

UNIVERSIDAD PRIVADA ANTENOR ORREGO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD



TESIS

IMPLEMENTACIÓN DEL PRESUPUESTO DE COMPRAS PARA MEJORAR LA GESTIÓN DE LOS INVENTARIOS EN EL ÁREA DE COMPRAS DE LA EMPRESA AGROPRODUCTOS S.R.L. DE LA CIUDAD DE TRUJILLO 2014.

PARA OBTENER EL TÍTULO DE CONTADOR PÚBLICO

AUTORAS:

Br. Gálvez Salazar Kiriam Keller

Br. Marín Córdova Sandra Paola

ASESOR:

C.P.C. Poma Sánchez Walter Emilio.

TRUJILLO – PERÚ

2015

PRESENTACIÓN

Señores Miembros del Jurado:

En cumplimiento de los requisitos estipulados en el Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad Privada Antenor Orrego y en el Reglamento Interno de la Escuela Profesional de Contabilidad, ponemos a vuestra consideración la Tesis titulada:

IMPLEMENTACIÓN DEL PRESUPUESTO DE COMPRAS PARA MEJORAR LA GESTIÓN DE LOS INVENTARIOS EN EL ÁREA DE COMPRAS DE LA EMPRESA AGROPRODUCTOS S.R.L. DE LA CIUDAD DE TRUJILLO 2014, para obtener el Título Profesional de Contador Público.

El presente trabajo ha sido desarrollado con el propósito de realizar una investigación, en el área de finanzas, aplicando los conocimientos adquiridos durante nuestra formación profesional, consultando fuentes bibliográficas así como la información obtenida de la empresa objeto de nuestra investigación.

Esperamos satisfacer las expectativas académico profesionales en la realización de este trabajo de investigación y de parte vuestra el rigor científico para su evaluación.

Las Autoras

DEDICATORIA

A Dios y a la Virgen de Guadalupe
por guiarme en cada paso que doy.

A Hamer, Juanita y David, mis padres y
hermano por ser el motor de mi día a día,

A mi tía Rosita, mi prima Kiara, mi Gabriel y
a toda su familia por el apoyo brindado.

A nuestro asesor el Profesor Mg. Poma
Sánchez Walter Emilio quién nos guió en
la culminación del presente trabajo.

Al profesor C.P.C. Jorge Llontop, por apoyarnos
en el desarrollo del proyecto y la tesis.

Al Secretario de la Facultad Dr. Manuel
Angulo Burgos y al Director de Escuela
Dr. Víctor Vega Sáñez, por guiarnos
durante el desarrollo del trabajo.

Br. Gálvez Salazar, Kiriam Keller

DEDICATORIA

A Dios por su inmenso amor y el regalo
de la vida.

A mis Padres, hermanas y sobrina por permitirme
disfrutar con ellos cada momento en familia.

Al Profesor C.P.C. Jorge Llontop por coadyuvar con
su tiempo en el desarrollo de la presente tesis.

Al Profesor Mg. Poma Sánchez Walter por haber
sido quien permitió con su asesoría la culminación
de la presente Tesis.

Al Profesor y Secretario de la Facultad Dr.
Manuel Jesús Angulo y al Dr. Víctor Vega
Sánchez por apoyarnos durante la ejecución de
la Tesis.

Br. Marín Córdova, Sandra Paola

AGRADECIMIENTO

A Dios y a la Virgen de Guadalupe por regalarme la sabiduría y oportunidad de culminar la carrera a pesar de los tropiezos.

A mi mamita Juanita que con su apoyo logré cultivar el valor de la perseverancia y lucha por el logro de los objetivos. A mi papito Hamer Gálvez que con su motivación y ejemplo me enseñó el valor del estudio y su importancia.

A mi hermano David Gálvez que con sus bromas me despertaba si quería quedarme dormida.

A mi tía Rosita, Kiara, abuelita María por su apoyo en todo. Abuelita Tarcila, Abuelita Dora quienes compartieron mi desarrollo. Mención especial a mi tío abuelo Vicente, mami Rosita y Ricardina que me acompañan en cada momento de mi vida.

A Sol, Lunita y Clarita, están en el cielo, mis hámsters que con sus ocurrencias me llenaron de vitalidad para realizar este informe y los amare siempre.

Br. Gálvez Salazar, Kiriam Keller

AGRADECIMIENTO

A Dios, ser supremo que me regala a diario la oportunidad de ser mejor cada día y la fortaleza espiritual para afrontar las adversidades.

A Norma, por inculcar y compartir sus consejos y experiencias, por reírse de cada ocurrencia y comprender mi forma de ser, porque siempre me demostró que todo tiene solución, por su fortaleza y valentía para la vida y porque desde hoy compartiré la dicha de ser su colega, gracias mami.

A Miguel, quien desde niña confió en mí y me enseñó a ser responsable con mis actos, quien con su ejemplo me dijo que la vida se lucha con esfuerzo y trabajo constante y que nada es imposible en ella, gracias papá.

A mis hermanas, Patty y Norma, porque con ellas aprendí desde pequeña a formar mi carácter y la importancia de ser educada en todo momento; a mi sobrina Stephanny, por regalarme durante los 5 años de la carrera momentos inolvidables de cuando jugábamos, eres una niña hermosa y hábil.

Br. Marín Córdova, Sandra Paola

RESUMEN

La presente investigación busca resolver de qué manera la implementación del presupuesto de compras contribuye a mejorar la gestión de los Inventarios en el área de compras en la empresa AGROPRODUCTOS S.R.L. de la ciudad de Trujillo al año 2014. Para tal efecto se aplicó el diseño de sucesión de prueba post prueba analizando las variables de gestión de inventarios al inicio y final de la implementación del presupuesto de compras.

Se plantea como objetivo general demostrar que la implementación del presupuesto de compras permitirá mejorar significativamente la gestión de inventarios, es por ello que la investigación está basada en la opinión de autores como Flores y Santa Cruz & Torres. Quienes fundamentan nuestro objetivo general basado en demostrar la implementación del presupuesto mejorando significativamente la gestión de inventarios de la empresa.

Para el desarrollo del presente tema se aplica como instrumentos de recolección de datos, la guía de entrevista al personal de la empresa, guía de análisis de registros y guía de documentos. Al efectuar el diagnóstico, se utilizó como muestra a los kárdex de inventario de los meses setiembre y octubre del año 2014, según los resultados obtenidos, la empresa no cuenta con un presupuesto de compras de mercaderías y emplea el criterio de oferta de los vendedores, situación que afecta a la gestión de los inventarios tanto al encontrarse en desabastecimiento como al invertir mayor recurso financiero en productos de menor rotación.

Por tanto, la empresa deberá emplear el presupuesto de compras como herramienta de gestión permitiéndole obtener el control de sus existencias teniendo por finalidad optimizar el recurso financiero indicando las cantidades a comprar y la cantidad monetaria a invertir.

ABSTRACT

The present research, seeks to resolve that way the implementation of the procurement budget contributes to improve the inventories in the purchasing's área of the AGROPRODUCTOS S.R.L. Company in Trujillo city to the year 2014. For that we applied the succession's test post test design analyzing the variables of the inventories's management to the beginning and the end to the implementation's procurement budget.

The general objective is demonstrate that the implementation of the procurement Budget allow to mejorate significantly the inventories's management, and for this the research is based in the authors's opinión such as Flores and Santa Cruz & Torres. They based their objective in try to demonstrate the budget's implementation improving the inventories's management of the company.

To development this topic, we applied like data's collection of instruments, the interview's guide to the Company's personal, analyze's guide, and document's guide. To make the diagnosis, we used such sample the inventories's kárdex on september and october, 2014, according the results obtained, the Company doesn't have a procurement's budget and use the offer's seller, this situation affects the management of the inventories if this is undersupplied or if has to invest more financial resource in products of lower rotation.

Finally, the Company should used the procurement's Budget like management tool, this has to allow obtain the control about the merchandise having like objective optimize the financial resource indicating the quantity to buy and the quantity to invest.

ÍNDICE

PRESENTACIÓN.....	i
DEDICATORIA.....	ii
DEDICATORIA.....	iii
AGRADECIMIENTO.....	iv
AGRADECIMIENTO.....	v
RESUMEN	vi
ABSTRACT	vii
ÍNDICE	viii
LISTA DE TABLAS.....	xi
LISTA DE GRÁFICOS Y FIGURAS	xiv
CAPÍTULO I	1
INTRODUCCIÓN	1
I. INTRODUCCIÓN	2
1.1. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.....	2
1.1.1. Realidad Problemática	2
1.1.2. Enunciado del Problema	4
1.1.3. Antecedentes	4
1.1.4. Justificación:.....	7
1.2. HIPÓTESIS:.....	8
1.3. OBJETIVOS.....	8
1.3.1. Objetivo General:	8

1.3.2.	Objetivos Específicos:.....	8
1.4.	MARCO TEÓRICO.....	9
1.4.1	Presupuesto:.....	9
1.4.2	Bases de la Planeación:.....	11
1.4.3	Gestion de Inventarios:	11
1.5.	MARCO CONCEPTUAL:	20
1.5.1	Controlar	20
1.5.2	Efectivización de Presupuesto.....	20
1.5.3	Estrategia.....	20
1.5.7	Prevención.....	21
1.5.8	Programa:	21
CAPÍTULO II		23
MATERIAL Y PROCEDIMIENTOS		23
II. MATERIAL Y PROCEDIMIENTOS		24
2.1.	MATERIAL:	24
2.1.1.	Población:	24
2.1.2.	Marco muestral:	24
2.1.3.	Muestra:	24
2.1.4.	Técnicas e instrumentos de recolección de datos:.....	24
2.2.	PROCEDIMIENTOS:.....	25
2.2.1.	Diseño de contrastación:.....	25
2.2.2.	Operacionalización de variables:	26
2.2.3	Procesamiento y análisis de datos:.....	27
PRESENTACIÓN Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS.....		28

III PRESENTACIÓN Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS.....	29
3.1. PRESENTACIÓN DE RESULTADOS.....	29
3.1.1. Evaluación al área de compras actual	29
3.2. DISCUSIÓN DE RESULTADOS	85
3.2.1. En función al Marco Teórico.....	86
3.2.2. En función a los Antecedentes.....	86
3.2.3. En función a la Hipótesis.....	87
CONCLUSIONES.....	89
RECOMENDACIONES	90
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	91
ANEXOS	94

LISTA DE TABLAS

Tabla 01: Técnicas e instrumentos de recolección de datos	24
Tabla 02: Operacionalización de Variables	26
Tabla 03: La empresa cuenta con presupuesto para el área de compras	29
Tabla 04: Dependencia de otras áreas	31
Tabla 05: Control de Existencias	32
Tabla 06: Diagrama de Flujos	33
Tabla 07: Evaluación periódica	34
Tabla 08: Kárdex de Inventario del Producto: Alto 100 SL ¼ Lt.....	37
Tabla 09:Kárdex de Inventario del Producto: Nitrato de Amonio	38
Tabla 10: Kárdex de Inventario del Producto: Rodilón Pellets 10 GRS.....	38
Tabla 11: Kárdex de Inventario del Producto: Novak-50 209 GRS	39
Tabla 12: Kárdex de Inventario del Producto: Cuetine-V 1 KG	39
Tabla 13: Kárdex de Inventario del Producto: Folicurt Galón 5LTS Bayer	40
Tabla 14: Kárdex de Inventario del Producto: Kabal Energético 2MG-4CRO 50KG	40
Tabla 15: Kárdex de Inventario del Producto: Cercobin 1kg	41
Tabla 16: Análisis del Movimiento del Kárdex- Urea Agrícola	42
Tabla 17: Análisis del Movimiento del Kárdex- Semilla De Arroz.....	43
Tabla 18: Análisis del Movimiento del Kárdex Alto 100 SL ¼ Lt.....	44
Tabla 19: Análisis del Movimiento del Kárdex Nitrato De Amonio.....	45
Tabla 20: Análisis del Movimiento del Kárdex Rodilón Pellets 10 Grs.	46
Tabla 21: Análisis del Movimiento del Kárdex Cosavet 1kg	47
Tabla 22: Análisis del Movimiento del Kárdex Fordasin 1lt	48
Tabla 23: Análisis del Movimiento del Kárdex- Score 250 Rc ¼ Lt	49
Tabla 24: Análisis del Movimiento del Kárdex- Novak-50 209 Grs.....	50
Tabla 25: Análisis del Movimiento del Kárdex- Cuetine-V 1 Kg	51
Tabla 26: Análisis del Movimiento del Kárdex- Acrobat 1 Kg	52
Tabla 27: Análisis del Movimiento del Kárdex- Polyram 1kg	53
Tabla 28: Análisis del Movimiento del Kárdex- Cupravit 1kg	54

Tabla 29: Análisis del Movimiento del Kárdex- Lignotec Cobre Bidón 19 Lts	55
Tabla 30: Análisis del Movimiento del Kárdex Varilla O Lanza 601 Jacto Jacto 400131	56
Tabla 31: Análisis del Movimiento del Kárdex- Kabal Super 15 Plus 50kg	57
Tabla 32: Análisis del Movimiento del Kárdex- Kabal Energético 2MG-4CRO 50KG	58
Tabla 33: Análisis del Movimiento del Kárdex- Phytón 1LI	59
Tabla 34: Análisis del Movimiento del Kárdex- Folicurt Galón 5lts Bayer	60
Tabla 35: Análisis del Movimiento del Kárdex- Cercobin 1kg	61
Tabla 36: Análisis del Movimiento del Kárdex - Cercobin 200gr	62
Tabla 37: Análisis del Movimiento del Kárdex- Bayfidan 1lt	63
Tabla 38: Análisis del Movimiento del Kárdex- Aquamaster por 1/4	64
Tabla 39: Análisis del Movimiento del Kárdex- Basfoliar por Litro	65
Tabla 40: Análisis del Movimiento del Kárdex- ABTIN 1.8% 250ml	66
Tabla 41: Análisis del movimiento del Kárdex- ABAMEX ¼ LT	67
Tabla 42: Formato de Presupuesto de Compras	68
Tabla 43: Presupuesto de compras Agroproductos S.R.L.	69
Tabla 44: Movimiento del Kárdex- Urea Agrícola Granulada	70
Tabla 45: Movimiento del Kárdex- Semilla de Arroz	70
Tabla 46: Movimiento del Kárdex- Alto 100 SL ¼ Lt.	71
Tabla 47: Movimiento del Kárdex- Nitrato de Amonio	71
Tabla 48: Movimiento del Kardex- Rodilón Pellets 10 GRS.	72
Tabla 49: Movimiento del Kárdex- Cosavet 1kg.....	72
Tabla 50: Movimiento del Kardex- Fordasin 1LT	73
Tabla 51: Movimiento del Kárdex- Score 250 RC ¼ LT	73
Tabla 52: Movimiento del Kárdex- Novak-50 209 GRS	74
Tabla 53: Movimiento del Kárdex- Cuetine-V 1 KG	74
Tabla 54: Movimiento del Kárdex- Acrobat 1 kg	75
Tabla 55: Movimiento del Kárdex- Polyram 1kg	75
Tabla 56: Movimiento del Kárdex- Cupravit 1kg	76
Tabla 57: Movimiento del Kárdex- Lignotec cobre bidón 19 lts	76

Tabla 58: Movimiento del Kárdex- Varilla o lanza 601 jacto jacto 400131	77
Tabla 59: Movimiento del Kárdex- Kabal super 15 plus 50kg	77
Tabla 60: Movimiento del Kárdex- Kabal energético 2mg-4cro 50kg	78
Tabla 61: Movimiento del Kárdex- Phytón 1li	78
Tabla 62: Movimiento del Kárdex- Folicurt galón 5lts bayer	79
Tabla 63: Movimiento del Kárdex- Cercobin 1kg cANON mp160	79
Tabla 64: Movimiento del Kárdex - Cercobin 200gr	80
Tabla 65: Movimiento del Kárdex- Bayfidan 1lt	80
Tabla 66: Movimiento del Kárdex- Aquamaster por 1/4	81
Tabla 67: Movimiento del Kárdex- Basfoliar	81
Tabla 68: Movimiento del Kárdex- Abtin 1.8% 250ML	82
Tabla 69: Movimiento del Kárdex- Abamex ¼ lt nnnn	82
Tabla 70: Comparación del antes y después del Diseño y Aplicación del Presupuesto de Compras.....	83

LISTA DE GRÁFICOS Y FIGURAS

Figura 01: La empresa cuenta con presupuesto para el área de compras	30
Figura 02: Dependencia de otras áreas	31
Figura 03: Control de Existencias	32
Figura 04: Diagrama de Flujos	33
Figura 05: Evaluación periódica	34

LISTA DE DIAGRAMA DE FLUJOS

Diagrama de Flujo N° 01	35
Diagrama de Flujo N° 02	72

CAPÍTULO I

INTRODUCCIÓN

I. INTRODUCCIÓN

1.1. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

1.1.1. REALIDAD PROBLEMÁTICA

El presente trabajo de investigación está orientado a buscar solución metodológica a las carencias y omisiones que existen en la empresa objeto de estudio. La empresa se encuentra constituida bajo la forma societaria de Sociedad de Responsabilidad Limitada (S.R.L.) desde hace 12 años su giro de negocio responde a la compra venta de productos agroquímicos.

La realidad que afronta esta empresa es que sus existencias son manejadas sin un adecuado plan, presupuesto o programación de compras. De acuerdo a la cantidad de clientes que adquieran los productos en el día y a la vez según la oferta por parte de los vendedores. La empresa se abastece en algunos casos con productos de lenta rotación, lo que ocasiona que el recurso financiero no sea optimizado. Como sabemos, este es un tanto escaso ya sea si la empresa lo adquiere al contado o al crédito; más aún porque se deben asumir gastos financieros en este último.

La administración óptima de los recursos financieros es beneficiosa y conveniente para obtener adecuados resultados económicos, lo que no ocurre en la empresa.

Cuando nos referimos a los inventarios de mercaderías sabemos que “El término necesidades de mercaderías”, se refiere a los activos de corto plazo de una empresa como el inventario, la administración de los inventarios es una actividad cotidiana que le garantiza a la empresa suficientes recursos para seguir adelante en

sus operaciones y evitar costosas interrupciones en las operaciones, esto comprende varias actividades relacionadas con el recibo y entrega de mercancías del negocio. Las siguientes son las preguntas sobre las que se deben responder: 1) ¿Qué tanto inventario deben estar disponibles?, 2) ¿En qué momento se deben reponer los inventarios? y 3) ¿Es necesario el presupuesto de compras de mercaderías?. Esta, es sólo una pequeña muestra de los problemas que surgen en la administración de los inventarios de la empresa.

Para Flores (2006), *“Los presupuestos son muy importantes, porque en base a lo que se cuantificó, la gerencia puede tomar decisiones en forma oportuna para intentar incidir sobre el futuro y hacerlo así más favorable para la empresa. Además, a través de los presupuestos se puede controlar la evolución de la empresa al comparar lo real con lo presupuestado”*

En la empresa no se ha establecido la utilización del presupuesto de compras. Esta carencia origina que la gestión de los inventarios sea ineficaz y que por lo tanto no se apliquen políticas adecuadas que mitiguen o minimicen el desorden existente en sus rotaciones de Inventarios.

1.1.2. ENUNCIADO DEL PROBLEMA

¿De qué manera la implementación del presupuesto de compras contribuye a mejorar la gestión de los Inventarios en el área de compras en la empresa AGROPRODUCTOS S.R.L. de la ciudad de Trujillo al año 2014?

1.1.3. ANTECEDENTES:

1.1.3.1 A nivel Internacional:

Miranda (2007). *Modelo de control de inventarios para la empresa Praxair Bolivia S.R.L., Universidad Técnica de Oruro;* concluye que la falta de planificación en las adquisiciones ha ocasionado un incremento en los inventarios; y por lo tanto, el manejo de estos es sin lugar a dudas un elemento crítico para el buen desarrollo de la empresa y si este no se efectúa correctamente, la posibilidad de tener problemas de abastecimiento o mayores costos es superior, es por esta razón, que permanentemente se deben estar revisando los normas para su manejo dentro de la compañía, siendo conscientes de que estamos en una realidad donde lo único constante es el cambio y que si no somos consecuentes con esta realidad la posibilidad de dejar de ser competitivo y salir del mercado es muy alta. No obstante, se debe considerar que en las decisiones administrativas el criterio del experto es insustituible, un buen manejo de los instrumentos cuantitativos facilita de manera considerable su labor, permitiéndole cometer errores en el papel, con lo que la rentabilidad de la compañía debe mejorar considerablemente.

Reinoso y Urgiles (2009-2010). *Diseño, elaboración y aplicación del presupuesto maestro para empresas de ferretería aplicado a la empresa Asaga S.A., Universidad de Cuenca;* concluye que el

presupuesto de requerimiento de mercaderías es considerado como de gran ayuda para determinar el costo de los artículos que vamos a necesitar de acuerdo al histórico y por lo tanto nos sirve de guía para saber cuánto vamos a tener que comprar a nuestros proveedores ya que estos son datos que nos ayudan a la elaboración del Presupuesto de Compras.

Pelico (2007). *Sistema de presupuestos en una empresa fabricante y comercializadora de equipos de refrigeración comercial, Universidad De San Carlos de Guatemala;* concluye que un sistema de presupuestos, se elabora a partir de los propósitos y objetivos que espera obtener cualquier empresa, empleándose recursos financieros disponibles, informes periódicos y procedimientos de control, tomando como base al entorno teórico y a los principios fundamentales, basándose en técnicas y procedimientos, concediéndole aceptables porcentajes de efectividad y a la vez la importancia de conocer los diferentes componentes de un sistema de presupuestos, lo que permitirá a todo profesional contable o administrativo aprender e identificar las diversas formas de calcular y la metodología para la preparación de los presupuestos y a emplearla como herramienta financiera o de gestión.

1.1.3.2 A nivel Nacional:

LAGUNA (2010). *Propuesta de un sistema de gestión de inventarios para una empresa comercializadora de productos de Plástico, Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas;* concluye que por medio del estudio realizado, se logró establecer un enfoque apropiado hacia los problemas que generan no llevar una adecuada gestión de inventarios; y con el proyecto realizado se logró establecer propuestas específicas enfocadas en los

problemas más relevantes en la empresa. Para seleccionar un adecuado sistema de gestión de inventarios se requiere de un estudio profundo sobre las condiciones en las que opera la empresa, así pues, al aplicar un modelo de gestión de inventarios diseñado específicamente para la empresa, se redujeron las pérdidas de ventas que tenía la misma por no contar con la cantidad de productos necesarios en el almacén. En la práctica, al contar con un modelo de gestión de inventarios planteado, nos ayuda a conocer cuándo y cuánto adquirir de cada uno de los artículos. Que la empresa tenga un sistema de inventarios generará beneficios por ahorro en costos, a la vez logrará que el personal de la empresa se sienta comprometido y participe de manera voluntaria y ello conlleva a brindar una mejor atención a los clientes. La exactitud de los inventarios en una empresa es algo primordial, debido a que el flujo continuo de los artículos ya sea por recibo, despacho, rechazos, devoluciones u otros procedimientos aumenta el riesgo de que se presente la diferencia de inventario.

Zavaleta (2008). *Diseño e implementación de un sistema de control de Inventarios para incrementar la utilidad de la empresa de calzado Zavaleta & Cazz; Universidad Privada del Norte;* concluye que en la empresa no se cuenta con un adecuado control del proceso de inventarios de los productos terminados impidiendo controlar las salida y entradas de dichos productos a almacén, los encargados lo realizan de manera simple en libretas, lo cual puede estar propenso a errores por malas anotaciones, provocando desconfianza en el registro exacto, esto a su vez no se encuentra actualizado, no permitiendo mostrar los saldos actuales de mercadería con los que se cuenta, la empresa sufre riesgos debido al mal manejo de los inventarios, ya que en el faltante registrado en el inventario

sorpresivo al 31 de enero no se encontró responsable directo, por otro lado, la demanda de producción de calzado y/o abastecimiento de mercadería a las tiendas se desconoce con exactitud ya que no se prevé con tiempo lo necesario para mejorar la toma de decisiones.

1.1.4. JUSTIFICACIÓN:

1.1.4.1. Justificación Teórica

El presente trabajo de investigación se justifica teóricamente porque permitirá demostrar que la Implementación del presupuesto de compras contribuirá a mejorar la gestión de los Inventarios en el área de compras de la empresa AGROPRODUCTOS S.R.L.

1.1.4.2. Justificación Metodológica

Porque con esta labor, se pretende determinar que la información recopilada cuente con un diagnóstico y con ella prevenir al área de compras de la empresa, observando el método científico y tecnológico debido para alcanzar el objetivo planteado.

1.1.4.3. Justificación Práctica

La justificación práctica del presente trabajo de Investigación se da por cuanto permitirá que la empresa AGROPRODUCTOS S.R.L., mejore la gestión de los inventarios del área de compras a partir de la implementación del presupuesto de compras como herramienta de gestión, así mismo será de mucha utilidad para los estudiantes de contabilidad y profesionales, quienes realicen

trabajos de investigación similares, pues contarán con un modelo como antecedente para sus inquietudes investigativas.

1.2. HIPÓTESIS:

La implementación del Presupuesto de Compras contribuye a mejorar de manera significativa la gestión de los inventarios en el área de compras de la empresa AGROPRODUCTOS S.R.L. de la ciudad de Trujillo al año 2014.

1.3. OBJETIVOS

1.3.1. Objetivo General:

Demostrar que la implementación del presupuesto de compras permitirá mejorar significativamente la gestión de los inventarios en el área de compras de la empresa AGROPRODUCTOS S.R.L. de la ciudad de Trujillo al año 2014.

1.3.2. Objetivos Específicos:

- a) Realizar un diagnóstico de la situación actual del área de compras, respecto a la adquisición de las mercaderías en la empresa AGROPRODUCTOS S.R.L.
- b) Diseñar e implementar el presupuesto de compras para la adquisición de mercaderías en la empresa AGROPRODUCTOS S.R.L.
- c) Determinar cómo mejora la gestión de los inventarios realizando un análisis comparativo de los resultados, a los escenarios sin y con la aplicación del presupuesto de compras en la empresa AGROPRODUCTOS S.R.L.

1.4. MARCO TEÓRICO

1.4.1 PRESUPUESTO:

1.4.1.1 Definición:

Santa Cruz y Torres (2010), definen a los presupuestos como la estimación programada de manera sistemática de las condiciones de operación y de los resultados a obtener por un organismo en un periodo determinado. Es una expresión cuantitativa de los objetivos gerenciales y un medio para controlar el progreso hacia el logro de tales objetivos. Para que sea efectivo debe estar bien coordinado con la gerencia y los sistemas de contabilidad. Para la efectividad de un presupuesto, las funciones deben comprender a cabalidad sus responsabilidades en la colaboración del trabajo presupuestal, bien sea que participen o no en la planeación.

1.4.1.2 Ventajas:

Horngren, Datar y Rajan (2012), señalan que las ventajas del presupuesto son:

1. Promover la coordinación y la comunicación entre las subunidades dentro de la compañía.
2. Brindar un marco de referencia para juzgar el desempeño y para facilitar el aprendizaje.
3. Motivan a los gerentes y a otros empleados.

1.4.1.3 Pasos presupuestales durante el curso del año fiscal:

Horngren, Datar y Rajan (2012), señalan que los pasos presupuestales son:

1. Trabajando en forma conjunta, los gerentes y los contadores administrativos planean el desempeño de la compañía en su conjunto y la actuación de sus subunidades (como departamentos o divisiones). Tomando en cuenta el desempeño anterior y los

cambios anticipados en el futuro, los gerentes de todos los niveles llegan a un entendimiento común acerca de lo que se espera.

2. La alta gerencia proporciona a los gerentes subordinados un marco de referencia, es decir, un conjunto de expectativas financieras o no financieras específicas contra las cuales se habrían de comparar los resultados obtenidos.
3. Los contadores administrativos ayudan a los gerentes a investigar las variaciones con respecto a los planes, como una disminución inesperada en ventas. En caso de que sea necesario, se toma una acción correctiva, como una reducción en el precio para fomentar las ventas, o bien, la búsqueda de una reducción en los costos para mantener la rentabilidad.
4. Los gerentes y los contadores administrativos toman en cuenta la retroalimentación del mercado, los cambios en las condiciones generales y su propia experiencia, cuando empiezan a hacer planes para el siguiente periodo. Una disminución en ventas, por ejemplo, ocasionaría que los gerentes hicieran cambios en las características del producto para el siguiente periodo.

1.4.1.4. IMPORTANCIA:

Flores (2006), menciona que los presupuestos son muy importantes, porque con ellos la gerencia puede tomar decisiones en forma oportuna para intentar incidir sobre el futuro y hacerlo así más favorable para la empresa. Además, a través de los presupuestos se puede controlar la evolución de la empresa al comparar lo real con lo presupuestado.

1.4.1.5. PRESUPUESTO DE COMPRAS:

Mary Jane, en How en español (n.d.), señala que el presupuesto de compras es aquel que permite a los propietarios de negocios determinar la cantidad de dinero y los bienes que son

necesarios para alcanzar los objetivos deseados. Este presupuesto especial se utiliza en las compañías que tienen productos en stock o inventario, ya que el valor del inventario juega un papel importante en un presupuesto de compras completo.

1.4.2 BASES DE LA PLANEACIÓN:

Santa Cruz y Torres (2010), señalan que las bases de la Planeación se centran en el resultado (programas o actividades) de la organización. La fuerza se halla en la asignación de los recursos (efectivo) limitados de la organización a aquellas actividades o programas que prometen el mayor rendimiento. Los siguiente cuatro puntos son importantes:

- a. La alta gerencia debe planear estratégicamente las metas y los objetivos a corto y largo plazo de la organización.
- b. Todos los programas o actividades alternativos para lograr las metas y objetivos de la organización deben limitarse.
- c. Los costos y beneficios cuantitativos y cualitativos de cada actividad o programas alternativos deben pronosticarse.
- d. Se elabora un presupuesto que indique cuáles actividades o programas se han seleccionado bien sea con una asignación en dólares de una suma global (menos eficiente) o con un plan detallado de gastos de ítem por ítem (más eficiente).

1.4.3 GESTION DE INVENTARIOS:

1.4.3.1 Definición:

(Revista de Consultoría Contable Tributario y Laboral Online, n.d.),, señala, que la gestión de inventarios se incluye dentro de la rama de la

contabilidad de costes y se define como la administración adecuada del registro, compra, salida de inventario dentro de la empresa.

Una empresa suele mantener un número mínimo de stock para hacer frente a aumentos de demanda, de la misma forma que también tiene que disponer del material necesario para continuar con la producción y que no se produzca ninguna pausa en la actividad.

1.4.3.2. La gestión de inventarios como actividad de soporte de la logística:

Peña (2009), citado en Eumed, sostiene que la Optimización de la gestión de inventarios en la sucursal CIMEX de Las Tunas en el Observatorio de la Economía Latinoamericana, N° 123, indica que la logística, entre otras ramas de la ciencia, constituye un método de gestión inspirado en el enfoque sistémico e integrador que exige la administración actual. El Centro Internacional de Investigaciones Logísticas, la define como: “el área de la empresa dedicada a gestionar el posicionamiento de los materiales en tiempo y lugar con el principal objetivo de posibilitar transacciones entre vendedor y cliente, teniendo en cuenta el flujo de información asociado”. La definición ofrecida por el Council of Logistics Management, tiene en cuenta este aspecto. La misma plantea que: “la Logística es el proceso de planear, implementar y controlar de forma eficiente, con enfoque de efectividad de costos, el flujo y el almacenamiento de materias primas, inventarios en proceso, productos terminados y la información correspondiente desde el punto de origen al punto de consumo de acuerdo a los requerimientos del cliente”. El empresario que aspira al liderazgo debe necesariamente introducir la logística en la esfera empresarial como factor clave de sus estrategias, prestando especial atención a las actividades que forman parte de la misma y que le permiten a la empresa reducir sus costos sin reducir sus ingresos. Evidentemente una de las actividades logísticas

en la que la reducción de costos es más viable, lo constituye la administración en los niveles de inventarios depositados en los almacenes. La Investigación de Operaciones y la Estadística matemática constituyen los cimientos básicos en los que se sustenta la logística integral para gestionar de forma eficiente y eficaz los stocks, con ayuda de la contabilidad financiera y gerencial posibilitando mediante el registro y el análisis de la información, la utilización de métodos cuantitativos que contribuyan a los gerentes lograr la planificación estratégica, el control y la toma de decisiones óptimas. Desde un punto de vista más formal podemos definir como stocks a todo conjunto de recursos útiles que se encuentran en espera de una demanda para su uso. Se dice que son útiles porque son capaces de satisfacer una necesidad, bien sea una necesidad productiva cuando nos referimos a las materias primas, materiales y productos en proceso, o satisfacer la necesidad del consumidor cuando nos referimos a productos terminados. Varios autores le atribuyen especial importancia a la toma de decisiones financieras en el corto plazo referente a las existencias, refiriéndose al papel del director financiero.

Weston J. Fred, Copeland Thomas en su obra "Manual de Administración Financiera" señala: "... al área de finanzas le corresponde financiar el inventario de la empresa. Le gustaría destinar para ello el menor capital posible, ya que a la empresa no le conviene comprometer sus recursos en inventario que resulte excesivo...".

Hernández, S. N en su libro "Gestión de Stocks. Modelos de optimización y software" define la gestión de stocks como: "el conjunto de acciones destinadas a minimizar los gastos e incrementar los beneficios originados en el almacenamiento de existencias".

La definición anterior es muy limitada enmarcando la gestión de stocks sólo al proceso de almacenamiento de las existencias obviando el resto de los elementos que inciden directamente en la gestión de los inventarios.

Ferrin A.G en su libro Gestión de Stocks. Optimización de almacenes expresa la siguiente definición: “la gestión de stocks consiste en una proyección de la evolución futura de los stocks que nos permite establecer un programa de compra, controlando los pedidos a los proveedores”.

Brindar un nivel de servicio acorde a los requerimientos del mercado, minimizar las posibles inversiones de capital circulante, obtener la rentabilidad deseada sobre las inversiones de inventarios, constituyen metas alcanzables con una eficiente gestión de inventarios.

Dado el contenido económico que estas metas requieren conviene recordar las implicaciones económicas y financieras derivadas de una buena gestión de stocks. Es conocido, que los inventarios forman parte del activo circulante, éste se caracteriza en lo fundamental por estar compuesto por elementos que pueden ser convertidos en dinero sin pérdida significativa de valor en un plazo relativamente corto (inferior a un año).

Las implicaciones que para la entidad tiene una buena gestión del activo circulante y en particular de la gestión de inventario pueden analizarse fácilmente a partir del ratio de rentabilidad económica:

Basado en la fórmula podemos afirmar que a medida que se logre una mayor eficiencia en la gestión de inventarios, se logrará una influencia directa en la obtención de una mayor rentabilidad económica, dependiendo de mayor o menor inmovilización financiera y por tanto de la magnitud del activo circulante; así como del nivel de beneficio

que obtiene la entidad, que en última instancia se convierte en una disminución de los costos asociados a los sistemas de inventarios que la gestión trata de minimizar.

Generalmente, los autores plantean la contradicción existente entre los objetivos financieros relacionados con la gestión de inventarios, debido a que el gerente debe conservar inventario suficiente para protegerse de las desviaciones en la demanda, pero a su vez desea minimizar la inversión en inventarios por mantenerlos en existencia.

En el libro "Fundamentos de Administración Financiera", Weston plantea: "... el inventario debe rotarse con prontitud, ya que mientras más rápida sea la rotación de éste, menor es el monto que debe invertir la empresa en el inventario para satisfacer una demanda de mercancías, este objetivo financiero a menudo está en conflicto con el objetivo de la empresa de mantener inventarios suficientes para minimizar la escasez de inventario y satisfacer la demanda... "

Esta definición de Weston si se analiza desde el punto de vista de la rentabilidad para la empresa, será deseable un incremento en la rotación que implique menos cantidad de capital inmovilizado. Sin embargo una rotación muy elevada puede ser consecuencia de un inventario muy bajo, lo cual puede provocar frecuentes rupturas de stocks o muchos pedidos de pequeño volumen, incrementando los costos que pueden ser superiores que los que se obtendrían con la aplicación de otras políticas que tuvieran niveles de inventario más altos y por tanto rotaciones más bajas.

Es por ello que la rotación de inventario, a pesar de su extendido uso, es una variable que individualmente no debe ser utilizada como juicio para establecer políticas de gestión y control de inventarios, pues tiene un carácter puramente descriptivo.

La gestión de inventarios es una de las responsabilidades funcionales dentro de la logística integral y sus resultados inciden directamente tanto en el grado de servicio como en los costos logísticos, el resultado de una eficiente gestión de inventarios radica en lograr el equilibrio entre los costos logísticos proporcionando el nivel óptimo de inventario para proteger las operaciones de la empresa.

En la entidad se gestionan los inventarios mediante un sistema informático donde se manifiestan los elementos antes expuestos, susceptibles de perfeccionamiento con la aplicación de un procedimiento científicamente fundamentado, con enfoque sistémico, donde se integren todos los elementos que inciden en el mismo, y que le permita diseñar políticas de gestión de inventarios económicamente ventajosas para la organización, es vital para la obtención de los niveles de eficiencia con que deben operar las empresas en la actualidad.

1.4.3.3. Procedimiento eficiente para la gestión de inventarios:

Ortiz (2012), citado en Eumed, sostiene que para desarrollar un procedimiento eficiente para la gestión de inventarios en empresas comerciales y de servicios en el Observatorio de la Economía Latinoamericana, N° 176, cualquier tipo de empresa, sea grande, mediana, o pequeña, necesita del aprovisionamiento y con ello, la existencia de inventarios. Tradicionalmente los inventarios han sido vistos dentro de la gestión empresarial como un mal necesario para garantizar la continuidad de su actividad fundamental; sin embargo, la gestión empresarial actual necesita de una buena gestión de los inventarios, donde debe primar el criterio de mantener las cantidades mínimas necesarias que garanticen la continuidad de todo el flujo en la cadena logística y que permita absorber el

impacto de la variabilidad e incertidumbre asociada a la operación, garantizando la máxima satisfacción del cliente. Sin lugar a dudas, una buena administración de los inventarios es esencial para el funcionamiento exitoso de las organizaciones y resulta ser una de las áreas donde más factible es la reducción de costos sin reducir los ingresos, elemento de vital importancia para la subsistencia de la empresa en los tiempos modernos.

La utilización de la modelación económica matemática constituye indudablemente una herramienta de gran utilidad para ello. Sin embargo, las empresas cubanas en su mayoría no poseen un dominio de dicha herramienta, por lo que no la utilizan en el proceso de toma de decisiones.

De ahí la necesidad de perfeccionar los sistemas de gestión de inventarios, fundamentado en el uso de modelos económico matemáticos, de forma tal que se integren todos los elementos que lo conforman, respondiendo a las particularidades de cada empresa, con vistas a alcanzar un nivel adecuado de equilibrio entre el servicio que presta, la satisfacción del cliente y la racionalidad en los costos de operación del sistema.

Es precisamente en este marco en que, para dar respuesta a esta problemática tan actual en las empresas cubanas, se desarrolla el procedimiento denominado GISERCOM (Ortiz Torres, 2004)

Primera etapa: Caracterización de la situación actual de la gestión de inventario en la organización objeto de estudio.

Cuando se decide implantar un sistema para la gestión de inventario en una organización, es necesario conocer con la mayor exactitud posible, la cantidad de productos almacenados. Por tanto, si no se lleva un control estricto de los mismos se hace necesario, la realización de un recuento físico de todos los productos que están depositados en los almacenes.

En el procedimiento no se propone una técnica específica para realizar el recuento, pues la forma de hacerlo puede variar de una organización a otra, en dependencia de las particularidades de cada una, así como, de los controles que tengan implantados en cada lugar. Sin embargo, en todas las organizaciones independientemente de las técnicas que se empleen, el proceso de recuento, si se efectúa, debe culminar con la corrección de las cantidades que figuran en los sistemas de información, a partir de los datos proporcionados por el recuento físico de los productos.

1.4.3.4. Diagnóstico de la gestión de inventarios:

Constituye un aspecto muy importante a considerar en esta etapa, la caracterización del proceso de aprovisionamiento de la organización objeto de estudio, para a partir de ahí, poder diagnosticar la situación en que se encuentra la gestión de inventario en la organización, relacionándolo con el resto de los elementos que integran dicho proceso.

Los principales factores internos y externos que deben ser tenidos en cuenta durante la etapa de diagnóstico, dada su incidencia directa en el proceso de aprovisionamiento dentro de la organización, son los siguientes:

- ✚ Estrategia de la organización y su relación con la estrategia de compras.
- ✚ Disposiciones dictadas por los organismos superiores, en relación con el aprovisionamiento de los productos objeto de inventario.
- ✚ Principales proveedores, relación con ellos y estabilidad de las fuentes de suministros.
- ✚ Principales clientes.
- ✚ Disponibilidad de recursos financieros para realizar la gestión de aprovisionamiento.

- ✚ Interrelación entre la gestión de inventario propiamente en el almacén y la gestión de compras de los productos objetos de inventario.
- ✚ El sistema de control de inventario en la organización, destacando sus aspectos positivos y negativos.
- ✚ Posibilidad real de proyectar las demandas sobre la base de los registros de datos históricos.
- ✚ Utilización de los costos de aprovisionamientos en el proceso de toma de decisiones en la gestión de los inventarios. Posibilidad de estimarlos en caso que no se registren.
- ✚ Capacidad de almacenamiento y condiciones de los almacenes.

Para realizar el diagnóstico, se pueden emplear diferentes técnicas. Las más usadas son: las encuestas, las entrevistas, las observaciones directas, el análisis documental, las técnicas estadísticas y el trabajo en grupo.

Es evidente que, como culminación del diagnóstico se obtendrá una caracterización del proceso de aprovisionamiento en la organización, destacándose los principales problemas detectados, tanto de índole interno como externo, así como, los factores positivos que inciden en el mismo. A partir de los resultados obtenidos en esta etapa, la organización estará en condiciones de tomar las medidas correctoras para solucionar los problemas.

Entre el presupuesto de compras y la gestión de inventarios encontramos una relación significativa pues respecto al primero es importante porque es la herramienta que se utiliza para hacer el registro de la entrada y salida de nuestro stock disponiendo del presupuesto de compras como material necesario utilizado para la gestión de inventarios y así realizar la evaluación de una adecuada administración.

1.5. MARCO CONCEPTUAL:

1.5.1 Controlar:

Es aquel proceso por el cual se dirige o guía a un grupo de empleados en las funciones establecidas en la empresa, a fin de comprobar si el desarrollo de estas es realizado con normalidad o si se presentan irregularidades que conlleven a aplicar medidas correctivas.

1.5.2 Efectivización de Presupuesto:

Dar cumplimiento al presupuesto de compras establecido en la empresa para emplearlo como herramienta estratégica, evitando desbalances que afecten la gestión administrativa en el uso racional y estratégico de los recursos de la empresa.

1.5.3 Estrategia:

Es la creación y evaluación de las decisiones tomadas por la gerencia de la empresa, ellas buscan mejorar, incrementar y beneficiar sus procesos y observar resultados al final de cada promoción o campaña de ventas establecida.

1.5.4 Objetivo:

El fin de la empresa o la meta a alcanzar para lograr obtener utilidades.

1.5.5 Plan:

El que establece el destino de los recursos financieros de una empresa y aplicado como modelo sistemático del actuar en la administración, debe elaborarse anticipadamente para poder dirigirlo y encauzarlo.

1.5.6 Políticas:

Recurso útil que permite emplear lo establecido en determinado puesto o área, el objetivo primordial es poder tomar decisiones que favorezcan la gestión de determinada área.

1.5.7 Prevención

Ver con anticipación algunas señales o indicios de lo que ha de suceder sobre todo en tiempo de campaña y así disponer o preparar medios ante futuras contingencias.

1.5.8 Programa:

Serie ordenada de operaciones necesarias para llevar a cabo un proyecto, proyección de las cuenta del organismo sobre el que se efectúe el presupuesto por el periodo que lo comprende. Este programa consta, principalmente, de los totales de las operaciones planeadas y de una explicación de las mismas.

Los totales de las operaciones reflejan:

- ✚ Gastos de operación clasificados por función y actividad, expuestos en función de las cargas de trabajo y los costos unitarios.
- ✚ Mercaderías y servicios producidos y vendidos o a los que se ha dado otro destino.
- ✚ Adquisiciones de inventarios y activos fijos y cambios en la estructura financiera.

1.5.9 Existencias:

Mercaderías poseídas en el almacén por la empresa para su venta diaria.

1.5.10 Presupuestación:

Formar el cómputo de los gastos e ingresos, que resultan del giro de negocio.

1.5.11 Oferta:

Mercadería que podría ser vendido a los diferentes precios del mercado por un individuo o por el conjunto de individuos de la sociedad.

1.5.12 Rotación de Inventarios:

Indicador que permite saber el número de veces en que el inventario es realizado en un periodo determinado, permite identificar cuantas veces el inventario se convierte en dinero o en cuentas por cobrar.

1.5.13 Reposición:

Reemplazar lo que falta o lo que se había sacado del almacén.

1.5.14 Inventarios:

Stock o acopio de insumos, materias primas, productos en proceso y bienes, terminados que son mantenidos por una empresa.

1.5.15 Almacén:

Edificio o local donde se depositan géneros de cualquier especie, generalmente mercancías, local donde los géneros en él existentes se venden, por lo común, al por mayor.

1.5.16 Gestión:

Es la acción y la consecuencia de administrar o gestionar algo.

1.5.17 Provisión:

Acción y efecto de proveer, prevención de mantenimientos, caudales u otras cosas que se ponen en alguna parte para cuando hagan falta, conjunto de cosas, especialmente alimentos, que se guardan o reservan para un fin.

CAPÍTULO II

MATERIAL Y PROCEDIMIENTOS

II. MATERIAL Y PROCEDIMIENTOS

2.1. MATERIAL:

2.1.1. Población:

El presupuesto general de la Empresa AGROPRODUCTOS S.R.L. de la ciudad de Trujillo.

2.1.2. Marco muestral:

El presupuesto del área comercial de la empresa AGROPRODUCTOS S.R.L. al 2014.

2.1.3. Muestra:

Presupuesto de compras de la empresa AGROPRODUCTOS S.R.L. de los meses setiembre y octubre del 2014.

2.1.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos:

Tabla 01:

Técnicas e instrumentos de recolección de datos

TÉCNICA	INSTRUMENTOS
Entrevista.	Guía de entrevista.
Análisis de documentos.	Guía de análisis de documentos.
Análisis de registros.	Guía de análisis de registros.

Las técnicas e instrumentos que se utilizaron para la recolección de datos fueron:

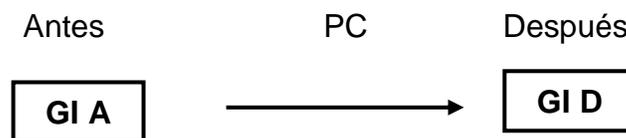
- Entrevista, cuyo instrumento guía de entrevista permitió obtener información directa de las personas involucradas con las compras de mercaderías.

- Análisis de documentos, cuyo instrumento fue la guía de análisis de documentos, que nos permitió conocer los documentos que se utilizaron en el proceso de compras y control de mercaderías.
- Finalmente, la técnica análisis de registro con su instrumento guía de análisis de registro, permitió conocer la información de control contable que hizo posible la implementación del Presupuesto de Compras de Mercaderías.

2.2. PROCEDIMIENTOS:

2.2.1. Diseño de contrastación:

El diseño que se utilizó en la presente investigación fue el DISEÑO DE SUCESIÓN DE PRUEBA POST PRUEBA, con un solo grupo, conformado por todas las compras de mercaderías del mes de setiembre y octubre del 2014. Las conclusiones fueron establecidas por comparación entre las situaciones de la gestión de inventarios anterior y posterior de la aplicación del presupuesto de compras.



Dónde:

GI A = Demostrar la gestión de inventarios antes de la aplicación del presupuesto de compras.

PC = Implementación del Presupuesto de Compras de Mercaderías.

GID = Demostrar la gestión de inventarios después de la implementación del presupuesto de compras.

2.2.2. Operacionalización de variables:

**Tabla 02:
Operacionalización de Variables**

Variables	Definiciones Conceptuales	Definiciones Operacionales	Indicadores	Tipo de Variable	Escala de Medición	Indicadores
<p><u>INDEPENDIENTE</u></p> <p>Implementación del Presupuesto de Compras.</p>	<p>Pronóstico económicamente cuantificado del movimiento de las mercaderías, léase ingresos y salidas; ganancias y pérdidas que se devengan en periodo futuro.</p>	<p>Precisar qué necesita la empresa, cuánto y para cuándo lo necesita; identificar proveedores, estimación de sus principales parámetros, tales como: precio, plazo de entrega, calidad, fletes, descuentos, etc.</p>	<p>Económico</p>	<p>Cuantitativa</p>	<p>-Cantidad de mercaderías. -Rotación de mercaderías.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Saldo de existencias. - Movimiento de las ventas. - Necesidades de capital. - Volúmenes de compras
<p><u>DEPENDIENTE</u></p> <p>Gestión de los inventarios en la Empresa AGROPRODUCTOS S.R.L.</p>	<p>Relación de la planificación de compras y los resultados de la empresa AGROPRODUCTOS S.R.L.</p>	<p>Analizar el movimiento de cada producto para determinar su rotación y el máximo y mínimo que se debe tener en existencia por producto.</p> <p>Precisar los montos que se necesitan para mantener el máximo y mínimo de existencias por producto.</p>	<p>Económico</p>	<p>Cuantitativa</p>	<p>-Rotación de existencias. -Determinación del Máximo de existencias por producto.</p>	<ul style="list-style-type: none"> -Abastecimiento oportuno. -Volumen de existencias adecuado. - Optimización del recurso financiero.

2.2.3 Procesamiento y análisis de datos:

Se realizaron entrevistas, se analizaron documentos y registros para tener información objetiva y real con la secuencia y orden necesario para poder comprender e interpretar la información recabada.

Los datos fueron obtenidos en primer lugar entrevistando al personal involucrado en el ingreso, salida y control de las existencias del efectivo que se utiliza en la adquisición y reposición de las mercaderías, luego, se procedió al análisis de los documentos referidos al proceso y control de mercaderías y de los registros contables referidos a estos hechos para tener una información objetiva sobre el proceso de las compras de mercaderías; esto se hizo de manera paralela, por ser documentos y registros que se elaboran o utilizan secuencialmente o simultáneamente. Luego, se diseñó, implementó y obtuvo el Presupuesto de Compras de Mercaderías como herramienta de gestión, utilizando los documentos y registros contables de la empresa donde finalmente determinamos datos como: Las cantidades máximas y mínimas de mercaderías que deben existir disponibles y a la vez el efectivo máximo y mínimo o promedio que debe estar apto para el movimiento de las existencias, los cuales fueron recogidos y procesados usando como herramienta fundamental el excel.

CAPÍTULO III

**PRESENTACIÓN Y DISCUSIÓN DE
RESULTADOS**

III PRESENTACIÓN Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS

3.1. PRESENTACIÓN DE RESULTADOS

3.1.1. Evaluación al área de compras actual

Para la evaluación del área de compras, se utilizaron las técnicas: Guía de entrevista aplicado al Gerente General, al Gerente de Finanzas, al Jefe de Logística y al Jefe de Compras, la técnica guía de análisis de documentos, con la que se analizó el diagrama de flujos; y la guía de análisis de registros con la que se analizaron los kárdex.

3.1.1.1. Resultados de la Entrevista

A continuación se muestran los cuadros, gráficos e interpretaciones de las preguntas que hemos considerado de mayor relevancia para el análisis.

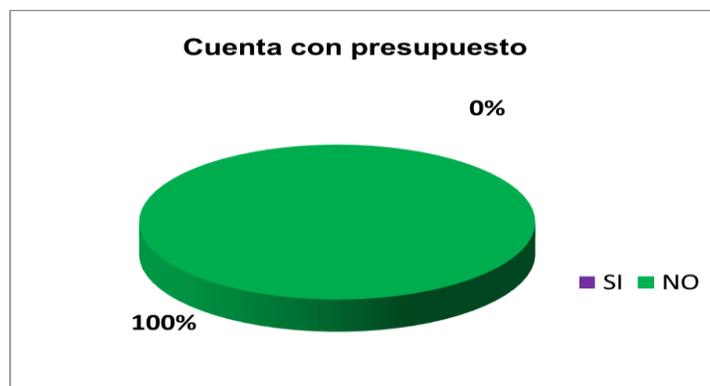
Pregunta 02:

¿Cuenta la empresa con un presupuesto para el área de compras de mercadería?

Tabla 03:
La empresa cuenta con presupuesto para el área de compras

<i>Respuesta</i>	<i>Entrevistados</i>	<i>%</i>
Si	0	0
No	4	100
Totales	4	100
Fuente: Guía de entrevista Elaborado por: Las autoras		

Figura 01:
La empresa cuenta con presupuesto para el área de compras



Fuente: Guía de entrevista
Elaborado por: Las autoras

Interpretación: En la empresa Agroproductos S.R.L., el 100% de sus colaboradores del área de compras afirman que no existe un presupuesto de compras.

Análisis: La empresa, de acuerdo al conocimiento de los colaboradores del área de ventas y por la afluencia de clientes viene realizando la adquisición de sus mercaderías, lo que conlleva a la gerencia de la empresa a no implementar dicho presupuesto.

Pregunta 04:

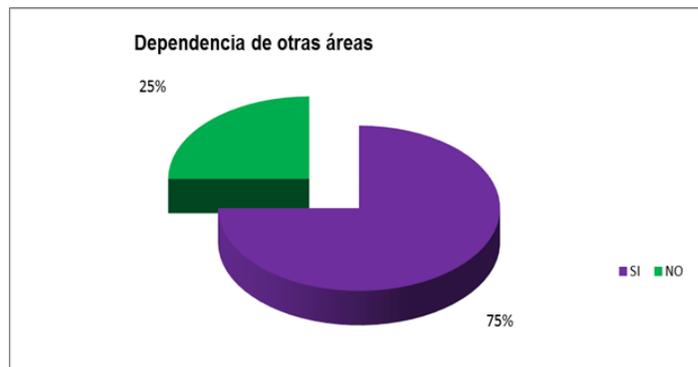
¿El área de compras depende de otras áreas para cumplir con sus funciones?

Tabla 04:
Dependencia de otras áreas

<i>Respuesta</i>	<i>Entrevistados</i>	<i>%</i>
Si	3	75
No	1	25
Totales	4	100

Fuente: Guía de entrevista
Elaborado por: Las autoras

Figura 02:
Dependencia de otras áreas



Fuente: Guía de entrevista
Elaborado por: Las autoras

Interpretación.- En el área de compras, el 75% de los entrevistados manifiestan que existe dependencia de otras áreas para efectuar la adquisición de la mercadería, mientras que el 25% desconoce de la dependencia existente en el área.

Análisis: El mayor porcentaje de entrevistados conoce la dependencia existente del área de compras con las demás áreas

involucradas, pero los responsables no consideran proponer a la gerencia la implementación del presupuesto de compras.

Pregunta 7:

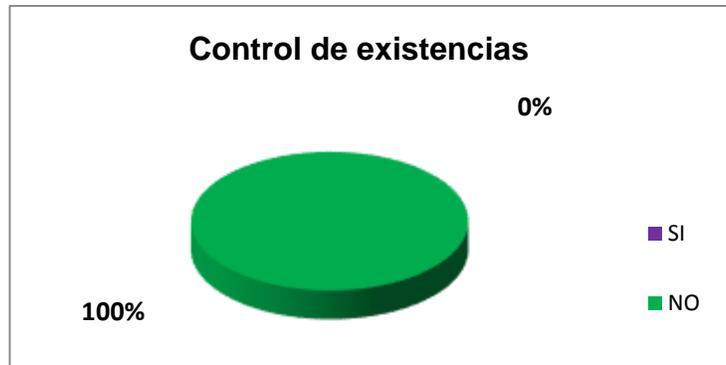
¿Se realiza un control diario y semanal de las existencias de mercaderías?

**Tabla 05:
Control de Existencias**

<i>Respuesta</i>	<i>Entrevistados</i>	<i>%</i>
Si	0	0
No	4	100
Totales	4	100

Fuente: Guía de entrevista
Elaborado por: Las autoras

**Figura 03:
Control de Existencias**



Fuente: Guía de entrevista
Elaborado por: Las autoras

Interpretación.- El total de los entrevistados afirma que la empresa no realiza el control respectivo a las existencias.

Análisis.- El control de las existencias no se realizan debido a que la gerencia no ha delegado la función de efectuar el control debido, ello repercute en que el área de compras no presente a exactitud las cantidades de productos en stock, lo que ocasiona en su

mayoría un abastecimiento en exceso de los productos de menor rotación.

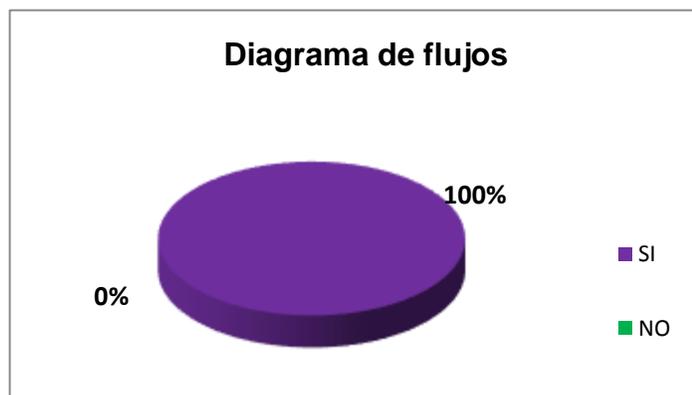
Pregunta 08:

¿Tiene la empresa un Diagrama de Flujos del proceso de compras de mercaderías?

**Tabla 06:
Diagrama de Flujos**

<i>Respuesta</i>	<i>Entrevistados</i>	<i>%</i>
Si	4	100
No	0	0
Totales	4	100
Fuente: Guía de entrevista Elaborado por: Las autoras		

**Figura 04:
Diagrama de Flujos**



Fuente: Guía de entrevista
Elaborado por: Las autoras

Interpretación.- El 100% del personal encuestado, afirmo que la empresa si tiene un flujograma del proceso de compras de mercaderías.

Análisis.- Es decir, el personal efectúa sus funciones según lo establecido, mas no refleja la necesidad de ejecutar un

presupuesto de compras de mercaderías que permita la mejor organización del área.

Pregunta 09:

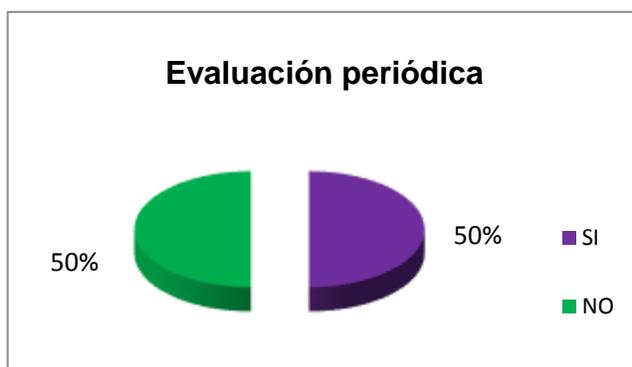
¿Se evalúa periódicamente las labores del área de logística?

**Tabla 07:
Evaluación periódica**

<i>Respuesta</i>	<i>Entrevistados</i>	<i>%</i>
Si	2	50
No	2	50
Totales	4	100

Fuente: Guía de entrevista
Elaborado por: Las autoras

**Figura 05:
Evaluación periódica**



Fuente: Guía de entrevista
Elaborado por: Las autoras

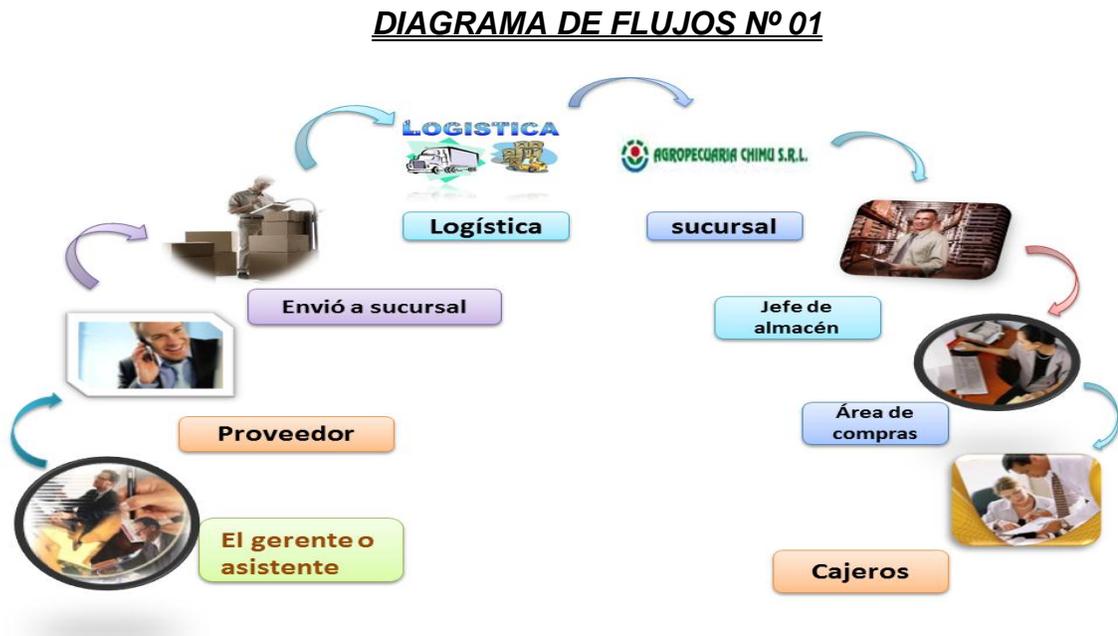
Interpretación.- El 50% de los entrevistados respondió que las labores del área de logística son evaluadas en tanto que el otro 50% respondió que nó.

Análisis.- Ello responde a que la evaluación periódica realizada por la gerencia sólo se limita a la mitad de trabajadores del área, por ende se descuida el desempeño

realizado por la otra mitad ocasionando un desbalance del área, reflejado en los resultados del recurso financiero.

3.1.1.2. Resultados de las Guías de Análisis de Documentos y de Registros.

01.-Diagrama de Flujo del Proceso de Compra de Mercaderías (Documentos)



Fuente: La empresa

Elaborado por: Las Autoras

DESCRIPCIÓN

GERENCIA

1. La gerente o su asistente hacen una respectiva evaluación en el Siac (sistema integrado de agro productos) donde se revisan que productos están faltando,

ven su correo sí hay algún requerimiento de alguna sucursal, o analizan en que campaña se encuentran.

2. Se contactan con la sucursal confirman lo que han detectado
3. Lllaman al proveedor, le otorgan una cita.

PROVEEDOR

4. El proveedor visita las oficinas ya sea la cita con la gerente o su asistente, evalúan la cotización, pago, cantidad, precio.

ENVÍO A SUCURSAL

5. Llegan a un acuerdo, la empresa le indica a donde van a distribuir la mercadería, sea la compra para sus sucursales del norte o sur, fecha y hora en la que estará llegando.

LOGÍSTICA

6. Luego comunican al área de logística y/o compras para avisar que se efectuará una compra.

SUCURSAL

7. Lllaman a la sucursal para confirmar la compra avisando los respectivos datos, previo cantidad, producto, proveedor, etc.

ALMACÉN

8. Proveedor empieza la distribución.
9. El jefe de almacén de la sucursal en donde se entregaría la correspondiente mercadería, revisa la guía del proveedor y transportista.
10. Las ingresa al Siac confirma al área de compras la llegada de la mercadería.
11. Revisan condiciones de llegada, si está completo o nó.

ÁREA DE COMPRAS

12. Almacén llama a la encargada de compras para avisar y que transfiera el movimiento a la gerente administrativa financiera para que realice el respectivo depósito.

CAJEROS

13. Luego los cajeros de las respectivas sucursales envían en sus liquidaciones las guías que han recibido, luego se le entrega al área de compras, la encargada lo revisa y luego canjea la guía por una factura cuando el proveedor le hace llegar. Todo ello lo deben estar ingresando correctamente en el Siac.

3.1.1.3. Resultados de la Guía de Análisis de Registros (kárdex)

AGROPRODUCTOS S.R.L., es una empresa dedicada a la compra y venta de productos agroquímicos, para el periodo de muestra, la empresa presenta un kárdex de inventario elaborado según sus necesidades al inicio de sus operaciones comerciales en la ciudad de Trujillo.

En las siguientes tablas se presentan los Kárdex de inventario de AGROPRODUCTOS S.R.L. del periodo setiembre y octubre 2014 de los productos considerados de mayor y menor rotación.

Tabla 08:
Kárdex de Inventario del Producto: ALTO 100 SL ¼ Lt.

Kárdex de Productos												
Producto		ALTO 100 SL ¼ Lt.										
Fecha			Detalle	Entradas/Compras			Salidas/Venta			Saldo de Existencias		
Día	Mes	Año		Cantidad	V.Unitario	V.Total	Cantidad	V.Unitario	V.Total	Cantidad	V.Unitario	V.Total
31	8	14	Inventario Final							17	S/.76.00	S/1,292.00
1	9	14	Fact.01-000989	250	S/.76.00	S/19,000.00				267	S/.76.00	S/20,292.00
1	9	14	Venta cliente				1	S/.76.00	S/.76.00	266	S/.76.00	S/20,216.00
18	9	14	Fact.02-0001456	100	S/.76.00	S/7,600.00				366	S/.76.00	S/27,816.00
25	9	14	Fact.02-0001639	84	S/.76.00	S/6,384.00				450	S/.76.00	S/34,200.00
31	9	14	Inventario Final							450	S/.76.00	S/34,200.00
3	10	14	Venta cliente				20	S/.76.00	S/1,520.00	430	S/.76.00	S/32,680.00
5	10	14	Venta cliente				35	S/.76.00	S/2,660.00	395	S/.76.00	S/30,020.00
7	10	14	Venta cliente				100	S/.76.00	S/7,600.00	295	S/.76.00	S/22,420.00
11	10	14	Venta cliente				41	S/.76.00	S/3,116.00	254	S/.76.00	S/19,304.00
14	10	14	Venta cliente				19	S/.76.00	S/1,444.00	235	S/.76.00	S/17,860.00
18	10	14	Venta cliente				128	S/.76.00	S/9,728.00	107	S/.76.00	S/8,132.00
23	10	14	Venta cliente				27	S/.76.00	S/2,052.00	80	S/.76.00	S/6,080.00
31	10	14	Inventario Final							80	S/.76.00	S/6,080.00

Fuente: La empresa

Elaborado por: Área de Compras

Tabla 09:
Kárdex de Inventario del Producto: NITRATO DE AMONIO

Kárdex de Productos												
Producto		NITRATO DE AMONIO										
Fecha			Detalle	Entradas/Compras			Salidas/Venta			Saldo de Existencias		
Día	Mes	Año		Cantidad	V.Unitario	V.Total	Cantidad	V.Unitario	V.Total	Cantidad	V.Unitario	V.Total
31	8	14	Inventario Final							69	S/.65.00	S/4,485.00
2	9	14	Venta cliente				13	S/.65.00	S/845.00	56	S/.65.00	S/3,640.00
5	9	14	Venta cliente				9	S/.65.00	S/585.00	47	S/.65.00	S/3,055.00
15	9	14	Venta cliente				22	S/.65.00	S/1,430.00	25	S/.65.00	S/1,625.00
15	9	14	Venta cliente				24	S/.65.00	S/1,560.00	1	S/.65.00	S/.65.00
31	9	14	Inventario Final							1	S/.65.00	S/.65.00
9	10	14	Venta cliente				1	S/.65.00	S/.65.00	0	S/.65.00	S/0.00
31	10	14	Inventario Final							0	S/.65.00	S/0.00

Fuente: La empresa

Elaborado por: Área de Compras

Tabla 10:
Kárdex de Inventario del Producto: RODILÓN PELLETS 10 GRS.

Kárdex de Productos												
Producto RODILÓN PELLETS 10 GRS.												
Fecha			Detalle	Entradas/Compras			Salidas/Venta			Saldo de Existencias		
Día	Mes	Año		Cantidad	V.Unitario	V.Total	Cantidad	V.Unitario	V.Total	Cantidad	V.Unitario	V.Total
31	8	14	Inventario Final							198	S/.1.00	S/.198.00
5	9	14	Fact.01-001987	150	S/.1.00	S/.150.00	21	S/.1.00	S/.21.00	327	S/.1.00	S/.327.00
5	9	14	Venta cliente				154	S/.1.00	S/.154.00	173	S/.1.00	S/.173.00
8	9	14	Venta cliente				145	S/.1.00	S/.145.00	28	S/.1.00	S/.28.00
12	9	14	Fact.03-002987	345	S/.1.00	S/.345.00				373	S/.1.00	S/.373.00
12	9	14	Venta cliente				78	S/.1.00	S/.78.00	295	S/.1.00	S/.295.00
12	9	14	Venta cliente				89	S/.1.00	S/.89.00	206	S/.1.00	S/.206.00
15	9	14	Venta cliente				92	S/.1.00	S/.92.00	114	S/.1.00	S/.114.00
16	9	14	Venta cliente				67	S/.1.00	S/.67.00	47	S/.1.00	S/.47.00
18	9	14	Fact. 03-003009	129	S/.1.00	S/.129.00				176	S/.1.00	S/.176.00
24	9	14	Fact. 03-003045	74	S/.1.00	S/.74.00				250	S/.1.00	S/.250.00
26	9	14	Venta cliente				217	S/.1.00	S/.217.00	33	S/.2.00	S/.33.00
31	9	14	Inventario Final							33	S/.2.00	S/.33.00
31	10	14	Inventario Final							33	S/.2.00	S/.33.00

Fuente: La empresa
Elaborado por: Área de Compras

Tabla 11:
Kárdex de Inventario del Producto: NOVAK-50 209 GRS

Kárdex de Productos												
Producto NOVAK-50 209 GRS												
Fecha			Detalle	Entradas/Compras			Salidas/Venta			Saldo de Existencias		
Día	Mes	Año		Cantidad	V.Unitario	V.Total	Cantidad	V.Unitario	V.Total	Cantidad	V.Unitario	V.Total
31	8	14	Inventario Final							28	S/.15.00	S/.420.00
1	9	14	Fact.03-0003452	50	S/.15.00	S/.750.00				78	S/.15.00	S/.1,170.00
3	9	14	Venta cliente				15	S/.15.00	S/.225.00	63	S/.15.00	S/.945.00
5	9	14	Venta cliente				8	S/.15.00	S/.120.00	55	S/.15.00	S/.825.00
5	9	14	Venta cliente				19	S/.15.00	S/.285.00	36	S/.15.00	S/.540.00
31	9	14	Inventario Final							36	S/.15.00	S/.540.00
4	10	14	Venta cliente				5	S/.15.00	S/.75.00	31	S/.15.00	S/.465.00
9	10	14	Venta cliente				3	S/.15.00	S/.45.00	28	S/.15.00	S/.420.00
16	10	14	Venta cliente				12	S/.15.00	S/.180.00	16	S/.15.00	S/.240.00
23	10	14	Venta cliente				8	S/.15.00	S/.120.00	8	S/.15.00	S/.120.00
31	10	14	Inventario Final							8	S/.15.00	S/.120.00

Fuente: La empresa
Elaborado por: Área de Compras

Tabla 12:
Kárdex de Inventario del Producto: CUETINE-V 1 KG

Kárdex de Productos												
Producto	CUETINE-V 1 KG											
Fecha			Detalle	Entradas/Compras			Salidas/Venta			Saldo de Existencias		
Día	Mes	Año		Cantidad	V.Unitario	V.Total	Cantidad	V.Unitario	V.Total	Cantidad	V.Unitario	V.Total
31	8	14	Inventario Final							8	S/.13.00	S/.104.00
1	9	14	Fact-03-0003452	30	S/.13.00	S/.390.00				38	S/.13.00	S/.494.00
7	9	14	Venta cliente				15	S/.13.00	S/.195.00	23	S/.13.00	S/.299.00
13	9	14	Venta cliente				14	S/.13.00	S/.182.00	9	S/.13.00	S/.117.00
21	9	14	Fact-02-00789	20	S/.13.00	S/.260.00	5	S/.13.00	S/.65.00	24	S/.13.00	S/.312.00
26	9	14	Venta cliente				5	S/.13.00	S/.65.00	19	S/.13.00	S/.247.00
31	9	14	Inventario Final							19	S/.13.00	S/.247.00
2	10	14	Fact-01-00898	10	S/.13.00	S/.130.00				29	S/.13.00	S/.377.00
6	10	14	Venta cliente				1	S/.13.00	S/.13.00	28	S/.13.00	S/.364.00
8	10	14	Venta cliente				25	S/.13.00	S/.325.00	3	S/.13.00	S/.39.00
8	10	14	Fact.02-00997	15	S/.13.00	S/.195.00				18	S/.13.00	S/.234.00
15	10	14	Venta cliente				15	S/.13.00	S/.195.00	3	S/.13.00	S/.39.00
31	10	14	Inventario Final							3	S/.13.00	S/.39.00

Fuente: La empresa

Elaborado por: Área de Compras

Tabla 13:
Kárdex de Inventario del Producto: FOLICURT GALÓN 5LTS BAYER

Kárdex de Productos												
Producto	FOLICURT GALÓN 5LTS BAYER											
Fecha			Detalle	Entradas/Compras			Salidas/Venta			Saldo de Existencias		
Día	Mes	Año		Cantidad	V.Unitario	V.Total	Cantidad	V.Unitario	V.Total	Cantidad	V.Unitario	V.Total
31	8	14	Inventario Final							35	S/.45.00	S/.1,575.00
4	9	14	Venta cliente				3	S/.45.00	S/.135.00	32	S/.45.00	S/.1,440.00
4	9	14	Venta cliente				9	S/.45.00	S/.405.00	23	S/.45.00	S/.1,035.00
7	9	14	Venta cliente				11	S/.45.00	S/.495.00	12	S/.45.00	S/.540.00
24	9	14	Venta cliente				9	S/.45.00	S/.405.00	3	S/.45.00	S/.135.00
31	9	14	Inventario Final							3	S/.45.00	S/.135.00
5	10	14	Venta cliente				3	S/.45.00	S/.135.00	0	S/.45.00	S/.0.00
5	10	14	Fact.03-000538	36	S/.45.00	S/.1,620.00				36	S/.45.00	S/.1,620.00
5	10	14	Venta cliente				3	S/.45.00	S/.135.00	33	S/.45.00	S/.1,485.00
7	10	14	Venta cliente				8	S/.45.00	S/.360.00	25	S/.45.00	S/.1,125.00
10	10	14	Venta cliente				12	S/.45.00	S/.540.00	13	S/.45.00	S/.585.00
13	10	14	Venta cliente				9	S/.45.00	S/.405.00	4	S/.45.00	S/.180.00
13	10	14	Venta cliente				4	S/.45.00	S/.180.00	0	S/.45.00	S/.0.00
31	10	14	Inventario Final							0	S/.45.00	S/.0.00

Fuente: La empresa

Elaborado por: Área de Compra

Tabla 14:
Kárdex de Inventario del Producto: KABAL ENERGÉTICO 2MG-4CRO
50KG

Kárdex de Productos												
Producto KABAL ENERGÉTICO 2MG-4CRO 50KG												
Fecha			Detalle	Entradas/Compras			Salidas/Venta			Saldo de Existencias		
Día	Mes	Año		Cantidad	V.Unitario	V.Total	Cantidad	V.Unitario	V.Total	Cantidad	V.Unitario	V.Total
31	8	14	Inventario Final							20	S/.80.00	S/1,600.00
2	9	14	Fact.02-000843	25	S/.80.00	S/2,000.00				45	S/.80.00	S/3,600.00
2	9	14	Venta cliente				4	S/.80.00	S/320.00	41	S/.80.00	S/3,280.00
10	9	14	Venta cliente				9	S/.80.00	S/720.00	32	S/.80.00	S/2,560.00
18	9	14	Venta cliente				19	S/.80.00	S/1,520.00	13	S/.80.00	S/1,040.00
31	9	14	Inventario Final							13	S/.80.00	S/1,040.00
1	10	14	Fact.01-000793	25	S/.80.00	S/2,000.00				38	S/.80.00	S/3,040.00
5	10	14	Venta cliente				12	S/.80.00	S/960.00	26	S/.80.00	S/2,080.00
13	10	14	Venta cliente				15	S/.80.00	S/1,200.00	11	S/.80.00	S/880.00
18	10	14	Venta cliente				7	S/.80.00	S/560.00	4	S/.80.00	S/320.00
27	10	14	Venta cliente				3	S/.80.00	S/240.00	1	S/.80.00	S/80.00
31	10	14	Inventario Final							1	S/.80.00	S/80.00

Fuente: La empresa
 Elaborado por: Área de Compras

Tabla 15:
Kárdex de Inventario del Producto: CERCOBIN 1KG

Kárdex de Productos												
Producto CERCOBIN 1KG												
Fecha			Detalle	Entradas/Compras			Salidas/Venta			Saldo de Existencias		
Día	Mes	Año		Cantidad	V.Unitario	V.Total	Cantidad	V.Unitario	V.Total	Cantidad	V.Unitario	V.Total
31	8	14	Inventario Final							28	S/.18.00	S/504.00
2	9	14	Venta cliente				18	S/.18.00	S/324.00	10	S/.18.00	S/180.00
2	9	14	Fact.04-001267	12	S/.18.00	S/216.00	9	S/.18.00	S/162.00	13	S/.18.00	S/234.00
5	9	14	Venta cliente				5	S/.18.00	S/90.00	8	S/.18.00	S/144.00
15	9	14	Venta cliente	12	S/.18.00	S/216.00				20	S/.18.00	S/360.00
31	9	14	Inventario Final							20	S/.18.00	S/360.00
9	10	14	Fact.002-00823	24	S/.18.00	S/432.00				44	S/.18.00	S/792.00
13	10	14	Venta cliente				23	S/.18.00	S/414.00	21	S/.18.00	S/378.00
13	10	14	Venta cliente				1	S/.18.00	S/18.00	20	S/.18.00	S/360.00
18	10	14	Venta cliente				14	S/.18.00	S/252.00	6	S/.18.00	S/108.00
21	10	14	Venta cliente				3	S/.18.00	S/54.00	3	S/.18.00	S/54.00
31	10	14	Inventario Final							3	S/.18.00	S/54.00

Fuente: La empresa
 Elaborado por: Área de Compras

La presentes tablas, nos permiten conocer que la empresa no tiene establecida las cantidades máximas y mínimas de productos a adquirir, ello se sobreentiende debido que por la experiencia en el mercado, la

administración conoce que estos productos tienen mayor rotación, motivo por el cual, la empresa no presenta dificultades al momento de su abastecimiento, caso que no ocurre con la mayoría de productos.

Para determinar si la implementación del presupuesto de compras es importante para la empresa, hemos analizado sus kárdex de inventarios del periodo setiembre y octubre 2014; y AGROPRODUCTOS S.R.L., no cuenta en su administración con un plan, programa o presupuesto de compras, impidiendo que la gestión de los inventarios sea la correcta.

De acuerdo con lo mencionado anteriormente, proponemos un modelo de presupuesto de compras con la finalidad que la empresa pueda establecer las cantidades máximas y mínimas a adquirir, el volumen de venta promedio diario y mensual a mantener, así como el margen de reserva y la cantidad de efectivo que la empresa debe disponer para mantener al inventario en óptimas condiciones mejorando la gestión de los mismos como se muestra a continuación.

- Análisis de Movimientos

Tabla 16: ANÁLISIS DEL MOVIMIENTO DEL KÁRDEX- UREA AGRÍCOLA

PRODUCTO: UREA AGRÍCOLA GRANULADA									
MES	COMPRAS			VENTAS			SALDOS		
	CANT	PRECIO	S/.	CANT	PRECIO	S/.	CANT	PRECIO	S/.
Inicial							124	65.00	8060
Setiembre	_____	_____	—	43	65.00	2795	81	65	5265
Totales	_____	_____	—	43	65.00	2795	81	65	5265
Inicial							81	65	5265
Octubre	_____	_____	—	32	65.00	2080	49	65	3185
Totales	_____	_____	—	32	65.00	2080	49	65	3185

Fuente: Kárdex empresa

Elaborado por: Las autoras

ANÁLISIS:

Venta Mensual Promedio = $\frac{43 + 32}{2} = 37.50$

Venta Diaria Promedio = $37.5 / 30 = 1.25$

Días de Reposición = 6 días

Margen de Reserva = $6 \text{ días} \times 1.25 = 7.5$

Existencia Máxima = $43 + 7.5 = 50 \text{ unidades}$

Existencia Mínima = $37.5 + 7.5 = 45 \text{ unidades}$

Diferencia de Existencia = $49 - 50 = - 01 \text{ unidades}$

Déficit de Inversión = $01 \times 65 = S/. 65.00$

Compras por Realizar = 01

Inversión = $01 \times 65.00 = S/. 65.00$

Tabla 17: ANÁLISIS DEL MOVIMIENTO DEL KÁRDEX- SEMILLA DE ARROZ

PRODUCTO: SEMILLA DE ARROZ									
MES	COMPRAS			VENTAS			SALDOS		
	CANT	PREC	S/.	CANT	PREC	S/.	CANT	PRECIO	S/.
Inicial							02	100	200
Setiembre	261	100	26100	58	100	5800	205	100	20500
Totales	261	100	26100	58	100	5800	205	100	20500
Inicial							205	100	20500
Octubre	135	100	13500	28	100	2800	312	100	31200
Totales	135	100	13500	28	100	2800	312	100	31200

Fuente: Kárdex empresa

Elaborado por: Las autoras

ANÁLISIS:

Venta Mensual Promedio = $\frac{58 + 28}{2} = 43$

Venta Diaria Promedio = $43 / 30 = 1.43$

Días de Reposición = 06 días

Margen de Reserva = $6 \text{ días} \times 1.43 = 8.58$

Existencia Máxima = $58 + 8.58 = 67$ unidades

Existencia Mínima = $43 + 9 = 52$ unidades

Excedente de Existencias = $312 - 67 = 245$ unidades

Excedente de Inversión = $245 \times 100 = S/. 24,500.00$

Compras por Realizar = NINGUNA (el saldo supera el máximo)

Tabla 18: ANÁLISIS DEL MOVIMIENTO DEL KÁRDEX ALTO 100 SL ¼ Lt.

PRODUCTO: ALTO 100 SL ¼ Lt.									
MES	COMPRAS			VENTAS			SALDOS		
	CANT	PREC	S/.	CANT	PREC	S/.	CANT	PREC.	S/.
Inicial							17	76	1,292
Setiembre	434	76	32,984	01	76	76	450	76	34,200
Totales	434	76	32,984	01	76	76	450	76	34,200
Inicial							450	76	34,200
Octubre	—	—	—	370	76	28,120	80	76	6,080
Totales	—	—	—	370	76	28,120	80	76	6,080

Fuente: Kárdex empresa

Elaborado por: Las autoras

ANÁLISIS:

$$\text{Venta Mensual Promedio} = \frac{01 + 370}{2} = 185.50$$

$$\text{Venta Diaria Promedio} = 185.50 / 30 = 6.18$$

$$\text{Días de Reposición} = 06 \text{ días}$$

$$\text{Margen de Reserva} = 6 \text{ días} \times 6.18 = 37.08$$

$$\text{Existencia Máxima} = 370 + 37.08 = 407 \text{ unidades}$$

$$\text{Existencia Mínima} = 185.50 + 37.08 = 223 \text{ unidades}$$

$$\text{Excedente de Existencias} = 407 - 80 = 327 \text{ unidades}$$

$$\text{Déficit de Inversión} = 327 \times 76 = S/. 24,852.00$$

$$\text{Compras por Realizar} = 327 \text{ unidades}$$

$$\text{Inversión} = 327 \times 76 = S/. 24,852.00$$

Tabla 19: ANÁLISIS DEL MOVIMIENTO DEL KÁRDEX NITRATO DE AMONIO

PRODUCTO: NITRATO DE AMONIO									
COMPRAS	COMPRAS			VENTAS			SALDOS		
CANT	CANT	PREC	S/.	CANT	PREC	S/.	CANT	PREC.	S/.
Inicial							69	65	4,485
Setiembre	—	—	—	68	65	4,420	01	65	65
Totales	—	—	—	68	65	4,420	01	65	65
Inicial							01	65	65
Octubre	—	—	—	01	65	65	—	—	—
Totales	—	—	—	01	65	65	—	—	—

Fuente: Kárdex empresa

Elaborado por: Las

autoras

ANÁLISIS:

$$\text{Venta Mensual Promedio} = \frac{68 + 01}{2} = 34.50$$

$$\text{Venta Diaria Promedio} = 34.5 / 30 = 1.15$$

$$\text{Días de Reposición} = 06 \text{ días}$$

$$\text{Margen de Reserva} = 6 \text{ días} \times 1.15 = 6.9$$

$$\text{Existencia Máxima} = 68 + 6.90 = 75 \text{ unidades}$$

$$\text{Existencia Mínima} = 34.5 + 6.90 = 41 \text{ unidades}$$

$$\text{Déficit de Existencia} = 75 - 00 = 75 \text{ unidades}$$

$$\text{Compras por Realizar} = 75 = 75 \text{ Unidades}$$

$$\text{Inversión} = 75 \times 65 = S/. 4,875.00$$

Tabla 20: ANÁLISIS DEL MOVIMIENTO DEL KÁRDEX RODILÓN PELLETS 10 GRS.

PRODUCTO: RODILÓN PELLETS 10 GRS.									
MES	COMPRAS			VENTAS			SALDOS		
	CANT	PREC	S/.	CANT	PREC	S/.	CANT	PREC	S/.
Inicial							198	1.00	198.00
Setiembre	698	1.00	698.00	863	1.00	863.00	33	1.00	33.00
Totales	698	1.00	698.00	863	1.00	863.00	33	1.00	33.00
Inicial							33	1.00	33.00
Octubre	—	—	—	—	—	—	33	1.00	33.00
Totales	—	—	—	—	—	—	33	1.00	33.00

Fuente: Kárdex empresa

Elaborado por: Las autoras

ANÁLISIS:

$$\text{Venta Mensual Promedio} = \frac{863}{2} = 431.5$$

$$\text{Venta Diaria Promedio} = 431.5 / 30 = 14.38$$

$$\text{Días de Reposición} = 06 \text{ días}$$

$$\text{Margen de Reserva} = 6 \text{ días} \times 14.38 = 86.28$$

$$\text{Existencia Máxima} = 863 + 86.28 = 949 \text{ unidades}$$

$$\text{Existencia Mínima} = 431.5 - 86.28 = 345.22 \text{ unidades}$$

$$\text{Déficit de Inversión} = 949 - 33 = 916 \text{ unidades}$$

$$\text{Inversión} = 916 \times 1 = S/. 916.00$$

Tabla 21: ANÁLISIS DEL MOVIMIENTO DEL KÁRDEX COSAVET 1KG

PRODUCTO: COSAVET 1KG									
MES	COMPRAS			VENTAS			SALDOS		
	CANT	PREC	S/.	CANT	PREC	S/.	CANT	PREC.	S/.
Inicial							10	12.00	120.00
Setiembre	50	12.00	600.00	22	12.00	264.00	38	12.00	456.00
Totales	50	12.00	600.00	22	12.00	264.00	38	12.00	456.00
Inicial							38	12.00	456.00
Octubre	-----	-----	-----	17	12.00	204.00	21	12.00	252.00
Totales	-----	-----	-----	17	12.00	204.00	21	12.00	252.00

Fuente: Kárdex empresa

Elaborado por: Las autoras

ANÁLISIS:

$$\text{Venta Mensual Promedio} = \frac{22 + 17}{2} = 19.5$$

$$\text{Venta Diaria Promedio} = 19.5 / 30 = 0.65$$

$$\text{Días de Reposición} = 06 \text{ días}$$

$$\text{Margen de Reserva} = 6 \text{ días} \times 0.65 = 3.9$$

$$\text{Existencia Máxima} = 22 + 3.9 = 26 \text{ unidades}$$

$$\text{Existencia Mínima} = 20 + 3.9 = 24 \text{ unidades}$$

$$\text{Déficit de Existencias} = 26 - 21 = 05 \text{ unidades}$$

$$\text{Unidades por adquirir} = 05 \text{ unidades}$$

$$\text{Inversión} = 05 \times 12.00 = S/. 60.00$$

Tabla 22: ANÁLISIS DEL MOVIMIENTO DEL KÁRDEX FORDASIN 1LT

PRODUCTO: FORDASIN 1LT									
MES	COMPRAS			VENTAS			SALDOS		
	CANT	PREC	S/.	CANT	PREC	S/.	CANT	PREC.	S/.
Inicial							09	14.00	126.00
Setiembre	48	14.00	672.00	21	14.00	294.00	36	14.00	504.00
Totales	48	14.00	672.00	21	14.00	294.00	36	14.00	504.00
Inicial							36	14.00	504.00
Octubre	36	14.00	504.00	08	14.00	112.00	64	14.00	896.00
Totales	36	14.00	504.00	08	14.00	112.00	64	14.00	896.00

Fuente: Kárdex empresa

Elaborado por: Las autoras

ANÁLISIS:

Venta Mensual Promedio = $\frac{21 + 08}{2} = 14.5$

Venta Diaria Promedio = $14.5 / 30 = 0.48$

Días de Reposición = 06 días

Margen de Reserva = 6 días x 0.48 = 2.88

Existencia Máxima = 21 + 3 = 24 unidades

Existencia Mínima = 15 + 3 = 18 unidades

Excedente de Existencias = 64 - 24 = 40 unidades

Excedente de Inversión = 40 x 14.00 = S/. 560.00

Compras por Realizar = NINGUNA (el saldo supera el máximo)

Tabla 23: ANÁLISIS DEL MOVIMIENTO DEL KÁRDEX- SCORE 250 RC ¼ LT

PRODUCTO: SCORE 250 RC ¼ LT									
MES	COMPRAS			VENTAS			SALDOS		
	CANT	PREC	S/.	CANT	PREC	S/.	CANT	PREC.	S/.
Inicial							06	7.00	42.00
Setiembre	24	7.00	168.00	11	7.00	77.00	19	7.00	133.00
Totales	24	7.00	168.00	11	7.00	77.00	19	7.00	133.00
Inicial							19	7.00	133.00
Octubre	-----	-----	-----	18	7.00	126.00	01	7.00	7.00
Totales	-----	-----	-----	18	7.00	126.00	01	7.00	7.00

Fuente: Kárdex empresa

Elaborado por: Las autoras

ANÁLISIS:

Venta Mensual Promedio = $\frac{11 + 18}{2} = 14.5$

Venta Diaria Promedio = $14.5 / 30 = 0.48$

Días de Reposición = 06 días

Margen de Reserva = 6 días x 0.48 = 2.88

Existencia Máxima = 18 + 2.88 = 21 unidades

Existencia Mínima = 15 + 2.88 = 18 unidades

Déficit de Existencias = 21 - 01 = 20 unidades

Unidades por comprar = 20 unidades

Inversión = 20 x 7.00 = S/. 140.00

Tabla 24: ANÁLISIS DEL MOVIMIENTO DEL KÁRDEX- NOVAK-50 209 GRS

PRODUCTO: NOVAK-50 209 GRS									
MES	COMPRAS			VENTAS			SALDOS		
	CANT	PREC	S/.	CANT	PREC	S/.	CANT	PREC.	S/.
Inicial							28	15.00	420.00
Setiembre	50	15.00	750.00	42	15.00	630.00	36	15.00	540.00
Totales	50	15.00	750.00	42	15.00	630.00	36	15.00	540.00
Inicial							36	15.00	540.00
Octubre	-----	-----	-----	28	15.00	420.00	08	15.00	120.00
Totales	-----	-----	-----	28	15.00	420.00	08	15.00	120.00

Fuente: Kárdex empresa

Elaborado por: Las autoras

ANÁLISIS:

Venta Mensual Promedio = $\frac{42 + 28}{2} = 35$

Venta Diaria Promedio = $35 / 30 = 1.16$

Días de Reposición = 6 días

Margen de Reserva = $6 \text{ días} \times 1.16 = 6.96$

Existencia Máxima = $42 + 6.96 = 49 \text{ unidades}$

Existencia Mínima = $35 + 6.96 = 42 \text{ unidades}$

Déficit de Existencias = $49 - 08 = 41 \text{ unidades}$

Unidades por comprar = 41 Unidades

Inversión = $41 \times 15.00 = S/. 615.00$

Tabla 25: ANÁLISIS DEL MOVIMIENTO DEL KÁRDEX- CUETINE-V 1 KG

PRODUCTO: CUETINE-V 1 KG									
MES	COMPRAS			VENTAS			SALDOS		
	CANT	PREC	S/.	CANT	PREC	S/.	CANT	PREC.	S/.
Inicial							08	13.00	104.00
Setiembre	50	13.00	650.00	39	13.00	507.00	19	13.00	247.00
Totales	50	13.00	650.00	39	13.00	507.00	19	13.00	247.00
Inicial							19	13.00	247.00
Octubre	25	13.00	325.00	41	13.00	533.00	03	13.00	39.00
Totales	25	13.00	325.00	41	13.00	533.00	03	13.00	39.00

Fuente: Kárdex empresa
autoras

Elaborado por: Las

ANÁLISIS:

Venta Mensual Promedio = $\frac{39 + 41}{2} = 40$

Venta Diaria Promedio = $40 / 30 = 1.33$

Días de Reposición = 06 días

Margen de Reserva = 6 días x 1.33 = 7.98

Existencia Máxima = 41 + 7.98 = 49 unidades

Existencia Mínima = 40 + 7.98 = 48 unidades

Déficit de Existencias = 49 - 03 = 46 unidades

Compras por Realizar = 46 unidades

Inversión = 46 x S/. 3.00 = S/. 138.00

Tabla 26: ANÁLISIS DEL MOVIMIENTO DEL KÁRDEX- ACROBAT 1 KG

PRODUCTO: ACROBAT 1 KG									
MES	COMPRAS			VENTAS			SALDOS		
	CANT	PREC	S/.	CANT	PREC	S/.	CANT	PREC.	S/.
Inicial							18	15.00	270.00
Setiembre	25	15.00	375.00	21	15.00	315.00	22	15.00	330.00
Totales	25	15.00	375.00	21	15.00	315.00	22	15.00	330.00
Inicial							22	15.00	330.00
Octubre	-----	-----	-----	20	15.00	300.00	02	15.00	30.00
Totales	-----	-----	-----	20	15.00	300.00	02	15.00	30.00

Fuente: Kárdex empresa

Elaborado por: Las autoras

ANÁLISIS:

Venta Mensual Promedio = $\frac{21 + 20}{2} = 20.5$

Venta Diaria Promedio = $20.5 / 30 = 0.68$

Días de Reposición = 06 días

Margen de Reserva = 6 días x 0.68 = 4.08

Existencia Máxima = 21 + 4.08 = 25 unidades

Existencia Mínima = 20.05 + 4.08 = 24 unidades

Déficit de Existencias = 25 - 02 = 23 unidades

Compras por Realizar = 23 Unidades

Inversión = 23 x 15.00 = S/. 345.00

Tabla 27: ANÁLISIS DEL MOVIMIENTO DEL KÁRDEX- POLYRAM 1KG

PRODUCTO: POLYRAM 1KG									
MES	COMPRAS			VENTAS			SALDOS		
	CANT	PREC	S/.	CANT	PREC	S/.	CANT	PREC.	S/.
Inicial							26	15.00	390.00
Setiembre	75	15.00	1125.00	12	15.00	180.00	89	15.00	1335.00
Totales	75	15.00	1125.00	12	15.00	180.00	89	15.00	1335.00
Inicial							89	15.00	1335.00
Octubre	-----	-----	-----	09	15.00	135.00	80	15.00	1200.00
Totales	-----	-----	-----	09	15.00	135.00	80	15.00	1200.00

Fuente: Kárdex empresa

Elaborado por: Las autoras

ANÁLISIS:

Venta Mensual Promedio = $\frac{12 + 09}{2} = 10.5$

Venta Diaria Promedio = $10.5 / 30 = 0.35$

Días de Reposición = 06 días

Margen de Reserva = 6 días x 0.35 = 2.1

Existencia Máxima = 12 + 2.1 = 14 unidades

Existencia Mínima = 10.5 + 2.1 = 13 unidades

Excedente de Existencias = 80 - 14 = 66 unidades

Excedente de Inversión = 66 x 15.00 = S/.990.00

Compras por Realizar = NINGUNA (el saldo supera el máximo)

Tabla 28: ANÁLISIS DEL MOVIMIENTO DEL KÁRDEX- CUPRAVIT 1KG

PRODUCTO: CUPRAVIT 1KG									
MES	COMPRAS			VENTAS			SALDOS		
	CANT	PREC	S/.	CANT	PREC	S/.	CANT	PREC.	S/.
Inicial							14	18.00	252.00
Setiembre	50	18.00	900.00	48	18.00	864.00	16	18.00	288.00
Totales	50	18.00	900.00	48	18.00	864.00	16	18.00	288.00
Inicial							16	18.00	288.00
Octubre	100	18.00	1800.00	16	18.00	288.00	100	18.00	1800.00
Totales	100	18.00	1800.00	16	18.00	288.00	100	18.00	1800.00

Fuente: Kárdex empresa
autoras

Elaborado por: Las

ANÁLISIS:

Venta Mensual Promedio = $\frac{48 + 16}{2} = 32$

Venta Diaria Promedio = $32 / 30 = 1.06$

Días de Reposición = 06 días

Margen de Reserva = 6 días x 1.06 = 6.36

Existencia Máxima = 48 + 6.36 = 54 unidades

Existencia Mínima = 32 + 6.36 = 38 unidades

Excedente de Existencias = 100 - 54 = 46 unidades

Excedente de Inversión = 46 x 18.00 = S/. 828.00

Compras por Realizar = NINGUNA (el saldo supera el máximo)

Tabla 29: ANÁLISIS DEL MOVIMIENTO DEL KÁRDEX- LIGNOTEC COBRE BIDÓN 19 LTS

PRODUCTO: LIGNOTEC COBRE BIDÓN 19 LTS									
MES	COMPRAS			VENTAS			SALDOS		
	CANT	PREC	S/.	CANT	PREC	S/.	CANT	PREC.	S/.
Inicial							15	76.00	1140.00
Setiembre	-----	-----	-----	12	76.00	912.00	03	76.00	228.00
Totales	-----	-----	-----	12	76.00	912.00	03	76.00	228.00
Inicial							03	76.00	228.00
Octubre	24	76.00	1824.00	16	76.00	1216.00	11	76.00	836.00
Totales	24	76.00	1824.00	16	76.00	1216.00	11	76.00	836.00

Fuente: Kárdex empresa

Elaborado por: Las autoras

ANÁLISIS:

Venta Mensual Promedio = $\frac{12 + 16}{2} = 14$

Venta Diaria Promedio = $14 / 30 = 0.46$

Días de Reposición = 06 días

Margen de Reserva = 6 días x 0.46 = 2.76

Existencia Máxima = 16 + 2.76 = 19 unidades

Existencia Mínima = 14 + 2.76 = 17 unidades

Déficit de Existencias = 19 - 11 = 08 unidades

Compras por Realizar = 08 Unidades

Inversión = 08 x 76.00 = S/. 608.00

**Tabla 30: ANÁLISIS DEL MOVIMIENTO DEL KÁRDEX VARILLA O LANZA 601
JACTO JACTO 400131**

PRODUCTO: VARILLA O LANZA 601 JACTO JACTO 400131 UNIDAD									
MES	COMPRAS			VENTAS			SALDOS		
	CANT	PREC	S/.	CANT	PREC	S/.	CANT	PREC.	S/.
Inicial							18	14.00	252.00
Setiembre	-----	-----	-----	15	14.00	210.00	03	14.00	42.00
Totales	-----	-----	-----	15	14.00	210.00	03	14.00	42.00
Inicial							03	14.00	42.00
Octubre	25	14.00	350.00	27	14.00	378.00	01	14.00	14.00
Totales	25	14.00	350.00	27	14.00	378.00	01	14.00	14.00

Fuente: Kárdex empresa

Elaborado por: Las autoras

ANÁLISIS:

Venta Mensual Promedio = $\frac{15 + 27}{2} = 21$

Venta Diaria Promedio = $21 / 30 = 0.7$

Días de Reposición = 06 días

Margen de Reserva = 6 días x 0.7 = 4.2

Existencia Máxima = 27 + 4.2 = 31 unidades

Existencia Mínima = 21 + 4.2 = 25 unidades

Déficit de Existencias = 31 - 01 = 30 unidades

Compras por Realizar = 30 Unidades

Inversión = 30 x 14.00 = S/. 420.00

Tabla 31: ANÁLISIS DEL MOVIMIENTO DEL KÁRDEX- KABAL SUPER 15 PLUS 50KG

PRODUCTO: KABAL SUPER 15 PLUS 50KG									
MES	COMPRAS			VENTAS			SALDOS		
	CANT	PREC	S/.	CANT	PREC	S/.	CANT	PREC.	S/.
Inicial							19	65.00	1235.00
Setiembre	20	65.00	1300.00	32	65.00	2080.00	07	65.00	455.00
Totales	20	65.00	1300.00	32	65.00	2080.00	07	65.00	455.00
Inicial							07	65.00	455.00
Octubre	40	65.00	2600.00	37	65.00	2405.00	10	65.00	650.00
Totales	40	65.00	2600.00	37	65.00	2405.00	10	65.00	650.00

Fuente: Kárdex empresa

Elaborado por: Las autoras

ANÁLISIS:

Venta Mensual Promedio = $\frac{32 + 37}{2} = 34.5$

Venta Diaria Promedio = $34.5 / 30 = 1.15$

Días de Reposición = 06 días

Margen de Reserva = 6 días x 1.15 = 6.9

Existencia Máxima = 37 + 6.9 = 44 unidades

Existencia Mínima = 34.5 + 6.9 = 41 unidades

Déficit de Existencias = 44 - 10 = 34 unidades

Inversión = 34 x 65 = S/2,210.00

Compras por Realizar = 34 unidades

**Tabla 32: ANÁLISIS DEL MOVIMIENTO DEL KÁRDEX- KABAL ENERGÉTICO
2MG-4CRO 50KG**

PRODUCTO: KABAL ENERGÉTICO 2MG-4CRO 50KG									
MES	COMPRAS			VENTAS			SALDOS		
	CANT	PREC	S/.	CANT	PREC	S/.	CANT	PREC.	S/.
Inicial							20	80.00	1600.00
Setiembre	25	80.00	2000.00	32	80.00	2560.00	13	80.00	1040.00
Totales	25	80.00	2000.00	32	80.00	2560.00	13	80.00	1040.00
Inicial							13	80.00	1040.00
Octubre	25	80.00	2000.00	37	80.00	2960.00	01	80.00	80.00
Totales	25	80.00	2000.00	37	80.00	2960.00	01	80.00	80.00

Fuente: Kárdex empresa

Elaborado por: Las autoras

ANÁLISIS:

Venta Mensual Promedio = $\frac{37 + 32}{2} = 34.5$

Venta Diaria Promedio = $34.5 / 30 = 1.15$

Días de Reposición = 06 días

Margen de Reserva = 6 días x 1.15 = 6.9

Existencia Máxima = 37 + 6.9 = 44 unidades

Existencia Mínima = 34.5 + 6.9 = 41 unidades

Déficit de Existencias = 44 - 01 = 43 unidades

Compras por Realizar = 43 Unidades

Inversión = 43 x 80.00 = S/. 3,440.00

Tabla 33: ANÁLISIS DEL MOVIMIENTO DEL KÁRDEX- PHYTON 1LI

PRODUCTO: PHYTON 1LI									
MES	COMPRAS			VENTAS			SALDOS		
	CANT	PREC	S/.	CANT	PREC	S/.	CANT	PREC.	S/.
Inicial							21	12.00	252.00
Setiembre	24	12.00	288.00	13	12.00	156.00	32	12.00	384.00
Totales	24	12.00	288.00	13	12.00	156.00	32	12.00	384.00
Inicial							32	12.00	384.00
Octubre	-----	-----	-----	28	12.00	336.00	04	12.00	48.00
Totales	-----	-----	-----	28	12.00	336.00	04	12.00	48.00

Fuente: Kárdex empresa

Elaborado por: Las autoras

ANÁLISIS:

$$\text{Venta Mensual Promedio} = \frac{13 + 28}{2} = 20.5$$

$$\text{Venta Diaria Promedio} = 20.5 / 30 = 0.68$$

$$\text{Días de Reposición} = 06 \text{ días}$$

$$\text{Margen de Reserva} = 6 \text{ días} \times 0.68 = 4.08$$

$$\text{Existencia Máxima} = 28 + 4.08 = 32 \text{ unidades}$$

$$\text{Existencia Mínima} = 20.5 + 4.08 = 25 \text{ unidades}$$

$$\text{Déficit de Existencias} = 32 - 04 = 28 \text{ unidades}$$

$$\text{Compras por Realizar} = 28 \text{ Unidades}$$

$$\text{Inversión} = 28 \times 12.00 = \text{S/} 336.00$$

Tabla 34: ANÁLISIS DEL MOVIMIENTO DEL KÁRDEX- FOLICURT GALÓN 5LTS BAYER

PRODUCTO: FOLICURT GALÓN 5LTS BAYER									
MES	COMPRAS			VENTAS			SALDOS		
	CANT	PREC	S/.	CANT	PREC	S/.	CANT	PREC.	S/.
Inicial							35	45.00	1575.00
Setiembre	-----	-----	-----	32	45.00	1440.00	03	45.00	135.00
Totales	-----	-----	-----	32	45.00	1440.00	03	45.00	135.00
Inicial							03	45.00	135.00
Octubre	36	45.00	1620.00	39	45.00	1755.00	00	00.00	00.00
Totales	36	45.00	1620.00	39	45.00	1755.00	00	00.00	00.00

Fuente: Kárdex empresa

Elaborado por: Las autoras

ANÁLISIS:

Venta Mensual Promedio = $\frac{32 + 39}{2} = 35.5$

Venta Diaria Promedio = $35.5 / 30 = 1.18$

Días de Reposición = 06 días

Margen de Reserva = 6 días x 1.18 = 7.08

Existencia Máxima = 39 + 7.08 = 46 unidades

Existencia Mínima = 35.5 + 7.08 = 43 unidades

Déficit de Existencias = 46 - 00 = 46 unidades

Compras por Realizar = 46 Unidades

Inversión = 46 x S/. 45.00 = S/. 2,070.00

Tabla 35: ANÁLISIS DEL MOVIMIENTO DEL KÁRDEX- CERCOBIN 1KG

PRODUCTO: CERCOBIN 1KG									
MES	COMPRAS			VENTAS			SALDOS		
	CANT	PREC	S/.	CANT	PREC	S/.	CANT	PREC.	S/.
Inicial							28	18.00	504.00
Setiembre	24	18.00	432.00	32	18.00	576.00	20	18.00	360.00
Totales	24	18.00	432.00	32	18.00	576.00	20	18.00	360.00
Inicial							20	18.00	360.00
Octubre	24	18.00	432.00	41	18.00	738.00	03	18.00	54.00
Totales	24	18.00	432.00	41	18.00	738.00	03	18.00	54.00

Fuente: Kárdex empresa

Elaborado por: Las autoras

ANÁLISIS:

Venta Mensual Promedio = $\frac{32 + 41}{2} = 36.5$

Venta Diaria Promedio = $36.5 / 30 = 1.21$

Días de Reposición = 06 días

Margen de Reserva = 6 días x 1.21 = 7.26

Existencia Máxima = 41 + 7.26 = 48 unidades

Existencia Mínima = 36.5 + 7.26 = 44 unidades

Déficit de Existencias = 48 - 3 = 45 unidades

Compras por Realizar = 45 Unidades

Inversión = 45 x S/. 18.00 = S/. 810.00

Tabla 36: ANÁLISIS DEL MOVIMIENTO DEL KÁRDEX - CERCOBIN 200GR

PRODUCTO: CERCOBIN 200GR									
MES	COMPRAS			VENTAS			SALDOS		
	CANT	PREC	S/.	CANT	PREC	S/.	CANT	PREC.	S/.
Inicial							18	5.00	90.00
Setiembre	24	5.00	120.00	19	5.00	95.00	23	5.00	115.00
Totales	24	5.00	120.00	19	5.00	95.00	23	5.00	115.00
Inicial							23	5.00	115.00
Octubre	-----	-----	-----	23	5.00	115.00	00	0.00	00.00
Totales	-----	-----	-----	23	5.00	115.00	00	0.00	00.00

Fuente: Kárdex empresa

Elaborado por: Las autoras

ANÁLISIS:

$$\text{Venta Mensual Promedio} = \frac{19 + 23}{2} = 21$$

$$\text{Venta Diaria Promedio} = 21 / 30 = 0.7$$

$$\text{Días de Reposición} = 06 \text{ días}$$

$$\text{Margen de Reserva} = 6 \text{ días} \times 0.7 = 4.2$$

$$\text{Existencia Máxima} = 23 + 4.2 = 27 \text{ unidades}$$

$$\text{Existencia Mínima} = 21 + 4.2 = 25 \text{ unidades}$$

$$\text{Déficit de Existencias} = 27 - 00 = 27 \text{ unidades}$$

$$\text{Compras por Realizar} = 27 \text{ Unidades}$$

$$\text{Inversión} = 27 \times S/. 5.00 = S/. 135.00$$

Tabla 37: ANÁLISIS DEL MOVIMIENTO DEL KÁRDEX- BAYFIDAN 1LT

PRODUCTO: BAYFIDAN 1LT									
MES	COMPRAS			VENTAS			SALDOS		
	CANT	PREC	S/.	CANT	PREC	S/.	CANT	PREC.	S/.
Inicial							11	14.00	154.00
Setiembre	24	14.00	336.00	32	14.00	448.00	03	14.00	42.00
Totales	24	14.00	336.00	32	14.00	448.00	03	14.00	42.00
Inicial							03	14.00	42.00
Octubre	24	14.00	336.00	27	14.00	378.00	00	00.00	00.00
Totales	24	14.00	336.00	27	14.00	378.00	00	00.00	00.00

Fuente: Kárdex empresa

Elaborado por: Las autoras

ANÁLISIS:

$$\text{Venta Mensual Promedio} = \frac{32 + 27}{2} = 29.5$$

$$\text{Venta Diaria Promedio} = 29.5 / 30 = 0.98$$

$$\text{Días de Reposición} = 06 \text{ días}$$

$$\text{Margen de Reserva} = 6 \text{ días} \times 0.98 = 5.88$$

$$\text{Existencia Máxima} = 32 + 5.88 = 38 \text{ unidades}$$

$$\text{Existencia Mínima} = 29.5 + 5.88 = 35 \text{ unidades}$$

$$\text{Déficit de Existencias} = 38 - 00 = 38 \text{ unidades}$$

$$\text{Compras por Realizar} = 38 \text{ Unidades}$$

$$\text{Inversión} = 38 \times \text{S/} 14.00 = \text{S/} 532.00$$

Tabla 38: ANÁLISIS DEL MOVIMIENTO DEL KÁRDEX- AQUAMASTER POR 1/4

PRODUCTO: AQUAMASTER POR 1/4									
MES	COMPRAS			VENTAS			SALDOS		
	CANT	PREC	S/.	CANT	PREC	S/.	CANT	PREC.	S/.
Inicial							02	8.00	16.00
Setiembre	50	8.00	400.00	38	8.00	304.00	14	8.00	112.00
Totales	50	8.00	400.00	38	8.00	304.00	14	8.00	112.00
Inicial							14	8.00	112.00
Octubre	50	8.00	400.00	26	8.00	208.00	38	8.00	304.00
Totales	50	8.00	400.00	26	8.00	208.00	38	8.00	304.00

Fuente: Kárdex empresa

Elaborado por: Las autoras

ANÁLISIS:

Venta Mensual Promedio = $\frac{38 + 26}{2} = 32$

Venta Diaria Promedio = $32 / 30 = 1.06$

Días de Reposición = 06 días

Margen de Reserva = 6 días x 1.06 = 6.36

Existencia Máxima = 38 + 6.36 = 44 unidades

Existencia Mínima = 32 + 6.36 = 38 unidades

Déficit de Existencias = 44 - 38 = 06 unidades

Compras por Realizar = 06 Unidades

Inversión = 06 x S/. 8.00 = S/. 48.00

Tabla 39: ANÁLISIS DEL MOVIMIENTO DEL KÁRDEX- BASFOLIAR POR LITRO

PRODUCTO: BASFOLIAR por litro									
MES	COMPRAS			VENTAS			SALDOS		
	CANT	PREC	S/.	CANT	PREC	S/.	CANT	PREC.	S/.
Inicial							17	12.00	204.00
Setiembre	48	12.00	576.00	32	12.00	384.00	33	12.00	396.00
Totales	48	12.00	576.00	32	12.00	384.00	33	12.00	396.00
Inicial							33	12.00	396.00
Octubre	-----	-----	-----	33	12.00	396.00	00	00.00	00.00
Totales	-----	-----	-----	33	12.00	396.00	00	00.00	00.00

Fuente: Kárdex empresa

Elaborado por: Las autoras

ANÁLISIS:

$$\text{Venta Mensual Promedio} = \frac{32 + 33}{2} = 32.5$$

$$\text{Venta Diaria Promedio} = 32.5 / 30 = 1.08$$

$$\text{Días de Reposición} = 06 \text{ días}$$

$$\text{Margen de Reserva} = 6 \text{ días} \times 1.08 = 6.48$$

$$\text{Existencia Máxima} = 33 + 6.48 = 39 \text{ unidades}$$

$$\text{Existencia Mínima} = 32.5 + 6.48 = 39 \text{ unidades}$$

$$\text{Déficit de Existencias} = 39 - 00 = 39 \text{ unidades}$$

$$\text{Compras por Realizar} = 39 \text{ Unidades}$$

$$\text{Inversión} = 39 \times S/. 12 = S/. 468.00$$

Tabla 40: ANÁLISIS DEL MOVIMIENTO DEL KÁRDEX- ABTIN 1.8% 250ml

PRODUCTO: ABTIN 1.8% 250ml									
MES	COMPRAS			VENTAS			SALDOS		
	CANT	PREC	S/.	CANT	PREC	S/.	CANT	PREC.	S/.
Inicial							30	5.00	150.00
Setiembre	-----	-----	-----	13	5.00	65.00	17	5.00	85.00
Totales	-----	-----	-----	13	5.00	65.00	17	5.00	85.00
Inicial							17	5.00	85.00
Octubre	-----	-----	-----	17	5.00	85.00	00	0.00	00.00
Totales	-----	-----	-----	17	5.00	85.00	00	0.00	00.00

Fuente: Kárdex empresa

Elaborado por: Las autoras

ANÁLISIS:

Venta Mensual Promedio = $\frac{13 + 17}{2} = 15$

Venta Diaria Promedio = $15 / 30 = 0.5$

Días de Reposición = 06 días

Margen de Reserva = 6 días x 0.5 = 3

Existencia Máxima = 17 + 3 = 20 unidades

Existencia Mínima = 15 + 3 = 18 unidades

Déficit de Existencias = 20 - 00 = 20 unidades

Compras por Realizar = 20 Unidades

Inversión = 20 x S/. 5.00 = S/. 100.00

Tabla 41: ANÁLISIS DEL MOVIMIENTO DEL KÁRDEX- ABAMEX ¼ LT

PRODUCTO: ABAMEX ¼ LT									
MES	COMPRAS			VENTAS			SALDOS		
	CANT	PREC	S/.	CANT	PREC	S/.	CANT	PREC.	S/.
Inicial							08	6.00	48.00
Agosto.	48	6.00	288.00	31	6.00	186.00	25	6.00	150.00
Totales	48	6.00	288.00	31	6.00	186.00	25	6.00	150.00
Inicial							25	6.00	150.00
Setiembre	48	6.00	288.00	52	6.00	312.00	21	6.00	126.00
Totales	48	6.00	288.00	52	6.00	312.00	21	6.00	126.00

Fuente: Kárdex empresa

Elaborado por: Las autoras

ANÁLISIS:

$$\text{Venta Mensual Promedio} = \frac{31 + 52}{2} = 41.5$$

$$\text{Venta Diaria Promedio} = 41.5 / 30 = 1.38$$

$$\text{Días de Reposición} = 06 \text{ días}$$

$$\text{Margen de Reserva} = 6 \text{ días} \times 1.38 = 8.28$$

$$\text{Existencia Máxima} = 52 + 8.28 = 60 \text{ unidades}$$

$$\text{Existencia Mínima} = 41.5 + 8.28 = 50 \text{ unidades}$$

$$\text{Déficit de Existencias} = 60 - 21 = 39 \text{ unidades}$$

$$\text{Compras por Realizar} = 39 \text{ Unidades}$$

$$\text{Inversión} = 39 \times S/.6.00 = S/. 234.00$$

3.1.1.4. DISEÑO DE LA PROPUESTA E IMPLEMENTACIÓN DEL PRESUPUESTO DE COMPRAS.

A) DISEÑO DE LA PROPUESTA DEL PRESUPUESTO DE COMPRAS DE MERCADERÍA.

**Tabla 42:
FORMATO DE LA PROPUESTA DEL PRESUPUESTO DE COMPRAS**

**AGROPRODUCTOS S.R.L.
PRESUPUESTO DE COMPRAS – MES DE**

PRODUCTO	CANTIDAD (Unidades)	PRECIO S/.	TOTAL S/.
TOTAL			

Fuente: Análisis de kárdex

Elaborado por: Las Autoras

B) Implementación de la Propuesta del presupuesto de compras.

**Tabla 43: PRESUPUESTO DE COMPRAS
AGROPRODUCTOS S.R.L.
PRESUPUESTO DE COMPRAS – MES DE OCTUBRE 2014**

Nº	PRODUCTO	CANTIDAD	PRECIO	TOTAL
		(Unidades)	S/.	S/.
1	UREA AGRÍCOLA GRANULADA	1	65	65
2	SEMILLA DE ARROZ	-----	100	-----
3	ALTO 100 SL ¼ Lt.	327	76	24,852.00
4	NITRATO DE AMONIO	75	65	4,875.00
5	RODILÓN PELLETS 10 GRS.	916	1	916
6	COSAVET 1KG	5	12	60
7	FORDASIN 1LT	-----	14	-----
8	SCORE 250 RC ¼ LT	20	7	140
9	NOVAK-50 209 GRS	41	15	615
10	CUETINE-V 1 KG	46	3	138
11	ACROBAT 1 KG	23	15	345
12	POLYRAM 1KG	-----	15	-----
13	CUPRAVIT 1KG	-----	18	-----
14	LIGNOTEC COBRE BIDÓN 19 LTS	8	76	608
15	LANZA 601 JACTO JACTO 400131 UNIDAD	30	14	420
16	KABAL SUPER 15 PLUS 50KG	34	65	2210
17	KABAL ENERGÉTICO 2MG-4CRO 50KG	43	80	3,440.00
18	PHYTON 1LI	28	12	336
19	FOLICURT GALÓN 5LTS BAYER	46	45	2,070.00
20	CERCOBIN 1KG	45	18	810
21	CERCOBIN 200GR	27	5	135
22	BAYFIDAN 1LT	38	14	532
23	AQUAMASTER POR 1/4	6	8	48
24	BASFOLIAR por litro	39	12	468
25	ABTIN 1.8% 250ml	20	5	100
26	ABAMEX ¼ LT	39	6	234
	TOTAL	1857	---	43,417.00

Fuente: Análisis de kárdex

Elaborado por: Las Autoras

3.1.1.5 SITUACIÓN DE LOS INVENTARIOS DESPUÉS DE LA APLICACIÓN DEL PRESUPUESTO DE COMPRAS

Tabla 44: MOVIMIENTO DEL KÁRDEX- UREA AGRÍCOLA GRANULADA

PRODUCTO: UREA AGRÍCOLA GRANULADA							Mínimo : 45		
							Máximo : 50		
MES	COMPRAS			VENTAS			SALDOS		
	CANT	PRECIO	S/.	CANT	PRECIO	S/.	CANT	PRECIO	S/.
Inicial							81	65.00	5265
Octubre	-----	-----	-----	32	65	2080	49	65.00	3185
Totales	---	---	---	32	65	2080	49	65.00	3185
Inicial							49	65.00	3185
Noviembre	01	65	65						
Totales	01	65	65						

Fuente: Análisis del Movimiento del Kárdex

Elaborado por: Las autoras

Tabla 45: MOVIMIENTO DEL KÁRDEX- SEMILLA DE ARROZ

PRODUCTO: SEMILLA DE ARROZ							Máximo : 67		
							Mínimo : 52		
MES	COMPRAS			VENTAS			SALDOS		
	CANT	PRECIO	S/.	CANT	PRECIO	S/.	CANT	PRECIO	S/.
Inicial							205	100	20500
Octubre	135	100	13500	28	100	2800	312	100	31200
Totales	135	100	13500	28	100	2800	312	100	31200
Inicial							312	100	31200
Noviembre	-----	-----	-----						
Totales	-----	-----	-----						

Fuente: Análisis del Movimiento del Kárdex

Elaborado por: Las autora

Tabla 46: MOVIMIENTO DEL KÁRDEX- ALTO 100 SL ¼ Lt.

PRODUCTO: ALTO 100 SL ¼ Lt.			Máximo : 407			Mínimo : 223			
MES	COMPRAS			VENTAS			SALDOS		
	CANT	PRECIO	S/.	CANT	PRECIO	S/.	CANT	PRECIO	S/.
Inicial							450	76	34,200
Octubre	-----	-----	-----	370	76	28,120	80	76	6,080
Totales	-----	-----	-----	370	76	28,120	80	76	6,080
Inicial									
Noviembre	327	76.00	24,852						
Totales	327	76.00	24,852						

Fuente: Análisis del Movimiento del Kárdex

Elaborado por: Las

autoras

Tabla 47: MOVIMIENTO DEL KÁRDEX- NITRATO DE AMONIO

PRODUCTO: NITRATO DE AMONIO			Máximo : 75			Mínimo : 41			
MES	COMPRAS			VENTAS			SALDOS		
	CANT	PRECIO	S/.	CANT	PRECIO	S/.	CANT	PRECIO	S/.
Inicial							01	65	65
Octubre	-----	-----	-----	01	65	65.00	-----	-----	-----
Totales	-----	-----	-----	01	65	65.00	-----	-----	---
Inicial							-----	-----	-----
Noviembre	75	65.00	4,875						
Totales	75	65.00	4,875						

Fuente: Análisis del Movimiento del Kárdex

Elaborado por: Las autoras

Tabla 48: MOVIMIENTO DEL KARDEX- RODILÓN PELLETS 10 GRS.

PRODUCTO: RODILÓN PELLETS 10 GRS.							Máximo : 949		
							Mínimo : 518		
MES	COMPRAS			VENTAS			SALDOS		
	CANT	PREC	S/.	CANT	PREC	S/.	CANT	PREC	S/.
Inicial							33	1.00	33.00
Octubre	-----	-----	-----	-----	-----	-----	33	1.00	33.00
Totales	-----	-----	-----	-----	-----	-----	33	1.00	33.00
Inicial							33	1.00	33.00
Noviembre	916	1.00	916.00						
Totales	916	1.00	916.00						

Fuente: Análisis del Movimiento del Kárdex

Elaborado por: Las

Autoras

Tabla 49: MOVIMIENTO DEL KÁRDEX- COSAVET 1KG

PRODUCTO: COSAVET 1KG							Máximo : 26		
							Mínimo : 24		
MES	COMPRAS			VENTAS			SALDOS		
	CANT	PRECIO	S/.	CANT	PRECIO	S/.	CANT	PRECIO	S/.
Inicial							38	12.00	456.00
Octubre	-----	-----	-----	17	12.00	204.00	21	12.00	252.00
Totales	-----	-----	-----	17	12.00	204.00	21	12.00	252.00
Inicial							21	12.00	252.00
Noviembre	05	12.00	60.00						
Totales	05	12.00	60.00						

Fuente: Análisis del Movimiento del Kárdex

Elaborado por: Las autoras

Tabla 50: MOVIMIENTO DEL KARDEX- FORDASIN 1LT

PRODUCTO: FORDASIN 1LT							Máximo : 24		
							Mínimo : 18		
MES	COMPRAS			VENTAS			SALDOS		
	CANT	PRECIO	S/.	CANT	PRECIO	S/.	CANT	PRECIO	S/.
Inicial							36	14.00	504.00
Octubre	36	14.00	504.00	08	14.00	112.00	64	14.00	896.00
Totales	36	14.00	504.00	08	14.00	112.00	64	14.00	896.00
Inicial							64	14.00	896.00
Noviembre	-----	-----	-----						
Totales	-----	-----	-----						

Fuente: Análisis del Movimiento del Kárdex

Elaborado por: Las autoras

Tabla 51: MOVIMIENTO DEL KÁRDEX- SCORE 250 RC ¼ LT

PRODUCTO: SCORE 250 RC ¼ LT							Máximo : 21		
							Mínimo : 18		
MES	COMPRAS			VENTAS			SALDOS		
	CANT	PRECIO	S/.	CANT	PRECIO	S/.	CANT	PRECIO	S/.
Inicial							19	7.00	133.00
Octubre	-----	-----	-----	18	7.00	126.00	01	7.00	7.00
Totales	-----	-----	-----	18	7.00	126.00	01	7.00	7.00
Inicial							01	7,00	7.00
Noviembre	20	7.00	140.00						
Totales	20	7.00	140.00						

Fuente: Análisis del Movimiento del Kárdex

Elaborado por: Las autor

Tabla 52: MOVIMIENTO DEL KÁRDEX- NOVAK-50 209 GRS

PRODUCTO: NOVAK-50 209 GRS									
							Máximo : 49		
							Mínimo : 42		
MES	COMPRAS			VENTAS			SALDOS		
	CANT	PRECIO	S/.	CANT	PRECIO	S/.	CANT	PRECIO	S/.
Inicial							36	15.00	540.00
Octubre	-----	-----	-----	28	15.00	420.00	08	15.00	120.00
Totales	-----	-----	-----	28	15.00	420.00	08	15.00	120.00
Inicial							08	15.00	120.00
Noviembre	41	15.00	615.00						
Totales	41	15.00	615.00						

Fuente: Análisis del Movimiento del Kárdex

Elaborado por: Las autoras

Tabla 53: MOVIMIENTO DEL KÁRDEX- CUETINE-V 1 KG

PRODUCTO: CUETINE-V 1 KG									
							Máximo : 49		
							MÍNIMO : 48		
MES	COMPRAS			VENTAS			SALDOS		
	CANT	PRECIO	S/.	CANT	PRECIO	S/.	CANT	PRECIO	S/.
Inicial							19	13.00	247.00
Octubre	25	13.00	325.00	41	13.00	533.00	03	13.00	39.00
Totales	25	13.00	325.00	41	13.00	533.00	03	13.00	39.00
Inicial							03	13.00	39.00
Noviembre	46	13.00	138.00						
Totales	46	13.00	138.00						

Fuente: Análisis del Movimiento del Kárdex

Elaborado por: Las autoras

Tabla 54: MOVIMIENTO DEL KÁRDEX- ACROBAT 1 KG

PRODUCTO: ACROBAT 1 KG							Máximo : 25		
							Mínimo : 24		
MES	COMPRAS			VENTAS			SALDOS		
	CANT	PRECIO	S/.	CANT	PRECIO	S/.	CANT	PRECIO	S/.
Inicial							22	15.00	330.00
Octubre	-----	-----	-----	20	15.00	300.00	02	15.00	30.00
Totales	-----	-----	-----	20	15.00	300.00	02	15.00	30.00
Inicial							02	15.00	30.00
Noviembre	23	15.00	- 345.00						
Totales	23	15.00	- 345.00						

Fuente: Análisis del Movimiento del Kárdex

Elaborado por: Las autoras

Tabla 55: MOVIMIENTO DEL KÁRDEX- POLYRAM 1KG

PRODUCTO: POLYRAM 1KG							Máximo : 14		
							Mínimo : 13		
MES	COMPRAS			VENTAS			SALDOS		
	CANT	PRECIO	S/.	CANT	PRECIO	S/.	CANT	PRECIO	S/.
Inicial							89	15.00	1335.00
Octubre	-----	-----	-----	09	15.00	135.00	80	15.00	1200.00
Totales	-----	-----	-----	09	15.00	135.00	80	15.00	1200.00
Inicial							80	15.00	1200.00
Noviembre	-----	-----	-----						
Totales	-----	-----	-----						

Fuente: Análisis del Movimiento del Kárdex

Elaborado por: Las autoras

Tabla 56: MOVIMIENTO DEL KÁRDEX- CUPRAVIT 1KG

PRODUCTO: CUPRAVIT 1KG							MÁXIMO : 54		
							MÍNIMO : 38		
MES	COMPRAS			VENTAS			SALDOS		
	CANT	PRECIO	S/.	CANT	PRECIO	S/.	CANT	PRECIO	S/.
Inicial							16	18.00	288.00
Octubre	100	18.00	1800.00	16	18.00	288.00	100	18.00	1800.00
Totales	100	18.00	1800.00	16	18.00	288.00	100	18.00	1800.00
Inicial							100	18.00	1800.00
Noviembre	-----	-----	-----						
Totales	-----	-----	-----						

Fuente: Análisis del Movimiento del Kárdex

Elaborado por: Las autoras

Tabla 57: MOVIMIENTO DEL KÁRDEX- LIGNOTEC COBRE BIDÓN 19 LTS

PRODUCTO: LIGNOTEC COBRE BIDÓN 19 LTS							Máximo : 19		
							Mínimo : 17		
MES	COMPRAS			VENTAS			SALDOS		
	CANT	PRECIO	S/.	CANT	PRECIO	S/.	CANT	PRECIO	S/.
Inicial							03	76.00	228.00
Octubre	24	76.00	1824.00	16	76.00	1216.00	11	76.00	836.00
Totales	24	76.00	1824.00	16	76.00	1216.00	11	76.00	836.00
Inicial							11	76.00	836.00
Noviembre	08	76.00	608.00						
Totales	08	76.00	608.00						

Fuente: Análisis del Movimiento del Kárdex

Elaborado por: Las autoras

Tabla 58: MOVIMIENTO DEL KÁRDEX- VARILLA O LANZA 601 JACTO JACTO 400131

PRODUCTO: VARILLA O LANZA 601 JACTO JACTO 400131 UNIDAD							Máximo: 31		
							Mínimo: 25		
MES	COMPRAS			VENTAS			SALDOS		
	CANT	PRECIO	S/.	CANT	PRECIO	S/.	CANT	PRECIO	S/.
Inicial							03	14.00	42.00
Octubre	25	14.00	350.00	27	14.00	378.00	01	14.00	14.00
Totales	25	14.00	350.00	27	14.00	378.00	01	14.00	14.00
Inicial							01	14.00	14.00
Noviembre	30	14.00	420.00						
Totales	30	14.00	420.00						

Fuente: Análisis del Movimiento del Kárdex

Elaborado por: Las autoras

Tabla 59: MOVIMIENTO DEL KÁRDEX- KABAL SUPER 15 PLUS 50KG

PRODUCTO: KABAL SUPER 15 PLUS 50KG							Máximo : 44		
							Mínimo : 41		
MES	COMPRAS			VENTAS			SALDOS		
	CANT	PRECIO	S/.	CANT	PRECIO	S/.	CANT	PRECIO	S/.
Inicial							07	65.00	455.00
Octubre	40	65.00	2600.00	37	65.00	2405.00	10	65.00	650.00
Totales	40	65.00	2600.00	37	65.00	2405.00	10	65.00	650.00
Inicial							10	65.00	650.00
Noviembre	-----	-----	-----						
Totales	-----	-----	-----						

Fuente: Análisis del Movimiento del Kárdex

Elaborado por: Las autoras

Tabla 60: MOVIMIENTO DEL KÁRDEX- KABAL ENERGÉTICO 2MG-4CRO 50KG

PRODUCTO: KABAL ENERGÉTICO 2MG-4CRO 50KG							Máximo : 44		
							Mínimo : 41		
MES	COMPRAS			VENTAS			SALDOS		
	CANT	PRECIO	S/.	CANT	PRECIO	S/.	CANT	PRECIO	S/.
Inicial							13	80.00	1040.00
Octubre	25	80.00	2000.00	37	80.00	2960.00	01	80.00	80.00
Totales	25	80.00	2000.00	37	80.00	2960.00	01	80.00	80.00
Inicial							01	80.00	80.00
Noviembre	43	80.00	3440.00						
Totales	43	80.00	3440.00						

Fuente: Análisis del Movimiento del Kárdex

Elaborado por: Las autoras

Tabla 61: MOVIMIENTO DEL KÁRDEX- PHYTON 1LI

PRODUCTO: PHYTON 1LI							Máximo : 32		
							Mínimo : 25		
MES	COMPRAS			VENTAS			SALDOS		
	CANT	PRECIO	S/.	CANT	PRECIO	S/.	CANT	PRECIO	S/.
Inicial							32	12.00	384.00
Octubre	-----	-----	-----	28	12.00	336.00	04	12.00	48.00
Totales	-----	-----	-----	28	12.00	336.00	04	12.00	48.00
Inicial							04	12.00	48.00
Noviembre	28	12.00	336.00						
Totales	28	12.00	336.00						

Fuente: Análisis del Movimiento del Kárdex

Elaborado por: Las autoras

Tabla 62: MOVIMIENTO DEL KÁRDEX- FOLICURT GALÓN 5LTS BAYER

PRODUCTO: FOLICURT GALÓN 5LTS BAYER							Máximo : 46		
							Mínimo : 43		
MES	COMPRAS			VENTAS			SALDOS		
	CANT	PRECIO	S/.	CANT	PRECIO	S/.	CANT	PRECIO	S/.
Inicial							03	45.00	135.00
Octubre	36	45.00	1620.00	39	45.00	1755.00	00	00.00	00.00
Totales	36	45.00	1620.00	39	45.00	1755.00	00	00.00	00.00
Inicial							00	00.00	00.00
Noviembre	46	45.00	2070.00						
Totales	46	45.00	2070.00						

Fuente: Análisis del Movimiento del Kárdex

Elaborado por: Las autoras

Tabla 63: MOVIMIENTO DEL KÁRDEX- CERCOBIN 1KG

PRODUCTO: CERCOBIN 1KG							Máximo : 48		
							Mínimo : 44		
MES	COMPRAS			VENTAS			SALDOS		
	CANT	PRECIO	S/.	CANT	PRECIO	S/.	CANT	PRECIO	S/.
Inicial							20	18.00	360.00
Octubre	24	18.00	432.00	41	18.00	738.00	03	18.00	54.00
Totales	24	18.00	432.00	41	18.00	738.00	03	18.00	54.00
Inicial							03	18.00	54.00
Noviembre	210	18.00	3780.00						
Totales	210	18.00	3780.00						

Fuente: Análisis del Movimiento del Kárdex

Elaborado por: Las autoras

Tabla 64: MOVIMIENTO DEL KÁRDEX - CERCOBIN 200GR

PRODUCTO: CERCOBIN 200GR							Máximo : 27		
							Mínimo : 25		
MES	COMPRAS			VENTAS			SALDOS		
	CANT	PRECIO	S/.	CANT	PRECIO	S/.	CANT	PRECIO	S/.
Inicial							23	5.00	115.00
Octubre	-----	-----	-----	23	5.00	115.00	00	0.00	00.00
Totales	-----	-----	-----	23	5.00	115.00	00	0.00	00.00
Inicial							00	0.00	0.00
Noviembre	27	5.00	135.00						
Totales	27	5.00	135.00						

Fuente: Análisis del Movimiento del Kárdex

Elaborado por: Las autoras

Tabla 65: MOVIMIENTO DEL KÁRDEX- BAYFIDAN 1LT

PRODUCTO: BAYFIDAN 1LT							Máximo : 38		
							Mínimo : 35		
MES	COMPRAS			VENTAS			SALDOS		
	CANT	PRECIO	S/.	CANT	PRECIO	S/.	CANT	PRECIO	S/.
Inicial							03	14.00	42.00
Octubre	24	14.00	336.00	27	14.00	378.00	00	00.00	00.00
Totales	24	14.00	336.00	27	14.00	378.00	00	00.00	00.00
Inicial							00	00.00	00.00
Noviembre	38	14.00	532.00						
Totales	38	14.00	532.00						

Fuente: Análisis del Movimiento del Kárdex

Elaborado por: Las autoras

Tabla 66: MOVIMIENTO DEL KÁRDEX- AQUAMASTER POR 1/4

PRODUCTO: AQUAMASTER POR 1/4							Máximo : 44		
							Mínimo : 38		
MES	COMPRAS			VENTAS			SALDOS		
	CANT	PRECIO	S/.	CANT	PRECIO	S/.	CANT	PRECIO	S/.
Inicial							14	8.00	112.00
Octubre	50	8.00	400.00	26	8.00	208.00	38	8.00	304.00
Totales	50	8.00	400.00	26	8.00	208.00	38	8.00	304.00
Inicial							38	8,00	304.00
Noviembre	06	8.00	48.00						
Totales	06	8.00	48.00						

Fuente: Análisis del Movimiento del Kárdex

Elaborado por: Las autoras

Tabla 67: MOVIMIENTO DEL KÁRDEX- BASFOLIAR

PRODUCTO: BASFOLIAR por litro							Máximo :39		
							Mínimo : 39		
MES	COMPRAS			VENTAS			SALDOS		
	CANT	PRECIO	S/.	CANT	PRECIO	S/.	CANT	PRECIO	S/.
Inicial							33	12.00	396.00
Octubre	-----	-----	-----	33	12.00	396.00	00	00.00	00.00
Totales	-----	-----	-----	33	12.00	396.00	00	00.00	00.00
Inicial							00	00.00	00.00
Noviembre	39	12.00	468.00						
Totales	39	12.00	468.00						

Fuente: Análisis del Movimiento del Kárdex

Elaborado por: Las autoras

Tabla 68: MOVIMIENTO DEL KÁRDEX- ABTIN 1.8% 250ml

PRODUCTO: ABTIN 1.8% 250ml							Máximo : 20		
							Mínimo : 18		
MES	COMPRAS			VENTAS			SALDOS		
	CANT	PRECIO	S/.	CANT	PRECIO	S/.	CANT	PRECIO	S/.
Inicial							17	5.00	85.00
Octubre	-----	-----	-----	17	5.00	85.00	00	0.00	00.00
Totales	-----	-----	-----	17	5.00	85.00	00	0.00	00.00
Inicial							00	0.00	00.00
Noviembre	20	5.00	100.00						
Totales	20	5.00	100.00						

Fuente: Análisis del Movimiento del Kárdex

Elaborado por: Las autoras

Tabla 69: MOVIMIENTO DEL KÁRDEX- ABAMEX ¼ LT NNNN

PRODUCTO: ABAMEX ¼ LT NNNN							Máximo : 60		
							Mínimo : 50		
MES	COMPRAS			VENTAS			SALDOS		
	CANT	PRECIO	S/.	CANT	PRECIO	S/.	CANT	PRECIO	S/.
Inicial							25	6.00	150.00
Octubre	48	6.00	288.00	52	6.00	312.00	21	6.00	126.00
Totales	48	6.00	288.00	52	6.00	312.00	21	6.00	126.00
Inicial							21	6.00	126.00
Noviembre	39	6.00	234.00						
Totales	39	6.00	234.00						

Fuente: Análisis del Movimiento del Kárdex

Elaborado por: Las autoras

3.1.1.6. COMPARACIÓN DEL ANTES Y EL DESPUÉS DEL DISEÑO Y APLICACIÓN DEL PRESUPUESTO DE COMPRAS

Tabla 70:
Comparación del Antes y Después del Diseño y Aplicación del Presupuesto de Compras.

ANTES	DESPUÉS
<p>La empresa AGROPRODUCTOS S.R.L. no planificaba sus compras de mercaderías, ni contaba con un Presupuesto de compras como una herramienta de gestión.</p> <p>La empresa cuenta con un Diagrama de Flujo del proceso de las compras de mercaderías, que como se puede apreciar no garantiza fluidez en el proceso ni permite ni se preocupa de la evaluación del proceso, no están establecidos los máximos y mínimos de existencias.</p>	<p>A partir del mes de octubre del 2014 la empresa AGROPRODUCTOS S.R.L. podrá planificar las compras de sus mercaderías a través del Presupuesto de Compras.</p> <p>El proceso de las compras de mercaderías se iniciará con la evaluación de los movimientos registrados en los kárdex de la empresa que permitirán contar con una información que permitirá, entre otros, establecer los máximos y mínimos de las existencias y elaborar el Presupuesto de Compras.</p>

<p>Las reposiciones de mercaderías las realizaba la empresa de manera desordenada y circunstancial, lo cual originaba una sobre inversión en algunos productos, con un stock inmovilizado y un recurso financiero ocioso; por otro lado, la carencia de algunos productos por no ser repuestos a tiempo, origina suspender sus ventas y disminuir sus utilidades.</p>	<p>Las reposiciones de mercaderías se podrán realizar de forma ordenada y apropiada, lo que permitirá contar con los inventarios que realmente se necesitan, sin sobredimensiones ni escases de ellos y lo más importante optimizando el uso del recurso financiero, que garanticen a sus clientes la existencia permanente de los productos que se necesiten.</p>
<p>La empresa AGROPRODUCTOS S.R.L. no cuenta en el área de compras con herramientas de gestión que permitan mejorar sus resultados.</p>	<p>Al aplicar la propuesta del diseño del Presupuesto de compras de mercaderías, se constituyó una herramienta de gestión importantísima que permitió mejorar significativamente los resultados de la empresa AGROPRODUCTOS S.R.L.</p>

Fuente: Elaborado por las Autoras.

3.2. DISCUSIÓN DE RESULTADOS

Los resultados de las entrevistas y de los análisis de documentos y registros, nos demuestran que la empresa AGROPRODUCTOS S.R.L. requiere de la implementación del presupuesto de compras de mercaderías con la finalidad de mejorar la gestión de los inventarios en el área de compras.

Así mismo, por los resultados obtenidos en el trabajo de campo encontramos que existe carencia en la utilización del presupuesto de compras de mercaderías en la empresa AGROPRODUCTOS S.R.L., hecho que dificulta o entorpece la gestión de los inventarios en el área de compras.

En el Perú al igual que en el resto del mundo se establecen técnicas y procedimientos con la finalidad de mejorar la gestión empresarial en forma óptima. En la empresa AGROPRODUCTOS S.R.L. existen deficiencias en la utilización de estas técnicas y procedimientos de acuerdo a lo establecido en el marco teórico de nuestra investigación.

3.2.1. EN FUNCIÓN AL MARCO TEÓRICO

Flores (2006), señala que el presupuesto de compras es un plan de acción expresado en términos cuantitativos, sobre estimaciones programadas de las actividades operativas y financieras que aplicará una empresa en un determinado período. Concepto con el cual coincidimos y se demuestra la investigación que con la aplicación del presupuesto de compras de mercaderías se mejoró la gestión de los inventarios en el área de compras, por lo que se coincide con lo establecido en el Marco Teórico.

3.2.2. EN FUNCIÓN A LOS ANTECEDENTES

Según Miranda (2007) *Modelo de control de inventarios para la empresa Praxair Bolivia S.R.L., Universidad Técnica de Oruro*; concluye que la falta de planificación en las adquisiciones ha ocasionado un incremento en los inventarios; y por lo tanto, el manejo de estos, es sin lugar a dudas un elemento crítico para el buen desarrollo de la empresa.

De acuerdo a lo señalado en el párrafo anterior los resultados obtenidos en las entrevistas y análisis de documentos y de registros, nos indica que existe falta de la aplicación del presupuesto de compras de

mercaderías, lo que ha ocasionado un incremento en los inventarios; y por lo tanto en el manejo de estos y que su implementación mejoraría la gestión de los inventarios, por lo consiguiente, se está coincidiendo con las conclusiones señaladas en la investigación precedente.

Según LAGUNA (2010) *Propuesta de un sistema de gestión de inventarios para una empresa comercializadora de productos de Plástico, Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas*; concluye que en la práctica, al contar con un modelo de gestión de inventarios planteado, nos ayuda a conocer cuándo y cuánto adquirir de cada uno de los artículos, el que la empresa tenga un sistema de inventarios generará beneficios por ahorro en costos.

Al respecto, se puede decir que el presupuesto de compras de mercaderías planteado nos permite conocer cuánto y cuándo adquirir cada una de las mercaderías que se necesita lo cual permite optimizar el recurso financiero, por lo tanto se está coincidiendo con las conclusiones de los antecedentes señalados en el párrafo anterior.

3.2.3. EN FUNCIÓN A LA HIPÓTESIS.

Se ha propuesto como Hipótesis:

“La implementación del Presupuesto de Compras contribuye a mejorar de manera significativa la gestión de los inventarios en el área de compras de la empresa AGROPRODUCTOS S.R.L Según los resultados de la investigación, se ha demostrado la hipótesis al ejecutar la guía de análisis de registros. De los 26 productos, se observa, que 04 de ellos eran adquiridos en exceso, lo que entorpecía la gestión de los inventarios puesto que no eran considerados como de lenta rotación; y a partir de la implementación del presupuesto de compras, la empresa ha dejado de invertir un 15% equivalente a S/. 8, 218.00 soles optimizando el recurso financiero debido a que mantiene en stock la diferencia.

CONCLUSIONES
Y
RECOMENDACIONES

CONCLUSIONES

1. Se determinó que la implementación del presupuesto de compras contribuye a mejorar la gestión de los inventarios en el área de compras de la empresa AGROPRODUCTOS S.R.L., demostrando la optimización de la compra en un 83.27%.
2. Como resultado del diagnóstico, con respecto a la adquisición de las mercaderías en la empresa AGROPRODUCTOS S.R.L., se identificó que las compras de mercaderías no se planificaban ni contaban con un presupuesto para su reposición, lo que ocasionaba que el recurso financiero sea mal utilizado, comprando más de lo que se debería tener y dejando de comprar aquello que se necesita tener.
3. Con la aplicación del diseño del presupuesto de compras, se evidenció que el recurso financiero fue empleado eficientemente en la compra de productos, ello responde a los cálculos efectuados para determinar las cantidades máximas y mínimas, cuyo objetivo era no invertir más dinero en aquellos productos que no representaban mayor movimiento de ventas para la empresa.
4. .Al realizar el análisis comparativo de la aplicación del presupuesto, la empresa ha optimizado el uso de sus recursos financieros garantizando una adecuada y oportuna reposición de sus mercaderías con menores costos, por tanto genera mayor rentabilidad. Fuente: Análisis del Movimiento del Kárdex

Elaborado por: Las autoras

RECOMENDACIONES

1. La empresa AGROPRODUCTOS S.R.L., debe conocer con anticipación los máximos y mínimos por productos y las cantidades que se deben comprar analizando la rotación de los inventarios.
2. La empresa AGROPRODUCTOS S.R.L. debe establecer una supervisión del uso completo del kárdex como herramienta de análisis para precisar el movimiento de los productos mensualmente.
3. Que la empresa AGROPRODUCTOS S.R.L. elabore mensualmente su presupuesto de compras de mercaderías que le permite gestionar adecuadamente sus inventarios.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Flores, J. (2006). *Presupuestos*. Primera Edición. Lima: Perú Ediciones & Distribución. p.146.

Godoy & Otros (2006). *Diccionario Contable Y Comercial*. Tercera Edición. Buenos Aires: Argentina. Valletta Ediciones S.R.L.

Horngren, Datar y Rajan (2012). *Contabilidad de Costos un Enfoque Gerencial*. Decimocuarta Edición. Educación Superior Latinoamérica Marisa de Anta.

Real Academia Española (2005). *Diccionario de Lengua Española*. Vigésima Segunda Edición. Madrid: España.

Santa Cruz R. & Torres Carpio M.(2010). *Tratado de Contabilidad de Costos*. Primera Edición Tomo II. Lima: Perú. Los Talleres Gráficos del Instituto Pacífico.

Miranda (2007). Tesis: Modelo de control de inventarios para la empresa Praxair Bolivia S.R.L., Universidad Técnica de Oruro.

Pelico (2007). Tesis: Sistema de presupuestos en una empresa fabricante y comercializadora de equipos de refrigeración comercial, Universidad De San Carlos de Guatemala.

Reinoso y Urgiles (2009-2010). Tesis: Diseño, elaboración y aplicación del presupuesto maestro para empresas de ferretería aplicado a la empresa Asaga S.A., Universidad de Cuenca.

LAGUNA (2010). Tesis: Propuesta de un sistema de gestión de inventarios para una empresa comercializadora de productos de Plástico, Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas.

Zavaleta (2008). Tesis: Diseño e implementación de un sistema de control de Inventarios para incrementar la utilidad de la empresa de calzado Zavaleta & Cazz; Universidad Privada del Norte.

Gerencie.com. Rotación de Inventarios. Disponible en: <http://www.gerencie.com/rotacion-de-inventarios.html/> (Visitado el 14 de febrero del 2015).

GestioPolis. Control, ejecución y estrategia. Disponible en: <http://www.gestiopolis.com/> (Visitado el 14 de febrero del 2015).

Ortiz (2012). Observatorio de la Economía Latinoamericana N° 176. Un procedimiento eficiente para la gestión de inventarios en empresas comerciales y de servicios. Disponible en:

<http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/cu/2012a/inventario-empresas-comerciales-servicios-cuba.pdf/> (Visitado el 14 de febrero del 2015).

Peña (2009). Observatorio de la Economía Latinoamericana Nº 123. Optimización de la gestión de inventarios en la sucursal CIMEX de Las Tunas. Disponible en: <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/cu/2009/onp.htm/> (Visitado el 14 de febrero de 2015).

Mary Jane. ¿Qué es el presupuesto de compras?. Disponible en: http://www.ehowenespanol.com/presupuesto-compras-info_132031/ (visitado el 20 de febrero del 2015).

Real Academia Española (2014). Vigésima Tercera Edición. Disponible en: <http://www.rae.es/diccionario-de-la-lengua-espanola/la-23a-edicion-2014/> (Visitado el 13 de febrero del 2015).

Revista de Consultoría Contable Tributario y Laboral. Gestión de Inventarios. Disponible en: <http://www.revistadeconsultoria.com/gestion-de-inventarios/> (Visitado el 13 de febrero del 2015).

ANEXOS

ANEXO N° 01 GUÍA DE ENTREVISTA

Entrevistas realizadas al personal de la empresa AGROPRODUCTOS S.R.L. de la ciudad de Trujillo

Instrucciones.-

La presente entrevista fue aplicada al Gerente General, Gerente de Finanzas, Jefe de Logística y Jefe de Compras, debiendo marcarse una X en la columna de SI o NO según sea su respuesta.

Propósito y relevancia, realizar un diagnóstico de la adquisición de las mercaderías en la empresa AGROPRODUCTOS S.R.L. para tener información directa y detallada de los responsables de esta actividad que permita objetividad en el conocimiento que se busca.

PREGUNTAS	SI	NO
01.- ¿Se tiene una planificación de las tareas que se deben realizar en el área de compras de mercaderías?		
02.- ¿Cuenta la empresa con un presupuesto para el área de compras de mercaderías?		
03.- ¿Posee la empresa políticas y procedimientos para la compra de mercaderías?		
04.- ¿El área de compras depende de otras áreas para cumplir con sus funciones?		
05.- ¿Se controla diariamente la labor del área de compras?		
06.- ¿Se mantiene una comunicación permanentemente con los proveedores?		
07.- ¿Se realiza un control diario y semanal de las existencias de mercaderías?		
08.- ¿Tiene la empresa un Diagrama de Flujo del proceso de compras de mercaderías?		
09.- ¿Se evalúa periódicamente las labores del área de logística?		

Resultados de la Entrevista

Pregunta nº 01:

¿Se tiene una planificación de las tareas que se deben realizar en el área de Compras de mercaderías?.

Cuadro 1. Planificación		
<i>Respuesta</i>	<i>Entrevistados</i>	<i>%</i>
Si	00	0
No	04	100
Totales	04	100

Fuente: Guía de entrevista
Elaborado por: Las autoras



Fuente :Guía de entrevista
Elaborado por: Las autoras

Interpretación: En la Empresa Agroproductos S.R.L., los trabajadores del área de compras, afirman en un 100% que no se ha elaborado una planificación de las tareas a realizar en dicha área.

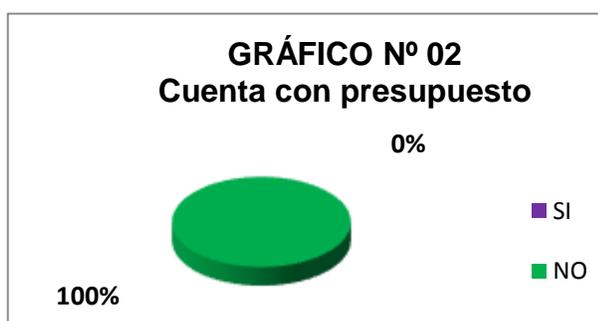
Análisis: De no contar la Empresa con la planificación de las tareas, se ve reflejado en la ausencia del presupuesto y evidenciado en una desorganización en la adquisición de mercaderías.

Pregunta nº 02:

¿Cuenta la empresa con un presupuesto para el área de compras de mercadería?.

Cuadro 2. Cuenta con Presupuesto		
<i>Respuesta</i>	<i>Entrevistados</i>	<i>%</i>
Si	00	0
No	04	100
Totales	04	100

Fuente: Guía de entrevista
Elaborado por: Las autoras



Fuente: Guía de entrevista
Elaborado por: Las autoras

Interpretación: En la empresa Agroproductos S.R.L., el 100% de sus colaboradores del área de Compras afirman que no existe un presupuesto de Compras.

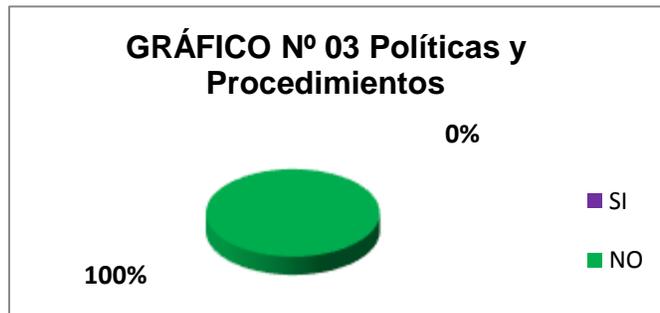
Análisis: La empresa, de acuerdo al conocimiento de los colaboradores del área de ventas y por la afluencia de clientes viene realizando la adquisición de sus mercaderías, lo que conlleva a la gerencia de la empresa a no implementar dicho presupuesto.

Pregunta nº 03:

¿Posee la empresa políticas y procedimientos para las compras de mercaderías?.

Cuadro 3. Políticas y Procedimientos		
<i>Respuesta</i>	<i>Entrevistados</i>	<i>%</i>
Si	00	0
No	04	100
Totales	04	100

Fuente: Guía de entrevista
Elaborado por: Las autoras



Fuente: Guía de entrevista
Elaborado por: Las autoras

Interpretación.-En un 100%, los trabajadores de la Empresa afirman que la empresa no posee políticas y procedimientos para las compras de mercaderías.

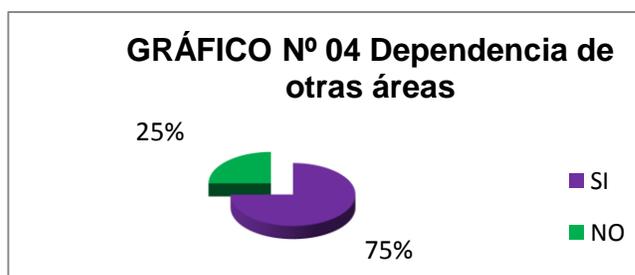
Análisis: La ausencia de políticas conlleva a una precaria coordinación y comunicación entre las áreas involucradas reflejado en la no optimización del Recurso Financiero.

Pregunta nº 04:

¿El área de compras depende de otras áreas para cumplir con sus funciones?.

Cuadro 4. Dependencia de otras áreas		
<i>Respuesta</i>	<i>Entrevistados</i>	<i>%</i>
Si	03	75
No	01	25
Totales	04	100

Fuente: Guía de entrevista
Elaborado por: Las autoras



Fuente: Guía de entrevista
Elaborado por: Las autoras

Interpretación.- En el área de compras, el 75% de los entrevistados manifiestan que existe dependencia de otras áreas para efectuar la adquisición de la mercadería, mientras que el 25% desconoce de la dependencia existente en el área.

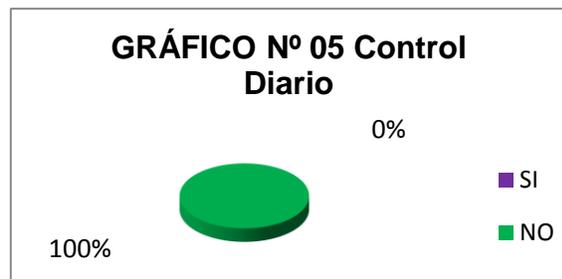
Análisis: El mayor porcentaje de entrevistados conoce la dependencia existente del área de compras con las demás áreas involucradas, pero los responsables no consideran proponen a la gerencia la implementación del presupuesto de compras.

Pregunta nº 05:

¿Se controla diariamente la labor del área de compras?.

Cuadro 5. Control Diario		
<i>Respuesta</i>	<i>Entrevistados</i>	<i>%</i>
Si	00	0
No	04	100
Totales	04	100

Fuente: Guía de entrevista
Elaborado por: Las autoras



Fuente: Guía de entrevista
Elaborado por: Las autoras

Interpretación.- En la Empresa Agroproductos S.R.L., el 100% de los encuestados afirmó que la labor del área de compras no es controlada diariamente.

Análisis: Ello es debido a la falta de planificación existente en el área no solo de las adquisiciones a efectuar sino también a que el nivel gerencial superior desconoce la importancia de la supervisión en el desarrollo de sus funciones, debiendo ésta evaluarla, a fin de establecer criterios para poder mejorar la gestión de los inventarios en la empresa, contando con reportes diarios de lo acontecido para proponer las soluciones efectivas que mitiguen inconvenientes en la gestión en el caso de estos presentarse.

Pregunta nº 06:

¿Se mantiene una comunicación permanente con los proveedores?.

Cuadro 6. Comunicación con los Proveedores		
<i>Respuesta</i>	<i>Entrevistados</i>	<i>%</i>
Si	01	25
No	03	75
Totales	04	100

Fuente: Guía de entrevista
Elaborado por: Las autoras



Fuente: Guía de entrevista
Elaborado por: Las autoras

Interpretación.- En la Empresa Agroproductos S.R.L. el 25% de encuestados indican que si se mantiene comunicación con los proveedores, en tanto que el 75% indicó que no la mantiene.

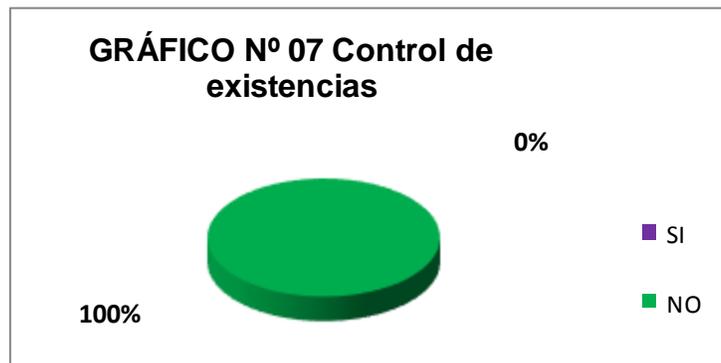
Análisis: La comunicación existente entre los proveedores y el personal es debido a que ante un eventual desabastecimiento de los productos en almacén, el proveedor es quien transporta los productos requeridos al instante con el fin de atender la demanda de los productos en la tienda.

Pregunta nº 07:

¿Se realiza un control diario y semanal de las existencias de mercaderías?

Cuadro 7. Control de Existencias		
<i>Respuesta</i>	<i>Entrevistados</i>	<i>%</i>
Si	00	00
No	04	100
Totales	04	100

Fuente: Guía de entrevista
Elaborado por: Las autoras



Fuente: Guía de entrevista
Elaborado por: Las autoras

Interpretación.- El total de los entrevistados afirma que la empresa no realiza el control respectivo a las existencias.

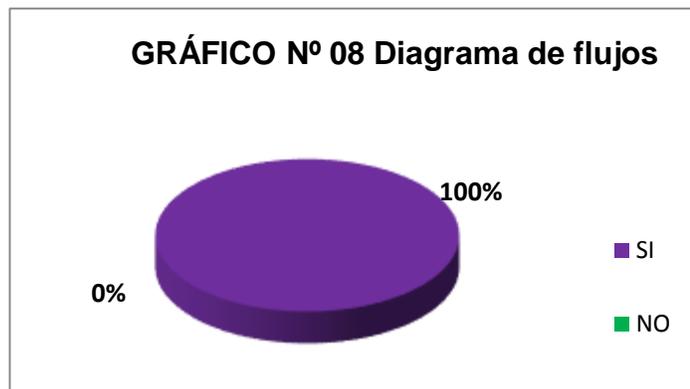
Análisis.- El control de las existencias no se realizan debido a que la gerencia no ha delegado la función de efectuar el control debido, ello repercute en que el área de compras no presente a exactitud las cantidades de productos en stock, lo que ocasiona en su mayoría un abastecimiento en exceso de los productos de menor rotación.

Pregunta nº 08:

¿Tiene la empresa un Diagrama de Flujos del proceso de compras de mercaderías?

Cuadro 8. Diagrama de Flujos		
<i>Respuesta</i>	<i>Entrevistados</i>	<i>%</i>
Si	04	100
No	00	0
Totales	04	100

Fuente: Guía de entrevista
Elaborado por: Las autoras



Fuente :Guía de entrevista
Elaborado por: Las autoras

Interpretación.- El 100% del personal encuestado, afirmo que la empresa si tiene un flujograma del proceso de compras de mercaderías.

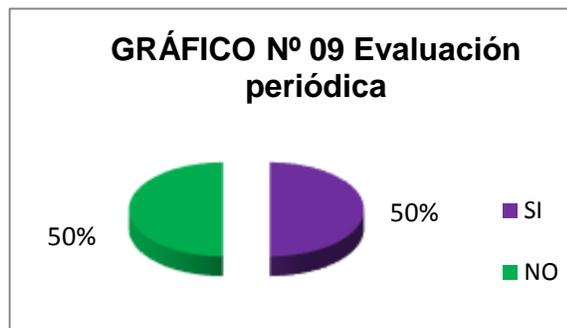
Análisis.- Es decir, el personal efectúa sus funciones según lo establecido, mas no refleja la necesidad de ejecutar un presupuesto de compras de mercaderías que permita la mejor organización del área.

Pregunta nº 09:

¿Se evalúa periódicamente las labores del área de logística?.

Cuadro 9. Evaluación periódica		
<i>Respuesta</i>	<i>Entrevistados</i>	<i>%</i>
Si	02	50
No	02	50
Totales	04	100

Fuente: Guía de Entrevista
Elaborado por: Las autoras



Fuente: Guía de entrevista
Elaborado por: Las autoras

Interpretación.- El 50% de los entrevistados respondió que las labores del área de logística son evaluadas en tanto que el otro 50% respondió que nó.

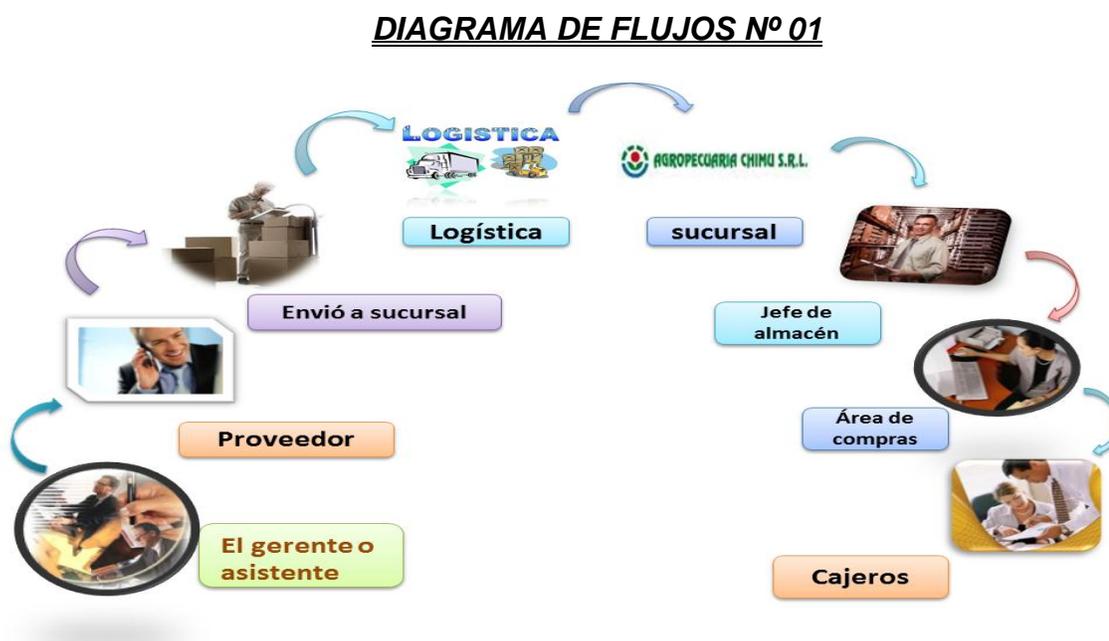
Análisis.- Ello responde a que la evaluación periódica realizada por la gerencia sólo se limita a la mitad de trabajadores del área, por ende se descuida el desempeño realizado por la otra mitad ocasionando un desbalance del área, reflejado en los resultados del recurso financiero.

ANEXO Nº 02 GUÍA DE ANÁLISIS DE DOCUMENTOS

DOCUMENTOS	ANÁLISIS DE INVESTIGACIÓN
01 Diagrama de flujo del proceso de compras de mercaderías.	Copiar el diagrama. Describir los procesos. Evaluar si es adecuado.

Resultados de las Guías de Análisis de Documentos y de Registros.

Diagrama de Flujo del Proceso de Compra de Mercaderías (Documentos)



Fuente: La empresa

Elaborado por: Las Autoras

DESCRIPCIÓN

GERENCIA

1. La gerente o su asistente hacen un respectiva evaluación en el Siac (sistema integrado de agro productos) donde se revisan que productos están faltando, ven su correo sí hay algún requerimiento de alguna sucursal, o analizan en que campaña se encuentran.
2. Se contactan con la sucursal confirman lo que han detectado
3. Llaman al proveedor, le otorgan una cita

PROVEEDOR

4. El proveedor visita las oficinas ya sea la cita con la gerente o su asistente, evalúan la cotización, pago, cantidad, precio.

ENVÍO A SUCURSAL

5. Llegan a un acuerdo, la empresa le indica a donde van a distribuir la mercadería, sea la compra para sus sucursales del norte o sur, fecha y hora en la que estará llegando.

LOGÍSTICA

6. Luego comunican al área de logística y/o compras para avisar que se efectuará una compra.

SUCURSAL

7. Llaman a la sucursal para confirmar la compra avisando los respectivos datos, previo cantidad, producto, proveedor, etc.

ALMACÉN

8. Proveedor empieza la distribución.

9. El jefe de almacén de la sucursal en donde se entregaría la correspondiente mercadería, revisa la guía del proveedor y transportista.
10. Las ingresa al Siac confirma al área de compras la llegada de la mercadería.
11. Revisan condiciones de llegada, si está completo o nó.

ÁREA DE COMPRAS

12. Almacén llama a la encargada de compras para avisar y que transfiera el movimiento a la gerente administrativa financiera para que realice el respectivo depósito.

CAJEROS

13. Luego los cajeros de las respectivas sucursales envían en sus liquidaciones las guías que han recibido, luego se le entrega al área de compras, la encargada lo revisa y luego canjea la guía por una factura cuando el proveedor le hace llegar. Todo ello lo deben estar ingresando correctamente en el Siac.

ANEXO N° 03 GUÍA DE ANÁLISIS DE REGISTROS

El registro que se analizó fue el Kárdex con el propósito de:

- Transcribir los movimientos de compras y ventas.

- Analizar los movimientos de mercaderías para determinar:
 1. Venta mensual promedio
 2. Margen de reserva
 3. Existencia máxima
 4. Existencia mínima
 5. Diferencia de existencia
 6. Excedente o déficit de inversión
 7. Compras por realizar
 8. Inversión por realizar

(Ver Tablas en el Capítulo III: Presentación y Discusión de Resultados).

Trujillo, 27 de Abril de 2015

Br. Kiriam Keller Gálvez Salazar

Autora

Br. Sandra Paola Marín Córdova

Autora