950		2984	480	450	460	175	210	2	500	600	0	0	2873	100	S/. 11,492	11	S/. 4.00	S/. 44
KEKE INGLES TAPER	43	2450		2493	350	420	350	180	200	2	450	500	0	0	2448	30	S/. 14,688	15	S/. 6.00	S/. 90
PIONONO ESPECIAL	45	1700		1745	260	250	300	112	120	2	0	0	250	280	1570	135	S/. 7,067	40	S/. 4.50	S/. 179
ALFAJOR X 18	17	850		867	250	150	150	100	107	2	0	0	0	0	755	85	S/. 4,530	27	S/. 6.00	S/. 161
TURRONCITO X 12	28	1400		1428	250	150	200	92	98	1	0	0	250	280	1319	90	S/. 5,276	19	S/. 4.00	S/. 74
KEKON	19	450		469	120	50	90	85	79	1	0	0	0	0	423	35	S/. 2,537	11	S/. 6.00	S/. 68
OREJAS GRANDES	18		240	258	50	64	40	45	40	1	0	0	0	0	238	2	S/. 1,071	19	S/. 4.50	S/. 83
CHAMPA	21		190	211	35	55	35	40	35	1	0	0	0	0	199	2	S/. 896	10	S/. 4.50	S/. 45
KIN KONG	12		180	192	50	35	45	30	25	1	0	0	0	0	184	2	S/. 828	6	S/. 4.50	S/. 25
CONITOS	3		200	203	45	40	35	30	35	1	0	0	0	0	184	1	S/. 828	18	S/. 4.50	S/. 79
TOTAL	238	9800	810	10848	1890	1664	1705	889	949	14	950	1100	500	560	10193	482	S/. 49,212	174	S/. 48.50	S/. 847

Fuente: Área Logística, Corporación Budy del Perú

Elaboración: Propia

Tabla 86: Demanda de los productos terminados, periodo de Enero - Diciembre del año 2015, Corporación Budy del Perú S.A.C.

AÑO	TOTAL DE DEMANDA											
	2015	2015	2015	2015	2015	2015	2015	2015	2015	2015	2015	2015
MES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
KEKITO ECONOMICO	1905	1950	1899	2030	2284	2432	2572	2748	2846	3015	2285	2278
KEKE INGLES TAPER	1338	1421	1545	1438	1524	1835	2035	2205	2367	2648	2195	2139
PIONONO ESPECIAL	1184	1263	1201	1250	1284	1592	1605	1572	1629	1745	1480	1840
ALFAJOR X 18	696	810	754	784	793	784	780	764	784	789	610	975
TURRONCITO X 12	1128	1225	1149	1271	1246	1296	1310	1310	1348	1471	1320	1295
KEKON	345	374	381	394	382	402	400	458	439	482	425	405
OREJAS GRANDES	102	98	92	115	125	154	161	170	182	194	180	189
CHAMPA	105	124	128	125	131	148	135	141	154	172	180	432
KIN KONG	134	142	169	164	182	195	180	195	215	225	184	198
CONITOS	171	205	202	195	198	194	210	215	220	230	210	105
TOTAL	7108	7612	7520	7766	8149	9032	9388	9778	10184	10971	9069	9856

Fuente: Área Logística, Corporación Budy del Perú

Elaboración: Propia

Tabla 87: Demanda de los productos terminados, periodo de Enero - Diciembre del año 2016, Corporación Budy del Perú S.A.C.

AÑO	TOTAL DE DEMANDA											
	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016	2016
MES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
KEKITO ECONOMICO	1920	1940	1935	1958	2255	2450	2595	2702	2895	3092	2890	2441
KEKE INGLES TAPER	1330	1365	1339	1370	1550	1954	1992	2284	2361	2536	2450	2218
PIONONO ESPECIAL	1180	1220	1229	1225	1285	1596	1615	1575	1684	1752	1585	1510
ALFAJOR X 18	695	685	765	770	789	805	812	764	873	834	796	653
TURRONCITO X 12	1105	1125	1130	1140	1235	1320	1301	1325	1432	1427	1348	1286
KEKON	350	365	374	380	400	420	416	439	439	445	445	428
OREJAS GRANDES	89	90	95	100	150	145	139	184	185	192	252	182
CHAMPA	100	110	120	150	167	150	144	152	164	185	208	175
KIN KONG	150	135	170	160	185	180	189	198	215	239	192	189
CONITOS	200	184	192	195	190	200	204	214	234	243	198	103
TOTAL	7119	7219	7349	7448	8206	9220	9407	9837	10482	10945	10364	9185

Fuente: Área Logística, Corporación Budy del Perú

Elaboración: Propia

B. ANEXO DE FÓRMULAS:

Fórmula 1: Costo anual de mantenimiento de inventario.

$$\text{Costo de Almacenamiento} = \frac{(d * P)}{2} Ch$$

Donde:

d: Demanda expresada en el mismo tiempo que el lead time.

P: Tiempo entre revisiones.

Ch: Costo unitario de mantenimiento por la tasa de interés.

Fórmula 2: Costo de pedir o costo de lanzar un pedido.

$$\text{Costo de Pedir} = \frac{D}{(d * P)} Co$$

Donde:

D: Demanda anual.

d: Demanda expresada en el mismo tiempo que el lead time.

P: Tiempo entre revisiones.

Co: Costo unitario de lanzar un pedido.

Fórmula 3: Costo de comprar

$$\text{Costo de Comprar} = Q * Pc$$

Donde:

Q: Lote óptimo.

Pc: Precio unitario de compra del producto.

Modelo lote económico

Fórmula 4: Costo total.

$$Ct = Q' + \frac{D}{Q'}S + \frac{Q'}{2}H$$

Fórmula 5: EOQ

$$Q' = \sqrt{\frac{2DS}{H}}$$

$H = i * c$

Donde:

Q': Cantidad Óptima de Pedido

D: Demanda anual

S: Costo por preparación de pedido

H: Costo de almacenamiento

i: costo de mantenimiento

c: Costo Unitario

Fórmula 6: Número de pedido esperado.

$$N = \frac{D}{Q'}$$

Fórmula 7: Tiempo esperado entre cada pedido.

$$T = \frac{\text{Días laborables año}}{N}$$

Fórmula 8: Costo total Anual.

$$\text{COSTO TOTAL ANUAL} = \text{CP} + \text{CAO} + \text{CAA}$$

Donde:

CP: Costo del Producto

CAO: Costo anual de Ordenamiento

CAA: Costo anual de almacenamiento

Modelo de periodo fijo

Fórmula 9: Costos totales que están relacionados a un horizonte H:

$$C_t = C_o \frac{H}{T} + C_{ua} \frac{T}{2} d$$

Fórmula 10: Posteriormente se deriva la función de costes totales en relación de T:

$$\frac{d C_T}{d T} = -C_o \frac{H}{T^2} + C_{ua} \frac{d}{2}$$

Fórmula 11: Despejando se halla el periodo óptimo de reposición (T^*), quien disminuye los costes totales:

$$T' = \sqrt{\frac{2 * C_o * H}{C_{ua} * d}}$$

Donde:

C_o : Coste de realizar un pedido (coste unitario de emisión de pedidos)

C_{ua} : Coste unitario de almacenamiento

d : demanda

H : Horizonte Temporal

T : Periodo Óptimo

Fórmula 12: La demanda promedio durante (P+L):

$$m' = \text{demanda promedio } (P+L) = d(P+L)$$

Fórmula 13: Desviación estándar para el período (P+L):

$$\sigma_{P+L} = \sigma_{P+L}(\sqrt{P+L})$$

Fórmula 14: Inventario de seguridad

$$\text{Inventario de Seguridad} = (z * \sigma_{P+L})$$

Dónde:

- z:** factor de una normal estándar
 σ_{P+L} : Desviación estándar de la demanda

Fórmula 15: Lote óptimo

$$\text{Lote Óptimo} = d(P+L) + z * \sigma_{P+L} - I$$

Dónde:

- z:** factor de una normal estándar
 σ_{P+L} : Desviación estándar de la demanda
 $d(P+L)$: Demanda durante el periodo vulnerable
I: Existencias disponibles (en caso de haber)

Fórmula 16: Tiempo entre revisiones o periodo de revisión, Kekito económico:

$$P = \sqrt{\frac{2(Cp)}{i\% * Pu * D}}$$

Fórmula 17: Costos de Inventario: Costo de compra

$$\text{Costo de Compra} = Pu * Q * N^{\circ} \text{ de pedidos}$$

Fórmula 18: Costo de mantenimiento

$$\text{Costo de Mantenimiento} = \frac{d * p}{2} * (i\% * Pu)$$

Fórmula 19: Costo de pedido

$$\text{Costo de Pedido} = \frac{D}{(d * p)} * Cp$$

Fórmula 20: Número de pedidos

$$\text{Número de pedidos} = \frac{D}{Q}$$

Donde:

D: Demanda anual

Q: Lote óptimo.

Fórmula 21: Método Incrementos Absolutos:

$$|A = Xu - Xo$$

Donde: |A: Incremento Abs.

Xu: Año de Cálculo

Xo: Año de base (Anterior)

(FORMACIÓN en Ambientes Virtuales de Aprendizaje - Servicio Nacional de Aprendizaje. Pronóstico de ventas, p. 9).

Fórmula 22: Método de incremento porcentual

$$I\% = \frac{Xu - Xo}{Xo}$$

Donde: I%: Incremento porcentual.

Xu: Año de cálculo

Xo: Año base (Anterior)

(FORMACIÓN en Ambientes Virtuales de Aprendizaje - Servicio Nacional de Aprendizaje. Pronóstico de ventas, p. 11).

Fórmula 23: Método de mínimos cuadrados.

$$y = a + bx$$

$$\sum y = n * a + \sum x * b$$

$$\sum xy = \sum x * a + \sum x^2 * b$$

Dónde: x: Años

y: Ventas

n: Número de Años

(FORMACIÓN en Ambientes Virtuales de Aprendizaje - Servicio Nacional de Aprendizaje. Pronóstico de ventas, p. 13).

Fórmula 24: Índice o Factor de estacionalidad

$$I = \frac{X_t}{X_g}$$

Donde:

X_t : Pronóstico periodo t.

I: Índice de estacionalidad

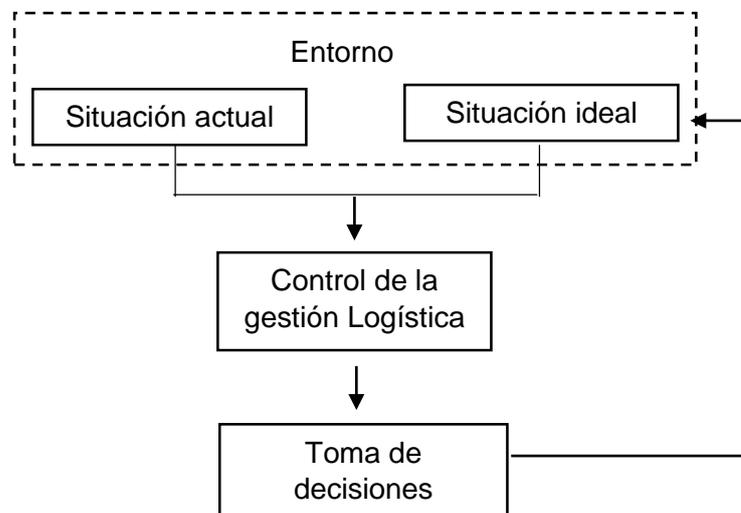
X_g: Promedio general de ventas

Fórmula 25: Pronóstico de índices estacionales

$$X_t = I * X_g$$

C. ANEXO DE ESQUEMA:

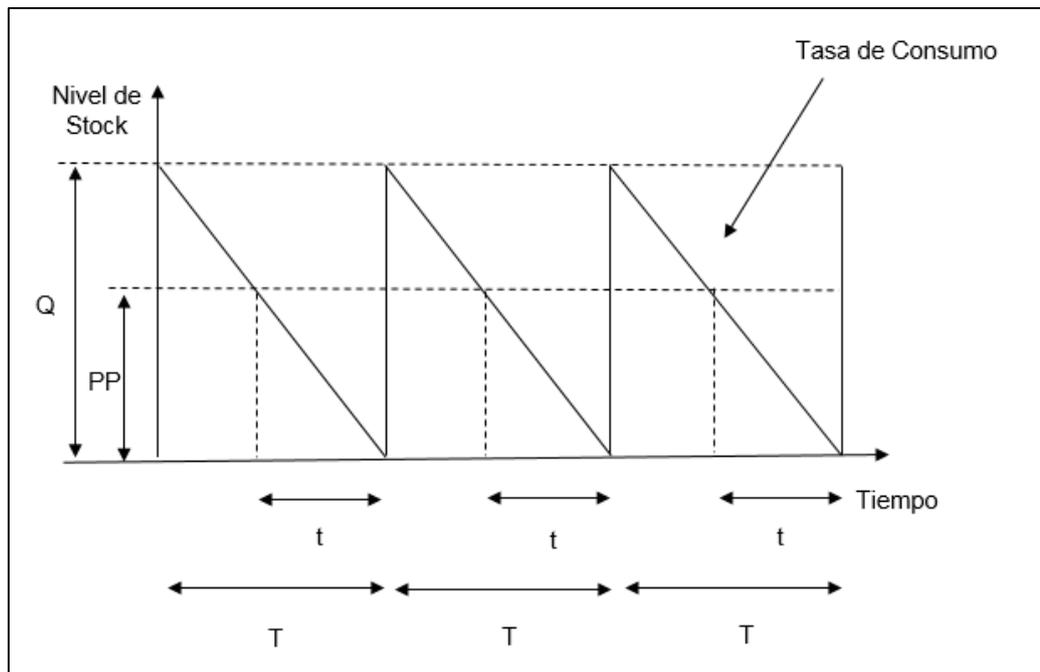
Esquema 1: estructura del modelo de control de gestión logística.



Fuente: (CARREÑO, Logística de la A a la Z, 2011, p.378)

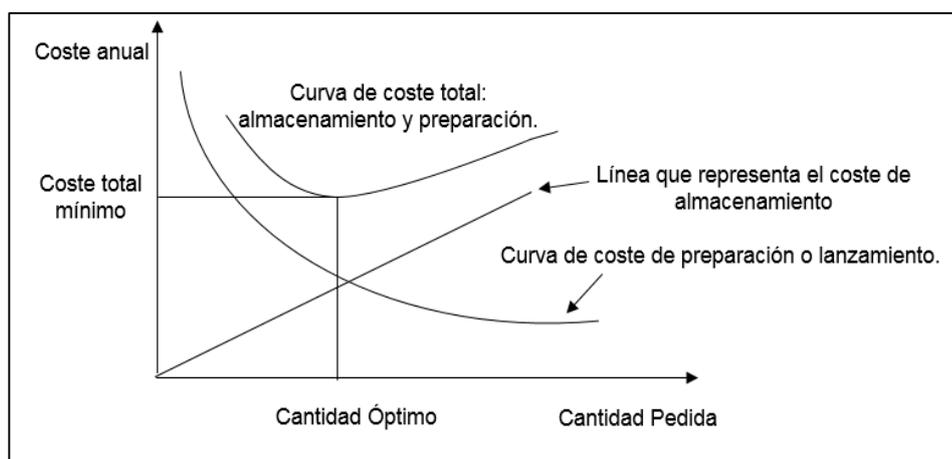
D. ANEXO DE FIGURA:

Figura 1: Modelo básico de cantidad fija de pedido.



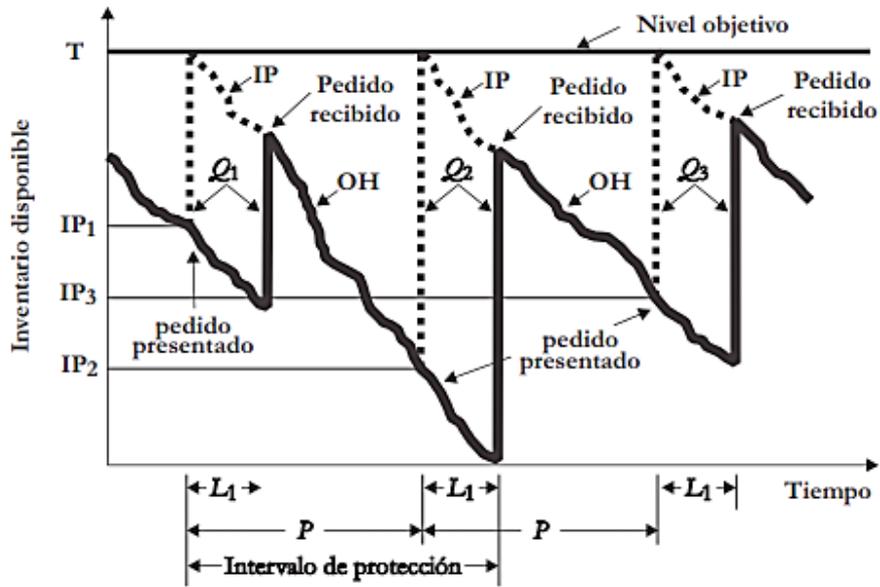
Fuente: (CASTÁN, LÓPEZ y NÚÑEZ, “La logística en la empresa: Un área estratégica para alcanzar ventajas competitivas”, 2012, p.130).

Figura 2: El coste total como función de la cantidad pedida.



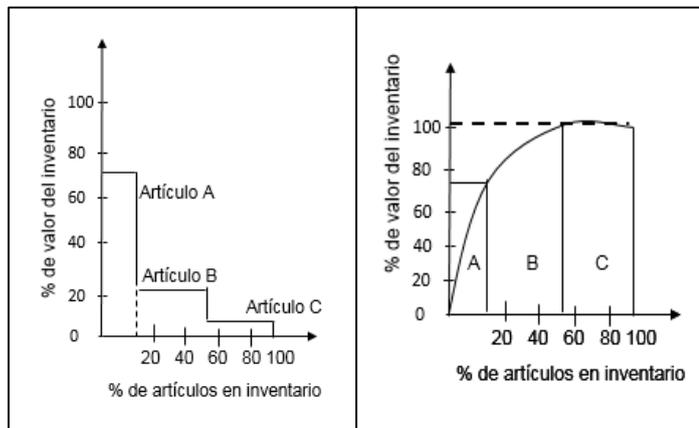
Fuente:(CASTÁN, LÓPEZ y NÚÑEZ, “La logística en la empresa: Un área estratégica para alcanzar ventajas competitivas”, 2012, p.131).

Figura 3: Sistema de Revisión Periódica (Sistema P).



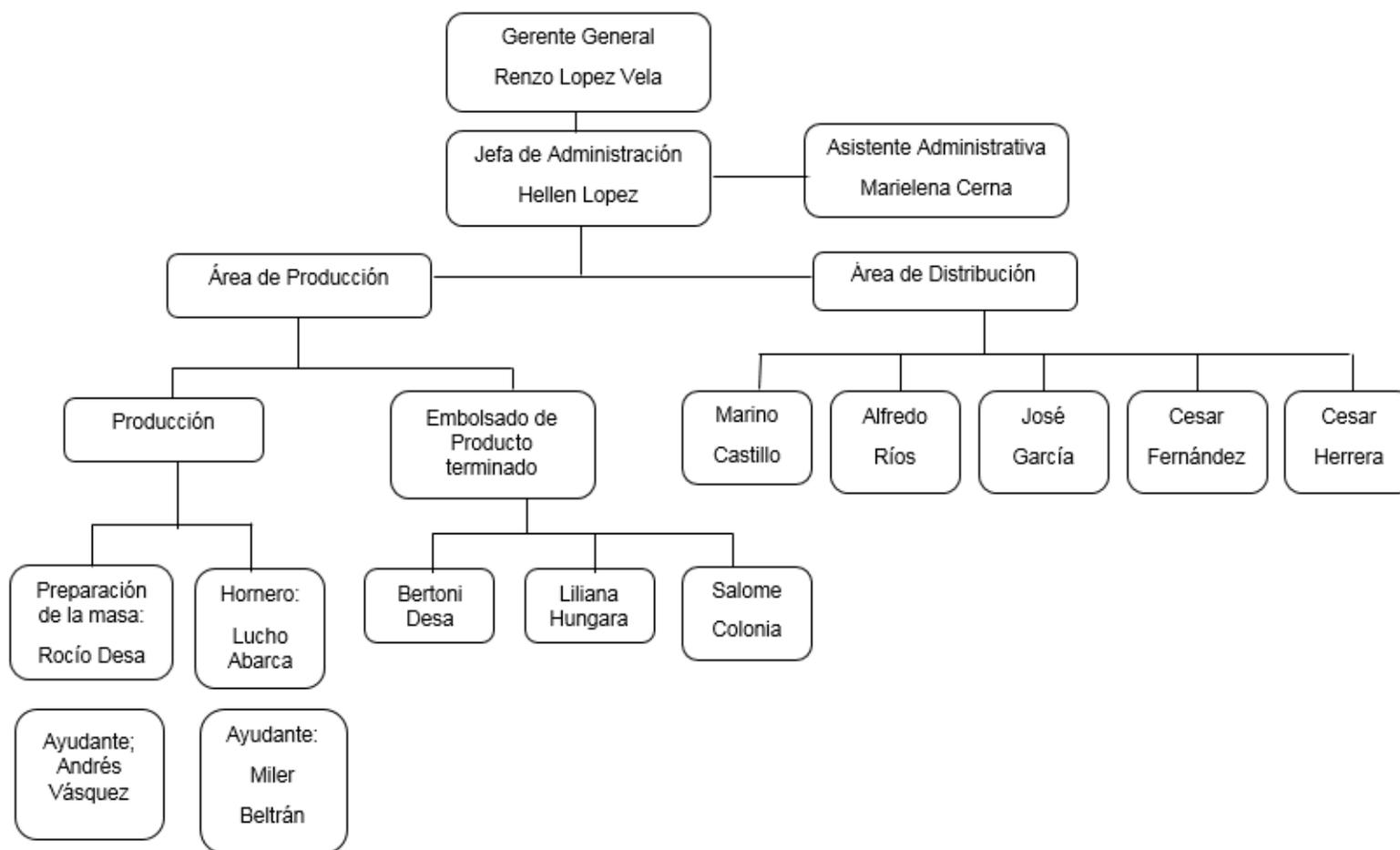
Fuente: (CARRO, Roberto y GONZALES, Daniel, "Gestión de Stocks", 2013, p.18).

Figura 4: Representación gráfica del análisis ABC



Fuente: (CASTÁN, LÓPEZ y NÚÑEZ, "La logística en la empresa: Un área estratégica para alcanzar ventajas competitivas", 2012, p.128)

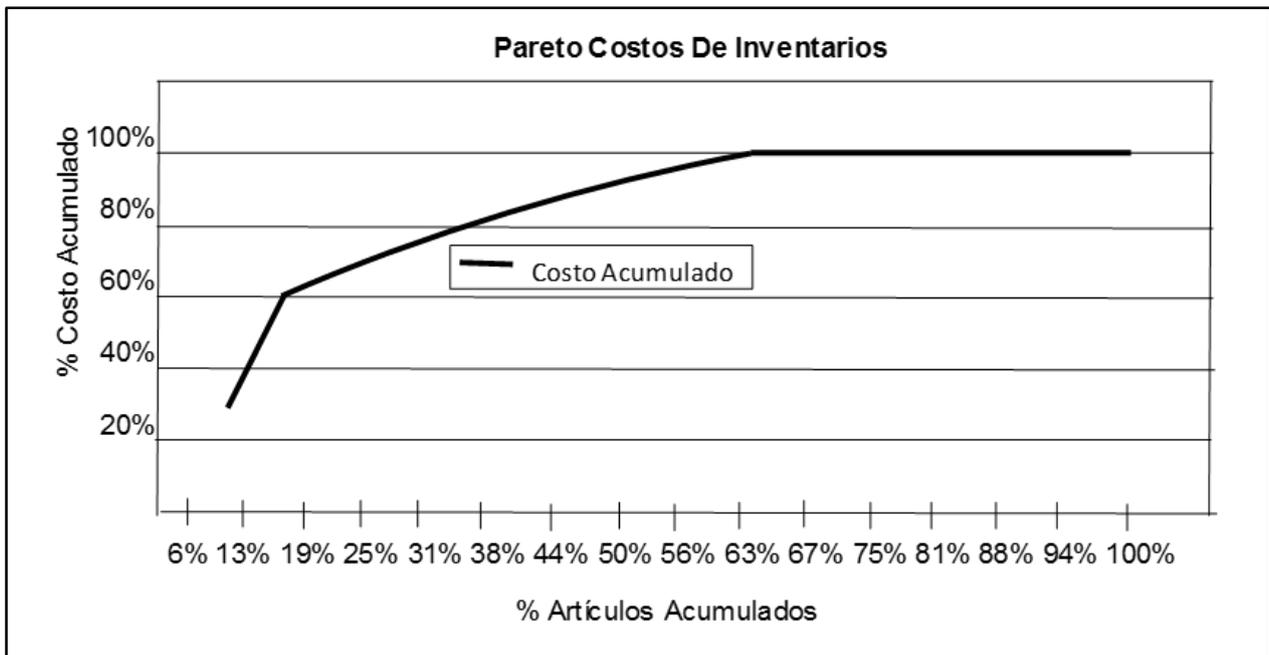
Figura 5: Organigrama de la Empresa Corporación Budy del Perú S.A.C.



Fuente: Elaboración Propio

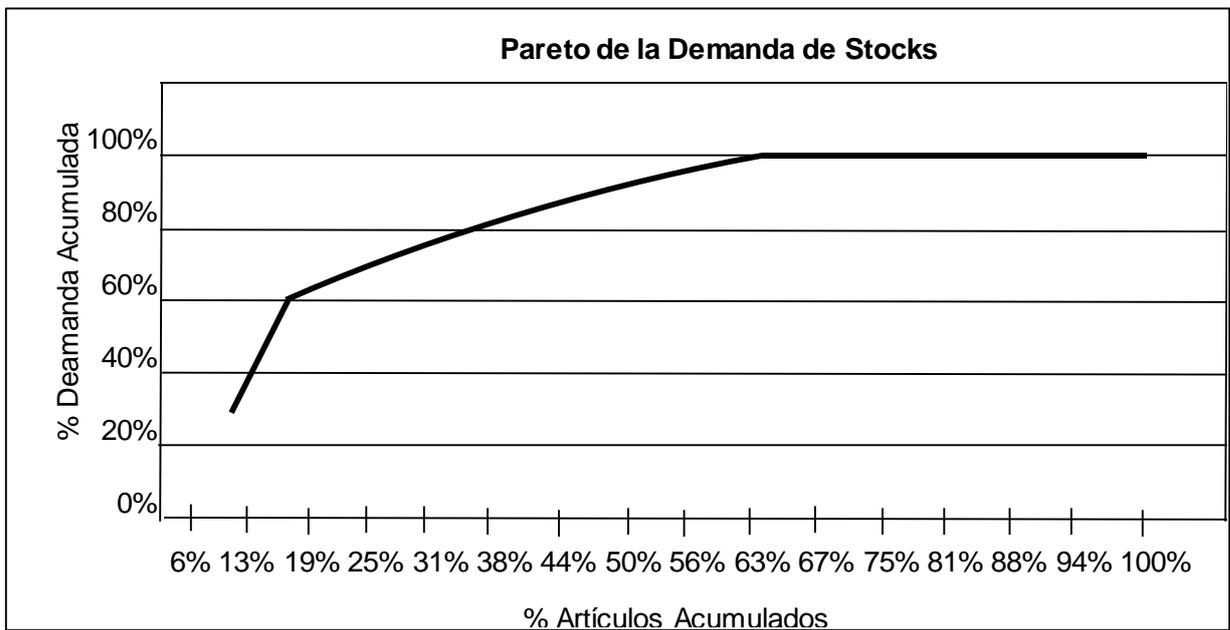
E. ANEXO DE GRÁFICOS:

Gráfico 1: Gráfico de Pareto de los costos de inventario



Fuente: (CARREÑO, Logística de la A a la Z, 2011, p.45)

Gráfico 2: Gráfico de Pareto de los costos de inventario



Fuente: (CARREÑO, Logística de la A a la Z, 2011, p.47)

ANEXO N° 02: INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS (HOJAS DE REGISTRO)

ANEXO N° 02 - A: Formato de ingreso y salida de productos terminados.

N° :	 Corporación Budy. del Peru S.A.C Deliciosamente Budy				FORMATO DE INGRESO Y SALIDA DE PRODUCTOS TERMINADOS															
	INV. INICIAL DEL MES ANTERIOR	TOTAL PRODUC.	INGRESO POR COMPRAS	TOTAL MENSUAL	TOTAL MENSUAL DONG FENG	TOTAL MENSUAL NISSAN	TOTAL MENSUAL PEUGEOT	TOTAL MENSUAL TIENDA	TOTAL MENSUAL NISSAN AD	DEGUSTACIONES	HUBBER	BARRAGAN	FERNANDEZ	VANINO	TOTAL VENTAS	TOTAL MALOGRADOS	VENTAS TOTALES MENSUAL (S/.)	INV. FINAL	PRECIOS	INV. VALORIZADO
AÑO																				
PRODUCTOS / MES																				
KEKITO ECONOMICO																				
KEKE INGLES TAPER																				
PIONONO ESPECIAL																				
ALFAJOR X 18																				
TURRONCITO X 12																				
KEKON																				
OREJAS GRANDES																				
CHAMPA																				
KIN KONG																				
CONITOS																				
TOTAL																				

Fuente: Elaboración propia

ANEXO N° 02 - B: Hoja de registro de productos terminado

PRODUCTOS	PRODUCCIÓN		TOTAL DE MALGRADOS		TOTAL DE PRODUCCIÓN		PANIFICADORA ROMEL		PANIFICADORA VANINO		PANIFICADORA ORTEGA		TOTAL DE MALGRADOS		TOTAL INGRESO / COMPRA		INGRESO TOTAL POR COMPRAS	TOTAL DE PRODUCTOS TERMINADOS
	KEKITO ECONOMICO																	
KEKE INGLES TAPER																		
PIONONO ESPECIAL																		
ALFAJOR X 18																		
TURRONCITO X 12																		
KEKON																		
OREJAS GRANDES																		
CHAMPA																		
KIN KONG																		
CONITOS																		
TOTAL																		

Fuente: Elaboración propia

ANEXO N° 02 - C: Formato de reporte de ventas.

				FORMATO DE REPORTE DE VENTAS																			
				CLIENTES DE LIMA						DEGUSTACIONES	CLIENTES DE PROVINCIA						TOTAL VENTAS	PRECIOS	INV. VALORIZADO				
		TOTAL ANUAL DONG FENG	TOTAL ANUAL NISSAN	TOTAL ANUAL PEUGEOT	TOTAL ANUAL TIENDA	TOTAL ANUAL NISSAN AD	HUBBER	BARRAGAN	FERNANDEZ		VANINO												
AÑO																							
PRODUCTOS																							
KEKITO ECONOMICO																							
KEKE INGLES TAPER																							
PIONONO ESPECIAL																							
ALFAJOR X 18																							
TURRONCITO X 12																							
KEKON																							
OREJAS GRANDES																							
CHAMPA																							
KIN KONG																							
CONITOS																							
TOTAL																							

Fuente: Elaboración propia

ANEXO N° 03: MATRIZ DE CONSISTENCIA

Problema	Objetivos	Hipótesis	Variables	Indicadores	Metodología
<p>PROBLEMA GENERAL:</p> <p>¿Cómo mejorar el control de productos terminados en la Corporación Budy del Perú S.A.C.-Lima – 2017 a través de la gestión de inventario?</p> <p>PROBLEMAS ESPECÍFICOS:</p> <p>¿De qué manera el diagnóstico situacional podrá mejorar el control de productos terminados en la Corporación Budy del Perú S.A.C. - Lima – 2017?</p> <p>¿De qué manera el Índice de rotación podrá mejorar el control de productos terminados en la Corporación Budy del Perú S.A.C. - Lima – 2017?</p> <p>¿Cómo el modelo de gestión de inventario podrá mejorar el control de productos terminados en la Corporación Budy del Perú S.A.C. - Lima – 2017?</p> <p>¿Cómo el plan de abastecimiento podrá mejorar el control de productos terminados en la Corporación Budy del Perú S.A.C. - Lima – 2017?</p>	<p>OBJETIVO GENERAL:</p> <p>Mejorar el control de productos terminados en la Corporación Budy del Perú S.A.C. - Lima – 2017, a través de la gestión de inventario.</p> <p>OBJETIVOS ESPECÍFICOS:</p> <p>Describir el diagnóstico situacional para mejorar el control de productos terminados en la Corporación Budy del Perú S.A.C. - Lima – 2017</p> <p>Determinar el Índice de rotación para mejorar el control de productos terminados en la Corporación Budy del Perú S.A.C. - Lima – 2017.</p> <p>Determinar el modelo de gestión de inventario para mejorar el control de productos terminados en la Corporación Budy del Perú S.A.C. - Lima – 2017.</p> <p>Desarrollar un plan de abastecimiento para mejorar el control de productos terminados en la Corporación Budy del Perú S.A.C. - Lima – 2017.</p>	<p>HIPÓTESIS GENERAL</p> <p>El control de productos terminados en la Corporación Budy del Perú S.A.C. - Lima – 2017, mejorará a través de la gestión de inventario.</p> <p>H₁: El control de productos terminados en la Corporación Budy del Perú S.A.C. - Lima – 2017, mejorará a través de la gestión de inventario.</p> <p>H₀: El control de productos terminados en la Corporación Budy del Perú S.A.C. - Lima – 2017, no mejorará a través de la gestión de inventario.</p>	<p>Variable X:</p> <p>GESTIÓN DE INVENTARIO</p> <p>Dimensiones:</p> <p>Diagnóstico situacional</p> <p>Índice de rotación</p> <p>Modelo de gestión de inventario</p> <p>Plan de abastecimiento</p> <p>Variable Y:</p> <p>CONTROL DE PRODUCTOS TERMINADOS</p> <p>Dimensiones:</p> <p>Formatos</p> <p>Método de valorización</p>	<p>Curva ABC</p> <p>IR = Ventas Acumuladas * 100 / Inventario Promedio</p> <p>Revisión Periódica</p> <p>Política de abastecimiento</p> <p>Registro de Kardex</p> <p>PEPS</p> <p>UEPS</p>	<p>TIPO DE INVESTIGACIÓN:</p> <p>Aplicado</p> <p>DISEÑO DE INVESTIGACIÓN:</p> <p>Pre – experimental</p> <p>POBLACIÓN:</p> <p>Ítems del almacén de productos terminados.</p> <p>MUESTRA:</p> <p>Ítems clase “A” .</p>

ANEXO N° 04: MATRIZ DE VALIDACIÓN POR JUICIO DE EXPERTO

MATRIZ DE VALIDACIÓN POR JUICIO DE EXPERTO

TÍTULO DE LA TESIS: Gestión de Inventarios para el control de los productos terminados en la Corporación Eury Del Perú S.A.C.- LIMA - 2017

NOMBRE DEL INSTRUMENTO: Hojas de registros.

VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	ITEMS	OPCIÓN DE RESPUESTA		CRITERIOS DE EVALUACIÓN								OBSERVACIONES Y/O RECOMENDACIONES		
				SI	NO	Relación entre la variable y dimensión		Relación entre la dimensión y el indicador		Relación entre el indicador y los datos		Relación entre el ítem y la opción de respuesta				
						SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI	NO			
GESTIÓN DE INVENTARIO	Diagrama situacional	Curva ABC	-Productos - Bienes.			X		X		X						
	Índice de rotación	Ventas Acumuladas * 360 / Inventario Promedio	-Total de ventas.			X		X		X						
	Método de gestión de inventario	Método de Lote Económico	Probleclán.			X		X		X						
CONTROL DE PRODUCTOS TERMINADOS	Plan de abastecimiento	Prédica de Abastecimiento.	-Productos terminados.			X		X		X						
	Formatos	Registro de Kárdex	-Ingresos y salidas de productos terminados.			X		X		X						
	Método de valoración	PEPS	Primeros en entrar y primeros en salir en los productos terminados			X		X		X						

MATRIZ DE VALIDACIÓN POR JUICIO DE EXPERTO

TÍTULO DE LA TESIS: Gestión de inventarios para el control de los productos terminados en la Corporación Duty Del Perú S.A.C.- LIMA - 2017

NOMBRE DEL INSTRUMENTO: Hojas de registros.

VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	ITEMS	OPCIÓN DE RESPUESTA		CRITERIOS DE EVALUACIÓN						OBSERVACIONES Y/O RECOMENDACIONES	
				SI	NO	relación entre la variable y dimensión		relación entre el indicador y las items		relación entre el ítem y la opción de respuesta			
						SI	NO	SI	NO	SI	NO		
GESTIÓN DE INVENTARIO	Diagrama situacional	Curva ABC	-Productos - Pérdidos.	✓		✓		✓					
	Índice de rotación	Ventas Acumuladas * 300 / Inventario Promedio	-Total de ventas.	✓		✓		✓					
	Método de gestión de inventario	Método de Lote Económico	Producción.	✓		✓		✓					
	Plan de abastecimiento	Política de Abastecimiento Registro de kardex	-Productos terminados. Ingresos y salida de productos terminados.	✓		✓		✓					
COMPROBACIÓN DE PRODUCTOS TERMINADOS	Método de valorización	PEPS	Productos terminados.	✓		✓		✓					

MATRIZ DE VALIDACIÓN POR JUICIO DE EXPERTO

TÍTULO DE LA TESIS: Gestión de Inventarios para el control de los productos terminados en la Corporación Budy Del Perú S.A.C.- LIMA - 2017

NOMBRE DEL INSTRUMENTO: Hojas de registros.

VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	ÍTEMAS	OPCIÓN DE RESPUESTA		CRITERIOS DE EVALUACIÓN						OBSERVACIONES Y/O RECOMENDACIONES		
				SI	NO	Relación entre la variable y dimensión		Relación entre la dimensión y el indicador		Relación entre el indicador y los ítems			Relación entre el ítem y la opción de respuesta	
						SI	NO	SI	NO	SI	NO		SI	NO
GESTIÓN DE INVENTARIO	Diagrama situacional	Cuota ABC	-Productos, - Precios,			✓		✓		✓				
	Índice de rotación	Ventas Acumuladas + 360 / Inventario Promedio	-Total de ventas,			✓		✓		✓				
	Modelo de gestión de inventario	Modelo de Lote Económico	Producción,			✓		✓		✓				
	Plan de abastecimiento	Política de Abastecimiento	-Productos terminados,			✓		✓		✓				
CONTROL DE PRODUCTOS TERMINADOS	Formas	Registro de Kardex	-Ingresos y productos terminados,			✓		✓		✓				
	Método de valoración	PEPS	Primeros en entrar y primeros en salir en los productos Terminados			✓		✓		✓				



Corporación del Peru S.A.C

Deliciosamente Budy

ACTA DE ENTREGA DE DOCUMENTOS

En la ciudad de Lima siendo el día 24 del mes de Julio de 2017, en la oficina de Administración de Corporación Budy del Perú S.A.C., ubicado en Jr. Prolongac. 3 de Octubre Nro. 115 P.J. el Progreso (Kmt. 19 Av. Tupac Amaru Frente – Mi banco), se hace entrega de registros (Excel) de datos históricos concernientes a los años 2015 y 2016 , a la srta. Marielena Elizabeth Cerna Cochachin, con la finalidad que sean usados para la elaboración y desarrollo de su Trabajo de investigación.

Registros (Excel) de datos históricos:

- ✓ Ingreso y salida de productos terminados.
✓ Registro de productos terminados.
✓ Reporte de ventas.

Dado conformidad de la entrega de los registros (Excel) de datos históricos, firman a continuación:

[Signature of Marielena Elizabeth Cerna Cochachin]

CERNA COCHACHIN MARIELENA ELIZABETH Practicante Corporación Budy del Perú S.A.C

CORPORACIÓN BUDY DEL PERÚ S.A.C

[Signature of Renzo Daniel López Vela]

LÓPEZ VELA RENZO DANIEL Gerente General Corporación Budy del Perú S.A.C