



**UNIDAD ACÁDEMICA DE EDUCACIÓN  
COMERCIAL, ADMINISTRATIVA Y CIENCIAS**

Proyecto previo a la obtención del Título de:

**TECNÓLOGO EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

**TEMA**

**ESTUDIO SOBRE LA INCIDENCIA EN LOS RESULTADOS FINANCIEROS  
DEL MANEJO DE LOS INVENTARIOS EN LA EMPRESA IMPORT-  
EXPORT ESCOLAR.**

Autora

González Rivas Paola Marisol

Tutora

MSc.Noemí Delgado Álvarez

Guayaquil, 2014



## **CERTIFICACIÓN DE LA ACEPTACIÓN DE LA TUTORA**

En mi calidad de Tutora del Proyecto de Investigación, nombrado por el Consejo Directivo del Instituto Superior Tecnológico Bolivariano de Tecnología.

### **CERTIFICO:**

Que he analizado el Proyecto de Investigación con el tema: **“Estudios sobre la incidencia en los resultados financieros del manejo de inventarios en la empresa Import-Export Escolar.”**, presentado como requisito previo a la aprobación y desarrollo de la Investigación para optar por el Título de:

### **TECNÓLOGA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA.**

El Problema de Investigación se refiere a: ¿Cómo incide en los resultados financieros de la Empresa Import-Export Escolar el manejo de Inventarios en el periodo 2013-2014?

El mismo que considero debe ser aceptado por reunir los requisitos legales y por la importancia del tema:

Presentado por la Egresada: **González Rivas Paola Marisol**

Tutora: **Msc. Noemí Delgado Álvarez**



## **AUTORÍA NOTARIADA**

Los criterios e ideas expuestos en el presente trabajo de graduación con el tema: ¿Cómo incide en los resultados financieros de la empresa Import-Export Escolar el manejo de los inventarios en el periodo 2013-2014? de la carrera Contabilidad y Auditoría del Instituto Superior Tecnológico Boliviano de Tecnología, son de absoluta responsabilidad del autor y no constituye copia o plagio de otra tesis presentada con anterioridad.

Autora:

**González Rivas Paola Marisol**



## **DEDICATORIA**

Dedico este Proyecto de Investigación a Dios que es el ser maravilloso, me da fuerzas para seguir en cada momento de mi vida con su luz ilumina mi camino llenándolo de bendiciones.

A mis padres que han sido el pilar fundamental en mis estudios, me permiten con su amor, paciencia y ejemplo de valores, prepararme de manera profesional y personal.

A mis amigos quien con su pronta ayuda hicieron posible la terminación de este proyecto.

González Rivas Paola Marisol



## **AGRADECIMIENTO**

Agradezco primero a Dios por toda la fortaleza que me ha dado para ser posible la culminación de este proyecto.

A mis padres y amigos que de manera directa o indirecta han contribuido para la culminación de este proyecto.

A mis maestros por la enseñanza impartida y por la ayuda prestada, con el tiempo aportaron en cada tema desarrollado en la elaboración de este proyecto.

González Rivas Paola Marisol



## ÍNDICE GENERAL

<b>Contenido</b>	<b>Pagina</b>
Caratula.....	i
Certificación de la aceptación de la tutora .....	ii
Autoría notariada .....	iii
Dedicatoria .....	iv
Agradecimiento.....	v
Índice general.....	vi
Índice de cuadros .....	xi
Índice de gráficos .....	xii
Resumen.....	xiii
Abstract.....	xiv

## **CAPÍTULO**

### **EL PROBLEMA**

<b>Planteamiento del problema .....</b>	<b>1</b>
<b>1.1. Ubicación de problema en un contexto .....</b>	<b>1</b>
<b>1.1.1. Ubicación del problema en un contexto .....</b>	<b>2</b>
<b>1.2.1. Formulación del problema .....</b>	<b>4</b>
<b>1.2.2. Delimitación del problema .....</b>	<b>4</b>
<b>1.2.3. Variables de investigación .....</b>	<b>4</b>
<b>Objetivos de la investigación.....</b>	<b>4</b>
<b>1.3. Objetivo general .....</b>	<b>4</b>
<b>1.3.1. Objetivos específicos .....</b>	<b>5</b>
<b>1.3.2. Justificación de la investigación .....</b>	<b>6</b>

## **CAPITULO II**

### **MARCO TEÓRICO**

<b>1. Antecedentes Históricos .....</b>	<b>7</b>
<b>2.2. Antecedentes referenciales .....</b>	<b>8</b>
<b>2.2.1 Inventarios en Contabilidad.....</b>	<b>8</b>
<b>2.2.1.2 Importancia de los Inventarios .....</b>	<b>13</b>

2.2.1.3. Tipos de Inventarios .....	14
2.2.2. Administración de los inventarios.....	17
2.2.3. Control interno de los inventarios o stock de la empresa.....	22
2.2.4. Método de Valuación del Inventario .....	24
2.3. Fundamentación legal .....	26
2.3.1. Ley del régimen interno tributario .....	26
Formas de Organización de la Producción y su Gestión .....	26
a. Ley Orgánica de Defensa al Consumidor.....	27
Derechos y Obligaciones de los Consumidores .....	28
Responsabilidades y Obligaciones del Proveedor .....	30
2.4. NIIF para las pymes .....	30
2.4.1. Sección 13.....	30
Inventarios.....	30
2.5. Variables de la investigación .....	31
2.6. Glosario de terminos .....	32

## **CAPÍTULO III**

### **METODOLOGÍA**

3.1. Presentación de la empresa.....	34
3.1.2. Departamento de Compras .....	36



3.1.3. Bodega.....	36
3.2. Diseño de la investigación.....	37
3.2.1. Tipo de investigación .....	37
3.2.1.1. Diagnóstico de la situación actual del manejo de inventario.....	38
3.2.1.2. Administración de los Inventarios.....	39
3.2.1.3 .Descripción de actividades relacionadas .....	40

## CAPITULO IV

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS.....	42
4.1. Diagnóstico de la situación actual del manejo de inventario.....	42
4.1.1. Breve caracterización de los inventarios.....	42
4.1.2. Análisis de los indicadores financieros relacionados con la cuenta inventarios.....	45
4.1.3. Rendimiento sobre el activo .....	47
Índices relacionados con la ganancia neta .....	47
4.1.4. Análisis de la cuenta inventario como activo circulante o corriente....	48
4.2. Administración de los Inventarios.....	49
4.2.1. Análisis sobre Caracterización de los Inventarios de Productos.....	49
4.2.2. Análisis de la Disponibilidad de los Productos.....	51

<b>4.2.2.1. Ventas de Clientes .....</b>	<b>51</b>
<b>4.2.2.2. Pedidos Insatisfechos por cliente .....</b>	<b>53</b>
<b>4.2.2.3. Relación disponibilidad-costos oportunidad .....</b>	<b>55</b>
<b>4.3. Plan de mejoras.....</b>	<b>56</b>
<b>Conclusiones .....</b>	<b>58</b>
<b>Recomendaciones .....</b>	<b>59</b>
<b>Bibliografía .....</b>	<b>60</b>
<b>Anexos .....</b>	<b>62</b>



## ÍNDICE DE CUADROS

<b>Cuadro 1-2.2.1.3. Forma y contenido d elos estados Financieros.....</b>	<b>15</b>
<b>Cuadro 2-3.2.1.1.Tabla indicadores .....</b>	<b>38</b>
<b>Cuadro 3-4.1.1. Escolares por marca .....</b>	<b>43</b>
<b>Cuadro 4 -4.1.1.Oficina por marca .....</b>	<b>44</b>
<b>Cuadro 5-4.1.1.Total de ingreso.....</b>	<b>44</b>
<b>Cuadro 6-4.1.2.Indicadores financieros .....</b>	<b>45</b>
<b>Cuadro 7-4.1.3 Índice relacionado con la ganancia neta .....</b>	<b>47</b>
<b>Cuadro 8– 4.1.3. Rendimiento sobre el Activo Total.....</b>	<b>48</b>
<b>Cuadro 9-4.1.4. Análisis de la cuenta inventario como activo circulante .....</b>	<b>49</b>
<b>Cuadro 10-4.2.1. Ventas Mensuales sierra.....</b>	<b>50</b>
<b>Cuadro 11-4.2.1. Ingreso mercadería 2014.....</b>	<b>51</b>
<b>Cuadro 12-4.2.2.1.Ventas a clientes .....</b>	<b>52</b>
<b>Cuadro 13-4.2.2.2. Ítems solicitados .....</b>	<b>53</b>
<b>Cuadro 14-4.2.2.3. Resultado de pedidos insatisfecho .....</b>	<b>55</b>
<b>Cuadro 15-4.3.Plan de mejora.....</b>	<b>57</b>



## ÍNDICE DE GRÁFICOS

<b>Grafico 1-3.1.1. Organigrama departamento de compra empresa Import-Export.....</b>	<b>35</b>
<b>Grafico 2-4.1.1.1. Inventario .....</b>	<b>45</b>
<b>Grafico 3-4.2.1. Ventas mensuales Sierra .....</b>	<b>50</b>
<b>Grafico 4-4.2.1. Ingreso mercadería 2014 .....</b>	<b>51</b>
<b>Grafico 5-4.2.1. Venta clientes mayoristas.....</b>	<b>52</b>
<b>Grafico 6-4.2.2.2. Productos en unidades.....</b>	<b>54</b>
<b>Grafico 7-4.2.2.2. Comparativo de producto.....</b>	<b>54</b>
<b>Grafico 8-4.2.2.3. Resultado de pedidos insatisfechos .....</b>	<b>55</b>



## RESUMEN

Día a día hay grandes oportunidades en que las empresas puedan desarrollar sus actividades comerciales, de manera eficiente y eficaz, éstas mejoras permitirán el progreso de la misma para acrecentar no solo la mejora en servicios y las finanzas de la empresa mediante los ingresos de las ventas. Es por ello que el trabajo expuesto cuyo tema es: “Estudio sobre la incidencia en los resultados financieros del manejo de los inventarios en la empresa Import-Export Escolar”, tuvo como finalidad estudiar la relación existente entre el manejo de los inventarios y los estados de resultados de la empresa.

En el desarrollo de este trabajo se aplican métodos de análisis comparativo de indicadores económicos y financieros, su tendencia. Además, otras técnicas como las 5 W y 2 H, computacionales, etc.

Al finalizar el trabajo en mención, se logra proponer acciones encaminadas a mejorar el manejo de los inventarios, con el objetivo incrementar los resultados financieros de la empresa y sobre todo lograr satisfacer a sus clientes.



## **ABSTRACT**

Every day there are great opportunities for companies to develop their business activities efficiently and effectively, these improvements will allow the progress of it to increase not only the improvement in services and finance company by sales revenue. That is why the work outlined whose theme is: "Study on the impact on the financial results of inventory management in the company Import-Export School", aimed to study the relationship between inventory management and states results of the company.

In developing these work methods of comparative analysis of economic and financial indicators, their tendency applies. In addition, other techniques as the 5 W and 2 H, computer, etc.

Upon completion of the work in question, it is possible to propose actions to improve inventory management, aiming to increase the financial performance of the company and especially able to satisfy their customers.

# **CAPÍTULO I**

## **EL PROBLEMA**

### **PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

#### **1.1. UBICACIÓN DE PROBLEMA EN UN CONTEXTO**

En la actualidad hay grandes oportunidades de alcanzar un desarrollo considerable en la empresa de manera general, mediante la presentación gerencial de reportes y proyecciones, generados de los informes contables y financieros para la toma de decisiones.

Uno de los problemas financieros más frecuentes en la actualidad (López Salazar, 2008) es la falta de recursos en las organizaciones, entendiéndose por recursos financieros a los recursos monetarios que tiene una organización para realizar sus operaciones, desarrollarse y funcionar adecuadamente. Cuando una organización no cuenta con los recursos monetarios suficientes no puede hacer frente a las obligaciones a corto plazo de la organización, sostener la operación diaria, realizar inversiones de capital, ni desarrollar nuevos proyectos. La generación de efectivo es uno de los principales objetivos de los negocios. (Cruz). Éstos deben generar y contar con efectivo suficiente para mantener la solvencia.

En toda empresa dedicada al comercio y distribución es de vital importancia las ventas, ya que es el motor de la empresa.

Por tanto, también lo son aseguramiento de los inventarios y su disponibilidad inmediata, es clave para el logro de los resultados y para la satisfacción de los clientes de la empresa.

El inventario tiene como propósito fundamental proveer a la empresa de materiales necesarios, para su continuo y regular desenvolvimiento, es decir, el inventario tiene un papel vital para funcionamiento acorde y coherente dentro de los procesos de la empresa.

Ahora bien, los inventarios también tienen otra arista y es el valor de estos en dinero y lo que representan para cualquier empresa, se convierten así en un importante elemento de control, pues visto desde la contabilidad es casi siempre el activo mayor en los balances de una organización. Como parte de los activos circulantes es uno de los que más valor alcanza, cobrando mayor relevancia, sobre todo si la empresa se dedica a la compra y venta de productos terminados.

Esta dualidad de los inventarios, hace que muchas veces tiendan a existir confusiones en los análisis que sobre ellos se realizan, o no solo se confundan sino que cuando se hacen análisis de gestión no se tomen en cuenta elementos de las finanzas y cuando se realicen análisis económicos y financieros se olvide que el origen de los mismos está muchas veces en la gestión de ellos.

### **1.1.1. Ubicación del problema en un contexto**

Las empresas ecuatorianas, como las demás empresas de otros países que se desenvuelven en un mundo globalizado, se están rigiendo por una serie de prácticas y estándares internacionales armonizados entre sí: las



denominadas Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) y dentro de ellas las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC). Estas últimas establecen el tratamiento contable para los inventarios.

Debido a la importancia del inventario, como refiere López Salazar (2008) en la actualidad para las finanzas para la empresa, es imprescindible determinar cuál es la cantidad óptima a invertir en un inventario, siempre teniendo en cuenta el enfoque de sistema, es decir, que sea una decisión que mantenga un equilibrio entre todas las funciones de la organización, porque de lo contrario se puede incurrir en inventarios en excesos o falta de disponibilidad. Lo primero puede traer gastos de almacenamiento, y sobre todo una cantidad de dinero inmovilizado que repercute en otras operaciones contables de la propia empresa.

De igual manera puede ocasionar pérdidas por envejecimiento o caducidad de productos sino se efectúa debidamente un control sobre ellos. De lo contrario si los inventarios son pocos, garantiza una parte de dinero, pero segundo puede ocasionar pérdidas en ingresos y lo que es peor de clientes.

La empresa Import-Export Escolar ubicada en el norte de Guayaquil, dedicada a la distribución por temporadas de productos tales como, suministros escolares y de oficina, tecnología, entre otros. La característica relevante de esta empresa es ofrecer productos accesibles y de excelente calidad, estando direccionada a diferentes canales de distribución minorista y mayorista, mediante un servicio de entrega inmediata y ágil.

En la actualidad viene confrontando deficiencias traducidas en:

- Disminución en los ingresos por lo que se ve afectada la rentabilidad de la empresa.
- Existen quejas constantes por parte del cliente que expone su malestar porque el pedido no ha sido despachado completo ni en

tiempo, entre otros factores a la falta de stock, durante cada temporada.

### **1.2.1. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA**

¿Cómo incide en los resultados financieros de la empresa Import-Export Escolar el manejo de los inventarios en el periodo 2013-2014?

### **1.2.2. DELIMITACIÓN DEL PROBLEMA**

**Campo:** Administración financiera

**Área:** Contable y financiera

**Aspectos:** Inventarios

### **1.2.3. VARIABLES DE INVESTIGACIÓN**

**Variable independiente:** Manejo de los inventarios

**Variable dependiente:** Estado de Resultados

## **OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN**

### **1.3. OBJETIVO GENERAL**

Estudiar la relación existente entre el manejo de los inventarios y los Estados de Resultados de la empresa Import-Export Escolar.

### **1.3.1. OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

- Fundamentar teóricamente los aspectos contables de los inventarios, así como aspectos de gestión relacionados.
- Analizar la incidencia de la cuenta inventarios en los resultados de resultados de la empresa Import-Export Escolar.
- Estudiar los factores relacionados con la gestión de los inventarios que afectan los estados de resultados.
- Proponer un plan de mejora a la problemática planteada.

### **1.3.2. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN**

La investigación es conveniente, pues le brindará a la empresa Import-Export Escolar un estudio del grado de incidencia que pueden tener los inventarios en los resultados financieros, facilitándole además, los factores influyentes desde una visión de la gestión de los mismos. Le proporcionará un conjunto de acciones que permitirán encaminar las estrategias de la empresa a una mejora en la administración de sus inventarios, teniendo como punto de partida las cuentas contables, en específico, inventarios.

La implicación práctica del trabajo es que parte de datos e informaciones actuales de la propia empresa en estudio, además las mejoras son objetivas y podrán ser aplicadas a los procesos tanto contables como de administración de los inventarios, pues son problemas reales latentes en dicha empresa.

El trabajo puede constituir para la organización un instrumento a implantar e implementar, con vistas a mejorar la disponibilidad de productos y de igual forma mantener aquellos productos necesarios para evitar gastos por pérdidas de productos, que son causantes de disminución en los ingresos y de la liquidez de la empresa.

## **CAPITULO II**

### **MARCO TEÓRICO**

#### **1. Antecedentes Históricos**

El término inventario ha tenido en el transcurso de la historia modificaciones a la hora de definir su concepto. Hoy se puede entender por inventario como cantidades de recursos que se despliegan a lo largo del complejo de relaciones intra e interempresas para permitir su operación económica y fluida, a la vez que para absorber el impacto de la variabilidad e incertidumbre asociadas a la operación, garantizando la máxima satisfacción del cliente.

Los inventarios, hasta principios del siglo pasado, solo se analizaban con criterio contable, es decir únicamente se utilizaban registros de entradas y salidas, cuyo objetivo principal era estar informado sobre pérdidas por malos manejos.

Existe consenso desde hace más de tres décadas en que uno de los objetivos esenciales de la contabilidad es brindar información útil para la toma de decisiones. Este objetivo ha sido sustentado tanto por los autores más prestigiosos sobre temas contables, como por la gran mayoría de normas contables nacionales e internacionales.

El primer sistema de inventario fue el Sistema Kanban implantado por los Japoneses para el control de productos que consiste en tarjetas que señalan la necesidad de contar con un artículo en una fase productivo o de ciclo, permitían optimizar el proceso, lo cual desembocó en una gran revolución de la industria. Su funcionamiento se desarrollaba de la siguiente manera: Un cliente retira artículos de su lugar de almacenamiento, la línea de producción registra una baja en inventarios; se anexaesa tarjeta (sistema kanban)a una red de hilo solicitando nuevas partes para rellenar el stock.

Hoy ciertas empresas utilizan esa metodología, mejoran los procesos productivos, se reduce el inventario en coordinación con las gigantescas redes de distribuidores, lo que ayuda a la disponibilidad inmediata del stock en inventario, en el futuro la tecnología permitirá una mayor reducción en los inventarios con el proceso de adquirir y despachar.

La información adquiere mayor importancia en la reducción de inventarios, las empresas buscan tener menor capital inmovilizado en el stock que se encuentra almacenado en bodegas y almacenes, así mismo el movimiento de los artículos que tenga mayor demanda, lo cual lleva a comprometer mayores esfuerzos en la implementación de sistemas de comunicación, que permitan una mayor conexión entre la empresa, los proveedores, y el personal de compras-ventas lo que a su vez permite buscar como objetivo un menor capital activo.

## **2.2. Antecedentes referenciales**

### **2.2.1 Inventarios en Contabilidad**

La era de la globalización en las empresas hace que estas sean más competitivas en el mercado, permite maximizar las ganancias de la

compañía, sin perjudicar el stock de almacenes y bodegas para lograr finalmente una mayor satisfacción de los clientes al momento de solicitar su pedido de los ítems que tienen mayor ciclo de ventas.

El mencionar las existencias de un producto vendible que no posee un control o administración adecuada puede hacer que una empresa pequeña o mediana baje sus ingresos de forma brusca por la falta de análisis de la fluidez en el manejo de los productos de mayor demanda con los clientes-Distribuidores, esto puede indicar la misma baja de utilidades o hasta pérdida de clientes.

El inventario tiene como propósito fundamental proveer a la empresa de materiales necesarios, para su desenvolvimiento, es decir, tiene un papel vital para funcionamiento acorde y coherente dentro de cualquier proceso, y de esta forma afrontar la demanda.

La administración de inventarios es la eficiencia en el manejo adecuado del registro, de la rotación y evaluación de los mismos de acuerdo a cómo se clasifique y qué tipo de inventario tenga la empresa, ya que a través de todo esto se determinan los resultados (utilidades o pérdidas) de una manera razonable, pudiendo establecer su situación financiera y las medidas necesarias para mejorar o mantenerla.

En la actualidad para el mundo financiero es muy importante determinar cuál es la cantidad óptima para invertir en inventarios, para el gerente de producción su interés será que se cuente con la materia prima necesaria para la producción en el momento en que esta va a ser procesada, y para los agentes de venta el saber que cuentan con unidades suficientes para cubrir sus demandas y cualquier eventualidad que puedan aumentar las utilidades de la empresa, y para esta conocer de qué manera puede disminuir los costos por tener inventarios que cubran todas estas características. La

administración de inventarios implica la determinación de la cantidad de inventario que deberá mantenerse, la fecha en que deberán colocarse los pedidos y las cantidades de unidades a ordenar o producir.

Las empresas, independientemente de si son manufactureras o industriales, requieren un sistema de inventarios para registrar las cantidades de mercancías existentes y para establecer el costo de la mercancía vendida. Existen básicamente dos sistemas para llevar a cabo los registros de inventario: el sistema periódico y el sistema perpetuo.

Sistema periódico de inventarios: con el sistema de inventario periódico el costo de los artículos vendidos se determina al final del periodo contable cuando se realiza un conteo físico del inventario existente. El proceso de conteo del inventario físico existente se puede realizar una o dos veces durante el año, no obstante, la mayoría de las empresas siempre lo realizan al finalizar el periodo contable. Este sistema no lleva un registro diario de las unidades vendidas o en inventario.

Sistema perpetuo de inventarios: con el sistema de inventario perpetuo se llevan registros continuos, corrientes y diarios del inventario y del costo de los artículos vendidos. Este sistema muestra de manera permanente la mercancía disponible en el inventario y permite desarrollar un adecuado control sobre las existencias por parte de los administradores. En este sistema, el costo de ventas se determina cada vez que se realiza una venta.

Actualmente, los desarrollos tecnológicos en el campo de la informática facilitan la implementación del sistema de inventario perpetuo en las empresas.

Para Meigs, el inventario representa en la cuenta de activos corriente el más valioso, debido al tamaño relativamente grande de este activo, no se puede



tolerar un error en su administración, ya que puede ocasionar una distorsión de gran incidencia en la situación financiera y el resultado de ingreso neto. (Meigs B, 1995)

El inventario constituye las partidas del activo corriente que están listas para la venta, es decir, toda aquella mercancía que posee una empresa en el almacén valorada al costo de adquisición, para la venta o actividades productivas. (Rebeca, 2011) (monografias.com, 2011)

El inventario es la suma de aquellos artículos tangibles de propiedad personal los cuales están disponibles para la venta en una operación ordinaria comercial, están en un proceso de producción para tales ventas, o están disponibles para el consumo corriente en la producción de bienes o servicios disponibles para la venta. (Miller, s.a) (monografias.com, 2011)

Además consiste en proporcionar los inventarios que se requieren para mantener la operación al costo más bajo posible, en general, se centra en cuatro aspectos básicos: 1. ¿Cuántas unidades deberían ordenarse o producirse en un momento dado? 2. ¿En qué momento deberían ordenarse o producirse los inventarios? 3. ¿Qué artículos del inventario merecen una atención especial? 4. ¿Puede uno protegerse contra los cambios en los costos de los artículos del Inventario? El objetivo de la administración de inventarios, tiene dos aspectos que se contraponen. Por una parte, se requiere minimizar la inversión del inventario, puesto que los recursos que no se destinan a ese fin se pueden invertir en otros proyectos aceptables que de otro modo no se podrían financiar.

Reduciendo inventario se minimiza la inversión, pero se corre el riesgo de no poder satisfacer la demanda y obstaculizar las operaciones de la empresa. Si se tienen grandes cantidades de inventarios se disminuyen las probabilidades de no poder satisfacer la demanda y de interrumpir las

operaciones de producción y venta, pero también se aumenta la inversión. Los inventarios forman un enlace entre la producción y la venta de un producto. La administración de inventarios es primordial dentro de un proceso de producción ya que existen diversos procedimientos que nos van a garantizar como empresa, lograr la satisfacción para llegar a obtener un nivel óptimo de producción. Su éxito va estar enmarcado dentro de la política de la administración de inventarios.

Hoy las empresas utilizan diferente metodología, mejoran los procesos productivos, e reduce el inventario en coordinación con las gigantescas redes de distribuidores, lo que ayuda a la disponibilidad inmediata del stock en inventario, en el futuro la tecnología permitirá una mayor reducción en los inventarios con el proceso de adquirir y despachar.

La información adquiere mayor importancia en la reducción de inventarios, las empresas buscan tener menor capital inmovilizado en el stock que se encuentra almacenado en bodegas y almacenes, así mismo el movimiento de los artículos que tenga mayor demanda, lo cual lleva a comprometer mayores esfuerzos en la implementación de sistemas de comunicación, que permitan una mayor conexión entre la empresa, los proveedores, y el personal de compras-ventas lo que a su vez permite buscar como objetivo un menor capital activo.

El mencionar las existencias de un producto vendible que no posee un control o administración adecuada puede hacer que una empresa pequeña o mediana baje sus ingresos de forma brusca por la falta de análisis de la fluidez en el manejo de los productos de mayor demanda con los clientes-Distribuidores, esto puede indicar la misma baja de utilidades o hasta Sistema de Inventario

Continuo: Es un sistema de registro permanente de entradas y salidas de mercancía y materiales.

Es una forma de registrar el movimiento de las mercancías de manera que permita obtenerse las siguientes informaciones; las existencias de mercancías, es decir, el inventario final, en todo momento; el costo de las ventas, en cada instante también; la utilidad (o pérdida bruta), luego de cada venta de mercancía.

Periódico: Consiste en el conteo físico de las mercancías y la asignación de sus respectivos valores al final de cada ejercicio económico.

El sistema de inventario periódico puede utilizarse aun cuando la empresa lleve un sistema de inventario continuo, con el objeto de verificar las existencias físicas con las contables, en un momento determinado.

### **2.2.1.2 Importancia de los Inventarios**

Los inventarios generalmente constituyen el activo circulante más importante de una empresa y son más susceptibles de errores mayores y de manipulaciones que cualquier otra categoría del activo.

Numerosos métodos alternos para la evaluación de los inventarios.

La determinación del valor del inventario afecta directamente el costo de las mercancías vendidas y tiene un gran efecto en la utilidad.

Resulta verdaderamente significativo, la verificación de las cantidades de inventario, sus condiciones y su valor.

### 2.2.1.3. Tipos de Inventarios

Existen varios tipos de inventarios dependiendo del objetivo de la organización o empresa:

- ✓ En empresas mercantiles, existen los Inventarios de Mercancía.
- ✓ En empresas fabriles, los inventarios se clasifican por su condición de procesamiento:
  - Inventarios de Productos Terminados,
  - Inventarios de Productos en Proceso,
  - Inventario de Materia Prima,
  - Inventario de Suministros.

(efectos-del-control-interno-de-inventario,  
upncontabilidad.files.wordpress.com, 2011).

Para tener más claro el contenido en este capítulo se da a conocer los conceptos de cada término aplicados en el tema de investigación.

Estado De Resultados: Documento contable que muestra el resultado de las operaciones (utilidad, pérdida remanente y excedente) de una entidad durante un periodo determinado.

Administración de inventario: Consiste en proporcionar los inventarios que se requieren para mantener la operación al costo más bajo posible.

Inventario: Los inventarios son medios de absorción de varias clases de elementos perturbadores tales como: pérdidas, robos, sustracciones, malos manejos que origina desconciertos en el almacén, perjudicando la actividad de la empresa en la distribución o producción para la venta de los productos, lo que va a originar que afecte directamente la rentabilidad de la empresa,

reflejado en los estados financieros.(upncontabilidad.files.wordpress.com, 2011)

Los Estados Financieros o Estados contables son informes que muestran de manera anual o en determinado periodo la situación económica de la empresa, esta información es de gran utilidad al gerente, directivos y propietarios de la empresa y tomar decisiones correctas y adecuadas a tiempo.

Son elaborados de acuerdo a principios de la contabilidad generalmente aceptados. Y demuestran la evolución y situación financiera del periodo, momentos e incertidumbres de futuros periodos que recae en el patrimonio de la empresa.

**Cuadro 1-2.2.1.3. FORMA Y CONTENIDO DE LOS ESTADOS FINANCIEROS**

Estado de Situación Financiera	Proporcionar una presentación de los activo y pasivos basada en la liquidez información que es fiable y más relevante
Estado de resultado el periodo y otros resultados integrales	<p>Debe presentarse las partidas de otros resultados integrales en un estado único o en dos estados.</p> <p>Debe presentarse un análisis de los gastos por naturaleza o por función en el estado o en las notas.</p> <p>Debe presentarse el impuesto a las ganancias relacionado con cada componente de otros resultados integrales en el estado o en las notas.</p>
Estado de flujos de efectivo	<p>Debe presentarse el flujo de efectivo de actividades de operación usando el método directo o el método indirecto</p> <p>Debe presentarse los flujos por intereses y los dividendos como de operación ,inversión o financiación</p>
Operaciones discontinuadas	Debe presentarse un análisis de resultados después de impuestos de operaciones discontinuadas en el estado de resultados del periodo y otros resultados integrales o en las notas
Moneda de presentación	Cuál debe ser la moneda de presentación
Notas a los estados financieros	Hasta donde es necesario o deseable variar el orden de partidas específicas dentro de las notas

Los indicadores financieros se relacionan en una empresa con el propósito de reflejar de manera objetiva el comportamiento de la misma de manera numérica ya que por medio de estos indicadores se puede corregir o prevenir acciones a tomar en las necesidades u objetivos que persigue la organización, ya que su demostración es numérica se puede mediar mediante años anteriores y sacar conclusiones en base a la real situación de la empresa, son muy útiles para ser tomadas en cuenta en los siguientes informes:

- Proyecciones Financieras
- Se puede medir o realizar control interno en la empresa.
- Proyecciones de Pedidos (Abastecimiento de Inventario)
- Medición de Gastos (Bodegaje de almacenamiento)

Los principales indicadores son:

- Indicador de Liquidez
- Indicador de endeudamiento
- Indicador de Actividad
- Índice de Apalancamiento

Los inventarios en la Contabilidad forman parte importante en la empresa, ya que es considerado como un activo, que mediante la venta generara ganancias, si es una empresa dedicada a la comercialización y ventas, esta cuenta inventarios, es el punto de partida para una serie de cuentas que serán de constante movimiento en las transacciones contables de la empresa y esto se muestra a partir del ingreso de la mercadería el beneficio o perdida de los productos que forman parte del inventario en el ejercicio contable de la empresa estará reflejado mediante presentación de los estados financieros.

Esta cuenta Inventario, representan el valor de las existencias de recursos materiales destinados al consumo de la entidad o a su comercialización. Las existencias de mercancías para la venta que no se controlan por el precio de adquisición sino por los precios de venta a la población, requieren de la administración de inventario, consiste en proporcionar los inventarios que se requieren para mantener la operación al costo más bajo posible.

Los inventarios de una empresa representan muchas veces una parte considerable de la capacidad financiera de esta, además de incidir con gran medida en el nivel de servicio que pueda ofrecer a sus clientes. Aquí radica la importancia de una buena gestión de los inventarios puesto que tener altos

### **2.2.2. Administración de los inventarios**

Desde el punto de vista de administración los inventarios son la base fundamental para suministrar información exacta y precisa en la toma de decisiones sobre cantidades físicas, costos de mercancía vendida y costo de mercancía en existencias. La no aplicación de un método de control interno eficiente y adecuado ocasiona pérdidas por deterioro de la mercancía y por extravío, originando un aumento en los costos de producción.

De acuerdo al tipo de negocio las empresas al momento usan diversas técnicas de manejos de control de inventarios, la existencia de seguridad es evitar que los canales de distribución se queden sin stock de inventarios durante la fluctuación de la demanda, los pronósticos de ventas entre más precisos sean, mejor será la planificación sobre los inventarios y evitar los retrasos por parte de los proveedores o el área de compras, en tiempo de temporada (sea esta escolar o navideña), lograr una mayor disminución de existencias de inventario, sin descuidar su agotamiento.

El inventario ayuda a la reducción de riesgos de quedar sin stock, ya que al no conocerse con certeza la demanda de productos terminados, se hace necesario mantener un stock de seguridad, que permita satisfacer la demanda de los consumidores o clientes. La función más importante de los inventarios es regular las salidas de materiales o artículos de una fase del proceso, con las entradas.

En las empresas del sector comercial, el aprovisionamiento de inventarios consiste en la compra de los productos terminados a los proveedores, para luego ser vendidos al cliente sin hacer una mayor transformación del producto.

En la cadena de abastecimiento es importante mantener el mejor nivel económico, que satisfaga la necesidad del cliente, al recibir un excelente servicio el cliente regresa y mejora cualquier sector de la economía, ya que estaremos logrando lo deseado, fidelidad del cliente.

El principal objetivo del manejo de inventarios es asegurar que el producto esté disponible en el momento y en las cantidades deseadas. Normalmente eso se basa en la probabilidad de la capacidad de cumplimiento a partir del stock actual. A esta probabilidad, o tasa de surtimiento del artículo, se refiere como el nivel de servicio y para un único artículo. (BALLOU, 2004).(Inventario, 2011)

Al tener un manejo de inventarios mediante un stock abastecido, este permite tener las cantidades deseadas y complacer la necesidad del cliente, logramos un buen servicio que asegure su fidelidad y lo más importante una compra segura.

Buffa y Taubert (1981), deducen que los problemas de planeación agregada y la calendarización integral tienen una considerable



importancia económica, pues están personificando el esfuerzo de la gerencia en relación a la mejor utilización de sus diversas fuentes de capacidad, con implícitos parámetros de eficiencia y efectividad.

Aquí se demuestra mediante la planificación correcta y la utilización de excelentes recursos se puede llegar a la meta deseada, mejorar de manera constante beneficia no solo a la empresa, también al cliente distribuidor como tal.

La planificación agregada tiene como objetivo, fijar los niveles de producción, mano de obra (propia y subcontratada) y el inventario para un período futuro no en productos concretos, sino de forma agregada. (Navarra, 2008)

Se espera que el análisis del stock, este proyectado en mejorar el abastecimiento en el inventario y este a su vez debe de tener siempre un incremento y si es necesario contratar la mano de obra para concluir lo requerido por el consumidor final.

Resulta de vital importancia para todas las organizaciones que se encuentren en cualquier ámbito comercial y pretenden tener un buen desempeño; el aprovisionamiento de productos necesarios para el mercado, la orden de pedido y el almacenamiento de los mismos, el control interno y los tiempos de entrega.

El inventario en una empresa, es de vital importancia y necesario para que el producto que está en bodega rote y salga al mercado, de tal manera que genere ingresos; en caso de no tener claro los registros o la terminación de los ítems no se obtendrá un buen nivel de ingreso.

Domínguez, 1995, (p. 14) en su texto Dirección de Operaciones, aspectos tácticos y operativos en la producción y los servicios expone también muchos argumentos que justifican la tenencia de inventarios, analicemos algunos:<sup>1</sup>

Hacer frente a la demanda de productos finales: Si la demanda de los clientes se conociera con exactitud o un aproximado, la disponibilidad y stock de los productos sería muy buena y el cliente estaría satisfecho, se podría tomar como referencia lo vendido el año anterior, aunque esto no da la certeza de que la demanda sea igual, decaiga o incremente.

Evitar interrupciones en el proceso productivo: Existen diversas razones que puedan provocar el desabastecimiento de los ítems, en el caso expuesto en esta investigación, depende del proveedor ya que se distribuye producto terminado, si el proveedor no cuenta con los ítems requeridos se genera un desabastecimiento hacia nosotros si no se tiene la correcta perspectiva en los inventarios.

La propia naturaleza del proceso de producción: Para poder dar un producto terminado de excelente calidad, en la empresa el tiempo de espera sería de producción. Lo ideal es que en cada temporada se tenga el producto en buen estado.

Nivelar el flujo de producción: Cuando por casos extraordinarios la empresa se enfrenta a una escasez, sea este el caso por disposición del gobierno en las unidades o instituciones educativas donde genera mayor demanda y crea el desabastecimiento, lo ideal sería fabricar sobre la demanda solicitada y tener abastecido el inventario de una empresa.

---

Obtener ventajas económicas: Regularmente hay ítems que tienen baja rotación y esto hace que se genere pérdida y hasta a veces deterioro por la caducidad del producto, para lograr un equilibrio en las ventajas económicas deseadas se establecen estrategias de mercado como zona de liquidación (promociones, ofertas, combos, obsequios, descuentos).

Falta de acoplamiento entre la producción y el consumo: En los periodos denominados temporada, es donde se mueve mayor cantidad de ítems, tomando como referencia la venta del producto del año pasado; es necesario que el stock requerido durante todo el año este siempre disponible tanto en inventario como en pedido de reposición.

Ahorro y especulación: Cuando se tiene alza de precios de manera constante, los proveedores ofrecen promociones, si es un ítem que tiene mayor salida es preferible invertir para vender al precio que estaría en el mercado.

Los inventarios como se ha venido refiriendo son medios de absorción de varias clases de elementos perturbadores tales como: pérdidas, robos, sustracciones, malos manejos que origina desconciertos, perjudicando la actividad de la empresa, lo que va a originar que afecte directamente la rentabilidad de la empresa, reflejado en los estados financieros.

Niveles de los mismos, cuando no es necesario, significa tener cierta cantidad de dinero inmovilizado que se pudiera utilizar en otras operaciones de la empresa. Sin embargo, si negativo resulta el exceso, también podría ser malo la falta de inventario alguno, lo que daría al traste con un bajo nivel de satisfacción de la demanda del cliente.

Entre los criterios importantes que se aplican a los modelos de inventarios se detallan:

- Punto de emisión de pedido.
- Stock de seguridad.

Existen dos indicadores que reflejan cuando la administración de los inventarios no es adecuada, ellos son la disponibilidad de productos y la rotación de los mismos.

La empresa contemporánea resulta operativamente compleja debido a la necesidad de articular una creciente variedad de proveedores, plantas, productos, medios de transporte, puntos de almacenamiento, canales a servir y tipo de consumidores a los que van dirigidos sus esfuerzos.

### **2.2.3. Control interno de los inventarios o stock de la empresa**

El control interno de inventarios es un rubro que comprende esencialmente las actividades de compra, fabricación y venta de productos: radica su importancia en la inversión que la empresa realiza en este rubro. Es una de las actividades más complejas, su planeación y ejecución implican la participación de varios segmentos de la organización tales como: las ventas, las finanzas, la producción y las compras.

Un elemento importante de los inventarios es la contabilidad, cuyo resultado final se incluye en la posición financiera y competitiva de la organización, ya que afecta directamente a la clientela, a los costos de fabricación, utilidades y a la liquidez del capital de trabajo.

El control interno de los inventarios es materia determinante en el campo administrativo-contable de cualquier organización, debido al papel que desempeña para la determinación en las utilidades.

Este comprende el plan de organización y el conjunto de métodos y medidas adoptadas dentro de un negocio para salvaguardar sus recursos, verificar la exactitud y veracidad de su información financiera y administrativa, promover la eficiencia de la política prescrita; y lograr el cumplimiento de las metas y objetivos programados.

Existen algunos tipos de control, a continuación detallo los siguientes:

**Control Interno Administrativo:** Comprende el plan de organización y los procedimientos y registros que conciernen a los procesos de decisión, que llevan a la autorización de las transacciones y actividades por parte de la Gerencia, de manera que fomente la eficiencia de las operaciones, la observancia de la política y el logro de las metas y objetivos programados.

**Control Interno Contable:** Comprende el plan de organización y los procedimientos y registros que se refieren a la protección de los activos y a la confiabilidad de los registros financieros.

**Control Interno Operacional:** Los controles operacionales comprenden la estructura de la organización, la elección de las medidas tecnológicas, la selección de los empleados, la fijación de metas y políticas y además todos los métodos y medidas coordinados adoptados dentro de un negocio para promover la eficiencia operacional y estimular el cumplimiento de las políticas administrativas establecidas.

Según Gutiérrez (2008), afirma que la gestión administrativa y logística de un sistema de inventario es una actividad transversal a la cadena de abastecimiento, y por tanto es capaz de constituir unos de los aspectos funcionales más complejos en cualquier sector de la economía.

Desde el punto de vista administrativo y de gestión el principal objetivo del manejo de inventarios es asegurar que el producto esté disponible en el

momento y en las cantidades deseadas. Normalmente eso se basa en la probabilidad de la capacidad de cumplimiento a partir del stock actual. A esta probabilidad, o tasa de surtimiento del artículo, se refiere como el nivel de servicio y para un único artículo. (BALLOU, 2004).

Al tener un manejo de inventarios mediante un stock abastecido, este permite tener las cantidades deseadas y complacer la necesidad del cliente, logramos un buen servicio que asegure su fidelidad y lo más importante una compra segura.

Si la demanda de los clientes se conociera con exactitud o un aproximado, la disponibilidad y stock de los productos sería muy buena y el cliente estaría satisfecho, se podría tomar como referencia lo vendido el año anterior, aunque esto no da la certeza de que la demanda sea igual, decaiga o incremente.

Regularmente hay ítems que tienen baja rotación y esto hace que se genere pérdida y hasta a veces deterioro por la caducidad del producto, para lograr un equilibrio en las ventajas económicas deseadas se establecen estrategias de mercado como zona de liquidación (promociones, ofertas, combos, obsequios, descuentos).

#### **2.2.4. Método de Valuación del Inventario**

P.E.P.S: Este método de valuación supone que los primeros artículos que entran al inventario son los primeros en salir; de allí que el inventario en existencia esté valorado a las últimas entradas.

Ofrece la ventaja de que al evaluarse el inventario a los costos más recientes, permite seguir la tendencia de los precios en el mercado.

Promedio Ponderado: Por medio de este método de valuación de inventario, el costo unitario se obtiene multiplicando el número de unidades por su respectivo costo sumándose luego los resultados y dividiendo este saldo entre el número de unidades en existencia.

U.E.P.S: Este método supone que las últimas mercancías que entran al inventario son las primeras en salir lo cual indica que el inventario en existencia estará valuado a los costos más antiguos, correspondientes a los primeros artículos adquiridos.

Costos en la Gestión de Inventarios: Los costos que se ven afectados por cada decisión específica deben ser determinados al decidir cuánto inventario tener:

Costos de Tenencia de Inventarios: Constituye todos aquellos gastos en que incurre la compañía por el volumen de inventarios que lleva.

Costos por obsolescencia: Se incurre en este porque el inventario no es ya vendible debido a patrones de venta cambiantes y a deseos del cliente.

Costos por Deterioro: El material que se tiene en inventario puede haberse deteriorado bien sea por la humedad, por haberse ensuciado o secado, o por cualquier otra razón, no permitiendo la venta o uso de este.

Costo de agotamiento de existencias: Son los costos extras en los que se incurre cuando el material no está disponible y el cliente lo solicita, ocasionando esto una pérdida en venta; es decir, son los que ocasiona la

Control Interno de Inventarios: El control interno en el rubro de inventario comprende esencialmente las actividades de compra, fabricación y venta de

productos: radica su importancia en la inversión que la empresa realiza en este rubro.

El control interno es una de las actividades más complejas, su planeación y ejecución implican la participación de varios segmentos de la organización tales como: Ventas, Finanzas, Producción, Compras y Contabilidad, cuyo resultado final se incluye en la posición financiera y competitiva de la organización, ya que afecta directamente a la clientela, a los costos de fabricación, utilidades y a la liquidez del capital de trabajo.

### **2.3. FUNDAMENTACIÓN LEGAL**

#### **2.3.1. LEY DEL RÉGIMEN INTERNO TRIBUTARIO**

##### **CAPÍTULO IV DEPURACIÓN DE LOS INGRESOS**

###### **Art. 25 Gastos deducibles**

#### **4. Suministros y materiales**

Los materiales y suministros utilizados o consumidos en la actividad económica del contribuyente, como: útiles de escritorio, impresos, papelería, libros, catálogos, repuestos, accesorios, herramientas pequeñas, combustibles y lubricantes.

De acuerdo a la Constitución de la República del 2008, **Titulo VI Régimen de Desarrollo en sus Capítulo Sexto Trabajo y Producción, Sección Séptima, Política comercial expone el siguiente:**

#### **Formas de Organización de la Producción y su Gestión**

**Art.320.-** En las diversas formas de organización de los procesos de producción se estimulara una gestión participativa, transparente y eficiente.



La producción, en cualquiera de sus formas, se sujetara a principios y normas de calidad, sostenibilidad, productividad sistémica, valoración del trabajo y eficiencia económica y social.(Interno, 2000)

### **a. Ley Orgánica de Defensa al Consumidor**

**Art.2.- Definiciones.**- Para efectos de la presente Ley, se entenderá por:

**Anunciante.**- Aquel proveedor de bienes o de servicios que ha encargado la difusión pública de un mensaje publicitario o de cualquier tipo de información referida a sus productos o servicios.

**Consumidor.**- Toda persona natural o jurídico que como destinatario final, adquiera, utilice o disfrute bienes o servicios, o bien reciba oferta para ello. Cuando la presente Ley mencione al consumidor, dicha denominación incluirá al usuario.

**Derechos de devolución.**- Facultad del consumidor para devolver o cambiar un bien o servicio, en los plazos previstos en esta ley, cuando no se encuentra satisfecho o no cumplen sus expectativas, siempre que la venta del bien o servicio no haya sido hecha directamente, sino por correo, catalogo, teléfono, internet, u otros medios similares.

**Información básica comercial.**- consiste en los datos, instructivos, antecedentes indicaciones o contraindicaciones que el proveedor debe suministrar obligatoriamente al consumidor, al momento de efectuar la oferta del bien o prestación del servicio.

**Oferta.**- Práctica comercial consistente en el ofrecimiento de bienes o servicios que efectúa el proveedor al consumidor.

**Proveedor.**- Toda persona natural o jurídica de carácter público o privado que desarrolle actividades de producción, fabricación, importación, construcción, distribución, alquiler o comercialización de bienes, así como

prestación de servicios a consumidores, por lo que se cobre precio o tarifa. Esta definición incluye a quienes adquieran bienes o servicios para integrarlos a procesos de producción o transformación, así como a quienes presten servicios públicos por delegación o concesión.

**Distribuidores o comerciantes.-** Las personas naturales o jurídicas que de manera habitual venden o proveen al por mayor o al de tal, bienes destinados finalmente a los consumidores, aun cuando ello no se desarrolle en establecimientos abiertos al público.

**Productores o fabricantes.-** Las personas naturales o jurídicas que extraen, industrializan o transforman bienes intermedios o finales para su provisión a los consumidores.

### **Derechos y Obligaciones de los Consumidores**

**Art. 4.- Derechos del consumidor.-** son derechos fundamentales del consumidor, a más de los establecidos en la Constitución Política de la República, tratados o convenios internacionales, legislación interna, principios generales del derecho y costumbre mercantil, los siguientes:

1. Derecho a la protección de la vida, salud y seguridad en el consumo de bienes y servicios, así como a la satisfacción de las necesidades fundamentales y el acceso a los servicios básico;
2. Derecho a que proveedores públicos y privados oferten bienes y servicios competitivos, de óptima calidad, y a elegirlos con libertad;
3. Derecho a recibir servicios básicos de óptima calidad;
4. Derecho a la información adecuada, veraz, clara, oportunidad y completa sobre los bienes y servicios ofrecidos en el mercado, así como sus precios, características, calidad, condiciones de contratación y demás aspectos relevantes de los mismos, incluyendo los riesgos que pudieren prestar;

5. Derechos a una trata transparente, equitativa y no discriminatorio o abusivo por parte de los proveedores de bienes o servicios, especialmente en lo referido a las condiciones óptimas de calidad, cantidad, precio, peso y medida;
6. Derecho a la protección contra la publicidad engañosa o abusiva, los métodos comerciales coercitivos o desleales;
7. Derecho a la educación del consumidor, orientada al fomento del consumo responsable y a la difusión adecuada de sus derechos;
8. Derechos a la reparación e indemnización por daños y perjuicios, por deficiencias y mala calidad de bienes y servicios;
9. Derechos a recibir el auspicio del Estado para la constitución de asociaciones de consumidores y usuarios, cuyo criterio será consultado al momento de elaborar o reformar una norma jurídica o disposición que afecte al consumidor;
10. Derecho a acceder a mecanismos efectivos para la tutela administrativa y judicial de sus derechos e intereses legítimos, que conduzcan a la adecuada prevención, sanción y oportuna reparación de los mismos:
11. Derecho a seguir las acciones administrativas y/o judiciales que correspondan; y,
12. Derecho a que en la empresa o establecimientos se mantenga un libro de reclamos que estará a disposición del consumidor, en el que se podrá anotar el reclamo correspondiente, lo cual será debidamente reglamentado.(consumidor, 2000)

## **Responsabilidades y Obligaciones del Proveedor**

**Art.17.- Obligaciones del proveedor.-** Es obligación de todo proveedor, entregar al consumidor información veraz, suficiente, clara, completa y oportuna de los bienes o servicios ofrecidos, de tal modo que este pueda realizar una elección adecuada y razonable.

**Art. 18.- Entrega del bien o prestación.-** Todo proveedor está en la obligación de entregar o prestar, oportuna y eficientemente el bien o servicio, de conformidad a las condiciones establecidas de mutuo acuerdo con el consumidor.

**Art. 26.- Reposición.-** Se considerara un solo bien, aquel que se ha vendido como un todo, aunque esté formado por distintas unidades, partes, piezas o módulos, no obstante que estas puedan o no prestar una utilidad en forma independiente unas de otras.

**Art. 27.- Servicio profesionales.-** Es deber del proveedor de servicios profesionales. Atender a sus clientes con calidad y sometimiento estricto a la ética profesional, la ley de su profesión y otras conexas. En lo relativo al cobro de honorarios, el proveedor deberá informar a su cliente, desde el inicio de su gestión, el monto o parámetros en los que se regirá para fijarlos dentro del marco legal vigente en la materia y guardando la equidad con el servicio prestado.

## **2.4. NIIF PARA LAS PYMES**

### **2.4.1. SECCIÓN 13**

#### **INVENTARIOS**

Medición de los inventarios

**13.4.** Los inventarios se medirán al costo o al valor neto realizable, según cuál sea menor.

## **Costo de los inventarios**

**13.5.** El costo de los inventarios comprenderá todos los costos derivados de su adquisición y transformación, así como otros costos en los que se haya incurrido para darles su condición y ubicación actuales.

## **Costos de adquisición**

**13.6.** El costo de adquisición de los inventarios comprenderá el precio de compra, los aranceles de importación y otros impuestos (que no sean recuperables posteriormente de las autoridades fiscales), los transportes, el almacenamiento y otros costos directamente atribuibles a la adquisición de las mercaderías, los materiales o los servicios. Los descuentos comerciales, las rebajas y otras partidas similares se deducirán para determinar el costo de adquisición.(Pymes, 2010)

## **2.5. VARIABLES DE LA INVESTIGACIÓN**

Las variables y conceptualización de ellas, que se plantean para el desarrollo de este trabajo de investigación son:

**Variable independiente:** Manejo de los inventarios

El manejo de inventarios: es el conjunto de actividades y acciones tanto desde el punto de vista administrativo como financiero, que garantizan desde el primero, las cantidades demandadas, en el momento adecuado bajo los requerimientos de los cliente y desde el segundo el registro, análisis y control de estos inventarios para permitir la presentación de resultados financieros y económicos reales.

**Variable dependiente:** Resultados financieros

Resultados financieros: Es la realización de operaciones financieras como consecuencia de las decisiones que se toman en función de optimizar la gestión financiera de las compañías.

## 2.6. GLOSARIO DE TERMINOS

**Temporada:** Espacio de varios días, meses o años, considerados aparte formando un conjunto. Tiempo durante el cual se realiza habitualmente alguna cosa.

**De temporada,** m. adv. Durante algún tiempo, sin permanencia.

**Deficiencia:** *f.* Defecto o imperfección, escasez o falta de algo

**Disponibilidad:** La noción de disponibilidad se utiliza mucho para cuestiones como productos o elementos que pueden ser consumidos por las personas.

**Oferta:**(término que deriva del latín offerre) *propuesta* que se realiza con la *promesa de ejecutar o dar algo.*

**Rotación de producto:** Consiste en dar una ubicación adecuada de los artículos en un almacén o bodega, teniendo en cuenta su importancia y demanda en el mercado como lo son los productos de consumo masivo.

**Análisis de control de inventario:** El manejo de <sup>control de inventario</sup> es la parte del negocio que decide cuánto invertir en el inventario al mantener los niveles de stock. El control de inventario es importante para que la compañía no tenga demasiado dinero en inventario parado en un depósito.

**Inventario de Anticipación:** Las empresas que producen o venden productos tienen que mantener el inventario a la mano para satisfacer la demanda, las empresas mantienen deliberadamente más inventario de lo

necesario para satisfacer las demandas actuales. Este inventario se llama inventario de anticipación.

**Despacho:** tr. Resolver y concluir rápidamente un asunto.

**Facturación:** Acción de facturar. Suma total de las cantidades facturadas por una empresa a sus clientes.

## **CAPÍTULO III**

### **METODOLOGÍA**

#### **3.1. Presentación de la empresa**

Import-Export Escolar se creó hace aproximadamente 25 años como la necesidad para vender productos de oficina. Los encargados de esta producción eran dos personas que realizaban su labor desde su domicilio, el esfuerzo y empeño de su fundador hizo posible con el transcurso de los años adquirir más productos en la línea escolar Artesco. Actualmente es una empresa líder en el mercado, cuenta con 40 trabajadores en Bodega – Centro de distribución y 40 en las diferentes sucursales, tiene un total del 20% de participación familiar, funciona en la zona industrial, al norte de la ciudad de Guayaquil.

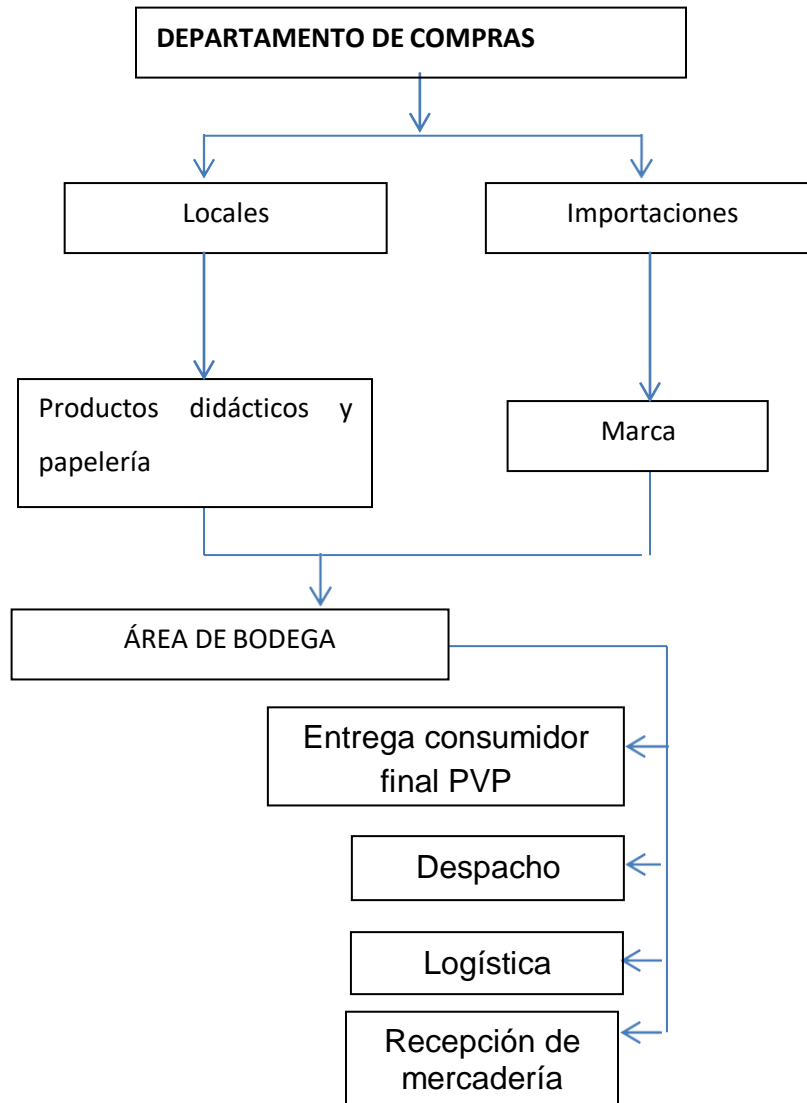
La empresa Import-Export Escolar actualmente comercializa gran diversidad de productos tanto escolares como de oficina. Sus ventas dirigidas a cuatro grupos de clientes: mayoristas, minoristas, Corporativo y consumidor final.

La misión de esta empresa es: satisfacer y superar las expectativas de nuestros clientes con eficacia y eficiencia, manteniendo el liderazgo en la comercialización de nuestras líneas de productos, buscando la excelencia en el servicio para ofrecer productos de óptima calidad y asesoría permanente con personal calificado.

Su visión fundamenta el principal objetivo de Import-Export Escolar es extenderse a nivel nacional y tener su propia producción para exportar al mercado internacional.



Su estructura está organizada como muestra el Organigrama de la empresa Import-Export Escolar en el Grafico 1- 3.1.



**Grafico 1-3.1.1. Organigrama departamento de compra empresa Import-Export**  
**Fuente: Elaboración Propia**

Las funciones que cada área cumplen son las siguientes:

### **3.1.2. Departamento de Compras:**

Se encarga de realizar la orden de pedido luego de la revisión del histórico y stock actual en inventario. Tiene a cargo dos áreas importantes las de Compras Locales e Importaciones

**Compras Locales:** Se abastece de los siguientes grupos:

- Papelería
- Tecnología
- Línea blanca (licuadoras, tostadoras, batidoras, cafetera)
- Piñatería
- Artículos varios para el hogar
- Prendas de accesorios

**Importaciones:** Se encarga de revisar stock de las marcas como: Artesco, Pelikan, Pegafan, Passola, Casio, 3M, Imation, Compactor.

### **3.1.3. Bodega:**

Su función principal es tener un inventario actualizado para poder distribuir los ítems que se tiene para su venta. Tiene cuatro áreas a su cargo las cuales son:

- PVP que es la encargada del despacho al consumidor final y minorista
- Despacho hace la entrega previa revisión del producto sea este provincial o local

- Logística, se encarga de coordinar entrega de pedidos sean a provincias o local
- Recepción de mercadería, se encarga de recibir la mercadería importada, local y devoluciones de clientes.
- 

### **3.2. DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN**

En este trabajo se aplica la investigación descriptiva, correlacionar y explicativa según los tipos de teorías.

#### **3.2.1. Tipo de investigación**

**Descriptiva.-** Describe los aspectos sobre los inventarios, los activos circulantes y algunos indicadores económicos y financieros.

**Correlacionar.-** Se relacionan dos variables, a partir del problema, como: Manejo del inventario, Satisfacción de la demanda al consumidor.

**Explicativa.-** Explica fenómenos o la relación que se da entre dichas variables, como la incidencia de una que afecta o beneficia otras, con causas u efectos.

Pasos a seguir en la investigación y técnicas a utilizar:

#### **1. Diagnóstico de la situación actual del manejo de inventario**

- Análisis Económico-Financiero centrado en los inventarios
- Análisis de la cuenta inventario como activo circulante o corriente.
- Análisis detallado de los activos circulantes o corrientes.

#### **2. Administración de los Inventarios**

- Caracterización de los Inventarios de productos almacenados.

- Análisis de la disponibilidad de los productos

### 3. Propuesta de Mejoras

#### 3.2.1.1. Diagnóstico de la situación actual del manejo de inventario

- Análisis Económico-Financiero centrado en los inventarios

Se realiza el análisis económico y financiero a partir de los índices que relacionen los inventarios como cuenta contable.

**TABLA INDICADORES**

Indicador	Expresión de Calculo	Significado
Índice de Solvencia	$\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$	Muestra la capacidad de la empresa para cubrir obligaciones con vencimientos de hasta un año, mediante sus disponibilidades y recursos que pueden convertirse en dinero hasta un año después de la fecha del balance.
Índice de Liquidez	$\frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventario}}{\text{Pasivo Corriente}}$	Mide la solvencia de una manera más rigurosa. Mide el número de veces que en promedio han rotado o circulado los inventarios (productos, mercaderías) durante un año a partir de la fecha del balance general.
Rotación inventarios	$\frac{\text{Costo de Ventas}}{(\text{Inv. Inicial} + \text{Inv. Final}) / 2}$	Mide el número de veces que en promedio han rotado o circulado los inventarios (productos, mercaderías) durante un año a partir de la fecha del balance general.
Días de inventario	$\frac{365}{\text{Rotación de Inventarios}}$	Expresa el resultado a través del número de días de rotación, indicando el tiempo en que el inventario debe convertirse en efectivo o cuentas por cobrar

**Cuadro 2-3.2.1.1. Tabla indicadores**

**Fuente: Elaboración Propia**

- Análisis de la cuenta inventario como activo circulante o corriente.

Se hace necesario analizar el comportamiento de la cuenta inventario siendo un elemento de incidencia directa en los activos circulantes que determina la ganancia meta que mide si la administración es eficaz o no.

- Análisis detallado de los activos circulantes o corrientes.

La incidencia en el valor total de los activos circulantes de los inventarios se lo realiza a través de un análisis detallado. Se tiene en cuenta que los activos circulantes están integrados por: Efectivo y Cuentas por cobrar

### **3.2.1.2. Administración de los Inventarios**

- Caracterización de los Inventarios de productos almacenados

En este paso se describen los procedimientos relacionados con los inventarios desde el punto físico que afecta las cuentas inventarios. Cada elemento que integran los activos circulantes a través del análisis está relacionada con:

Inventario: Inconvenientes con ventas inmediatas por falta de mercadería

Cliente insatisfecho

Deterioro de mercadería

La empresa comercial debe mantener inventarios con cantidades abastecidas para garantizar la satisfacción de sus clientes.

- Análisis de la disponibilidad de Productos

Para determinar la disponibilidad se realiza un análisis de Pareto para identificar los productos de mayor importancia para la empresa. .

Buscando las líneas más representativa o productos de esa marca (gráficos de barras)

Tres flujos forman parte de los inventarios en los que se desenvuelve toda la actividad de Import-Export Escolar cuando parece la relación que son parte de los productos de inventarios, todas estas actividades son logísticas y contables.

### **3.2.1.3. Descripción de actividades relacionadas**

#### **PRIMER FLUJO**

- **ÁREA DE COMPRA:** Verificación de disponibilidad

Determinar la necesidad de producto

Gestionar proveedores y solicitar pedido

Ingreso de productos al sistema DOBRA0.7

Descontar cantidad a despachar y sus valores

Confirmación de pedido.

#### **SEGUNDO FLUJO**

- **ÁREA FINANCIERA:** Pago de Proveedor

- **CRÉDITO Y COBRANZA:** Cobro a clientes, se lo realizar de la siguiente manera, la atención de la asesora con su cliente.

#### **TERCER FLUJO**

- **ÁREA DE VENTAS:** Determinar la necesidad del productos y

Ventas puntuales

- **ÁREA DE RECEPCIÓN:** Descargar y receptor productos

Ubicación de los estantes y estibas

Conformación de pedido

- **ÁREA DE DESPACHO:** Despacho de productos,
- **ÁREA DE LOGÍSTICA:** Entrega de pedido

## **CAPITULO IV**

### **ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS**

#### **4.1. Diagnóstico de la situación actual del manejo de inventario**

##### **4.1.1. Breve caracterización de los inventarios**

La empresa Import-Export Escolar comercializa una amplia gama de productos, agrupados en dos tipos de familias: la escolar y los materiales de oficina, los cuales además.

En la familia de escolares se encuentran fundamentalmente:

- Lápices de colores
- Marcadores
- Borradores
- Temperas
- Juegos geométricos
- Gomas
- Carpetas
- Otros



La familia de materiales de oficina está representada fundamentalmente por:

- Protectores
- Grapadoras
- Perforadoras
- Lápices
- Tinta para sellos
- Archivadores
- Crema de contar billetes
- Otros

Estos productos para su venta y registro se agrupan además comercializando por marcas, mantienen como promedio un total de 928 productos que se muestran en el siguiente cuadro. Estas cantidades de ítem por marcas en valores alcanzan cifras que reflejan en el cuadro 3- 4.1.1 y Grafico 3-4.1.1.

**Cantidad de surtidos en Escolares por marcas**

<b>Productos</b>	<b>Cantidad Item</b>
Pelikan	149
Artesco	342
Pegafan	22
Casio	125
Passola	87
3M	11
<b>TOTAL</b>	<b>736</b>

**Cuadro 3-4.1.1. Escolares por marca**  
**Fuente: Elaboración propia**

### Cantidad de surtidos en línea oficina por marcas

Productos	Cantidad de Item
3M	99
Línea Metálica de Artesco	58
Papelería	10
Pelikan	<b>25</b>
<b>TOTAL</b>	<b>192</b>

**Cuadro 4 -4.1.1.Oficina por marca**  
Fuente: Elaboración propia

Import-Export Escolar registra y almacena la información de los inventarios a través del sistema DOBRA 0.7, sistema completo contable compuesto por Contabilidad General, Banco, Inventario, Orden de Compra, Facturación, Cuentas por cobrar, nómina de trabajadores, implementado hace 6 años, que facilita la interrelación y alineación entre la contabilidad, compra, ventas e inventario.

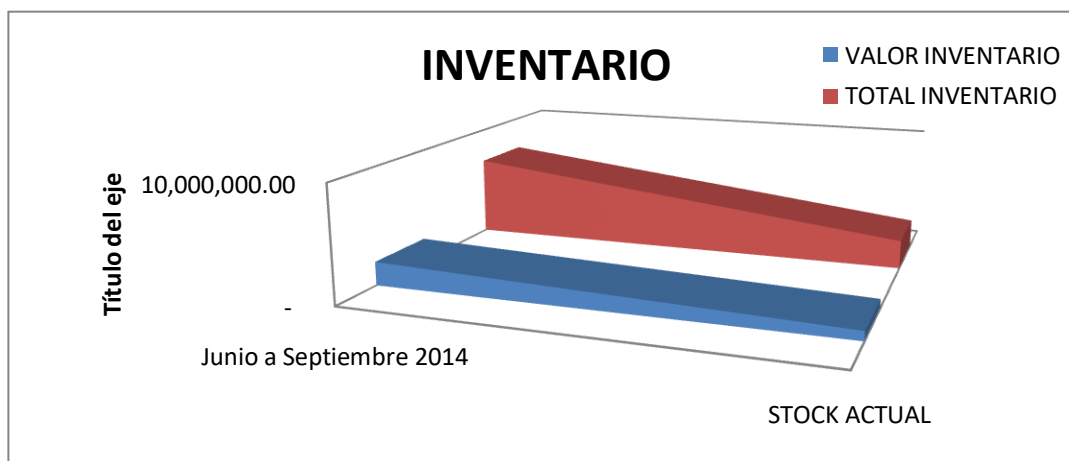
El monto de los inventarios en el periodo 2014, en la época de mayores ventas aparece en el grafico cuadro 5-4.1.1. Y grafico 2-4.1.1.

### TOTAL DE INGRESO

AÑO 2014

DETALLE	Junio a Agosto 2014	STOCK de Septiembre
VALOR INVENTARIO	2.052.002,50	793.385,17
<b>TOTAL INVENTARIO</b>	<b>6.973.514</b>	<b>2.462.725</b>

**Cuadro 5-4.1.1.Total de ingreso**  
Fuente: Elaboración propia



**Grafico 2-4.1.1.1. Inventario**  
**Fuente: Elaboración propia**

#### 4.1.2. Análisis de los indicadores financieros relacionados con la cuenta inventarios

Para conocer la situación financiera de la empresa se realizan un análisis de algunos indicadores financieros, como referencia aquellos en los que el valor de la cuenta contable inventario tiene una incidencia indirecta, el periodo del 2013 para la comparación 2012. Los indicadores y resultados se exponen en el cuadro6-4.1.2.

#### INDICADORES FINANCIEROS

Indicador	Expresión de Calculo	Resultados	
		Año base (2012)	2013
<b>Índice de Solvencia</b>	<u>Activo Corriente</u>	0,94	1,73
	Pasivo Corriente		
<b>Índice de Liquidez</b>	<u>Act. Corriente - Inventario</u>	0,42	0,71
	Pasivo Corriente		
<b>Rotación inventarios</b>	<u>Costo de Ventas</u>	4	4
	(Inv.Inicial + Inv. Final) / 2	Veces al año	Veces al año
<b>Días de inventario</b>	<u>365</u>	81	91
	Rotación de inventarios	Días	Días

**Cuadro 6-4.1.2.Indicadores financieros**  
**Fuente: Elaboración propia**

En la empresa de Import-Export Escolar, el índice de solvencia, según muestra el análisis en el periodo 2013, se expresa que por cada 1 USD de pasivo corriente, la empresa cuenta con 1,73 centavos de USD de respaldo del activo corriente, lo recomendado por expertos es que el respaldo de activo corriente duplique cada dólar del pasivo:(índice  $\geq 2$ ), lo que muestra que la empresa mantuvo estabilidad económica en el periodo de estudio.

El índice de liquidez, como se evidencia es de 0.71 por cada dólar de pasivo corriente, no siendo este resultado negativo para la situación, aunque disminuyó con respecto al año base (2012). Este indicador mide la solvencia, es decir refleja la capacidad inmediata que tienen los activos más líquidos de la empresa para cubrir las obligaciones con activos corrientes más líquidos

El índice de rotación que mide el desempeño de la actividad en los inventarios de productos de la empresa como se muestra en el cuadro, para el año analizado es de 4 veces, resultados estos que no son favorables, pues significa que los productos como promedios apenas rotan, es decir que se mantienen en ocasiones cantidades significativas en stock durante muchos días, lo que hace que la empresa tiene capital inmovilizado. El análisis del índice días promedio en inventario que significa que los productos están almacenados sin salidas, como promedio 91, estando relacionado este indicador con el anterior, es decir la rotación.

En los análisis realizados de la empresa Import-Export Escolar muestra que la situación financiera es favorable, pues las razones de liquidez se han incrementado del año base tomado para comparar (2012) y el año 2013, pero a pesar de ello la cuenta inventario también se incrementó, y lo más significativo es que la rotación disminuyó haciendo que se mantengan más tiempo algunos productos en como se refleja en indicador días en inventario.

Estos últimos resultados si son desfavorables para la empresa, pues provoca que existan productos que se dañen, pierdan su valor y ocasiones gastos, y por el contrario también existen otros que se agotan y provocan insatisfacción en los clientes.

Para determinar el rendimiento sobre el activo total es necesario determinar primero la utilidad neta, lo cual se hace en el cuadro 7-4.1.3

#### 4.1.3. Rendimiento sobre el activo

##### ÍNDICES RELACIONADOS CON LA GANANCIA NETA

Indicador	Valor año base 2012 (USD)	Valor 2013 (USD)
<b>Ingresos</b>	12862438	13 438 205
<b>Costo de Ventas</b>	10 221 963	10 501 948
<b>Utilidad neta</b>	2640475	2936257

**Cuadro 7-4.1.3 Índice relacionado con la ganancia neta**  
Fuente: Elaboración propia

Este indicador ha crecido en el año que se estudia, aunque no de manera significativa. Dentro de los factores que contribuyen está el aumento de los ingresos sobre todo. Los ingresos de la empresa pueden incrementarse gracias a las ventas que dependen en gran medida de los inventarios y su disponibilidad

- El rendimiento sobre el activo total en la empresa se mantuvo apenas, sin variación del 2012 al 2013, según muestra el cuadro 8-4.1.3, lo cual es un aspecto sin transcendencia ni negativa ni positiva, a pesar de ello y teniendo en cuenta lo que han incrementado los activos totales, puede decirse que

la empresa solo logra cumplir sus compromisos en un 40 % con las utilidades que es capaz de generar con esos activos.

### RENDIMIENTO SOBRE EL ACTIVO TOTAL

Indicadores	2012	2013
Utilidad neta (\$)	2640475	2936257
Activos Total (\$)	6 379 579	7 132 801
Rendimiento sobre el activo total	0,41	0,41

**Cuadro 8– 4.1.3. Rendimiento sobre el Activo Total**

Fuente: Elaboración propia

El análisis sobre el activo total tiene similar comportamiento, a pesar de ello los activos totales tuvieron mayor incidencia del año 2012 con respecto al 2013, creciendo más del doble con relación a lo que crecieron las utilidades netas.

#### 4.1.4. Análisis de la cuenta inventario como activo circulante o corriente

La administración eficaz de los activos circulantes, depende en gran medida de la relevancia que tenga cada elemento en el total de sus valores. Ver cuadro 9.4.1.4.

### ANÁLISIS DE LA CUENTA INVENTARIO COMO ACTIVO CIRCULANTE

Activo Circulante	Valores 2012 (USD)	%	Valores 2013 (USD)	%
Efectivo	15770,41	0,38	62 756,78	1,42
Cuentas por cobrar	1797820,91	43,80	1508091,55	34,22
Inventarios de	2 295 240,59	<b>55,82</b>	2 836 008,17	<b>64,36</b>

Productos almacenados				
<b>Total</b>	<b>4108831,9</b>	100	<b>4 406 856,5</b>	100

**Cuadro 9-4.1.4. Análisis de la cuenta inventario como activo circulante**

**Fuente: Elaboración propia**

Como muestra el cuadro en ambos periodos los montos de los inventarios en el total de activos circulantes son los más significativos, donde además no son los mayores sino que aumentaron del 2012 al 2013, a diferencia de las cuentas por cobrar que disminuyeron.

Se hace necesario entonces, realizar un análisis del valor a que ascienden desde el punto de vista administrativo.

## **4.2. Administración de los Inventarios**

### **4.2.1. Análisis sobre Caracterización de los Inventarios de Productos**

En este estudio los mayores ingresos de la empresa recaen los meses de marzo a mayo (temporada costa) pero vamos a centrar el estudio en los meses de junio a agosto (temporada sierra), donde se da la afectación más notoria en falta de disponibilidad de ítems específicos, es por eso el estudio de la marca Pelikan en este trabajo

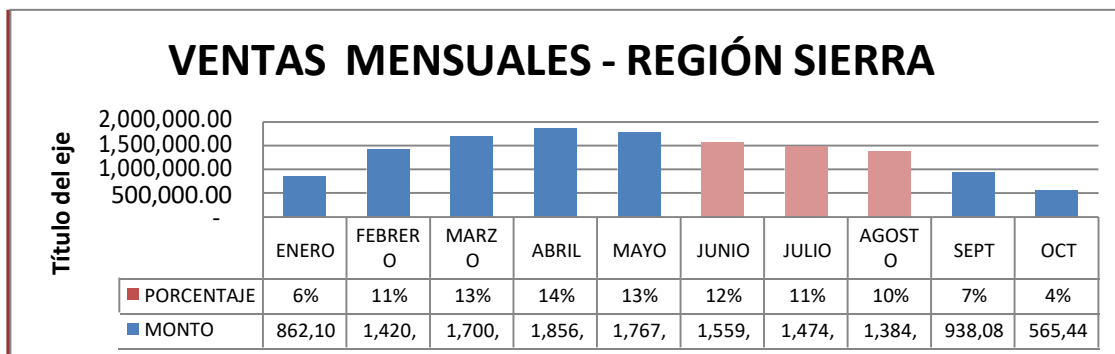
La disponibilidad de productos es uno de los indicadores que miden la gestión adecuada de los inventarios. Para ello se toma como referencia el año 2013, específicamente los meses de marzo a Julio, que coincide con la temporada sierra entre sus meses, pero se seleccionarán los meses de junio a agosto, porque a pesar de no ser los meses de mayores ingresos es donde la disponibilidad estuvo bien afectada, sobre todo en la marca Pelikan, que no es la más representativa pero es la más crítica en los valores del indicado.

## VENTAS MENSUALES REGIÓN SIERRA

MESES	MONTO	PORCENTAJE
ENERO	862.105,52	6%
FEBRERO	1.420.571,13	11%
MARZO	1.700.939,48	13%
ABRIL	1.856.023,32	14%
MAYO	1.767.125,00	13%
JUNIO	1.559.110,30	12%
JULIO	1.474.547,51	11%
AGOSTO	1.384.692,36	10%
SEPTIEMBRE	938.081,44	7%
OCTUBRE	565.444,00	4%
<b>TOTAL</b>	<b>13.528.640,06</b>	<b>100%</b>

**Cuadro 10-4.2.1. Ventas Mensuales sierra**

Fuente: Elaboración propia



**Gráfico 3-4.2.1. Ventas mensuales Sierra**

Fuente: Elaboración propia

En el cuadro 11 4.1.7 y Gráfico 4 -4.1.7 se reflejan los datos de los ingresos de la marca Pelikan en los meses de junio a Agosto, del año que se analiza.



## INGRESO DE MERCADERIA

AÑO 2014

COD	PRODUCTO	PRODUCTO INGRESADO			
		JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE
PELIKAN	PELIKAN	1762572	3655602	1013037	542303

Cuadro 11-4.2.1. Ingreso mercadería 2014

Fuente: Elaboración propia

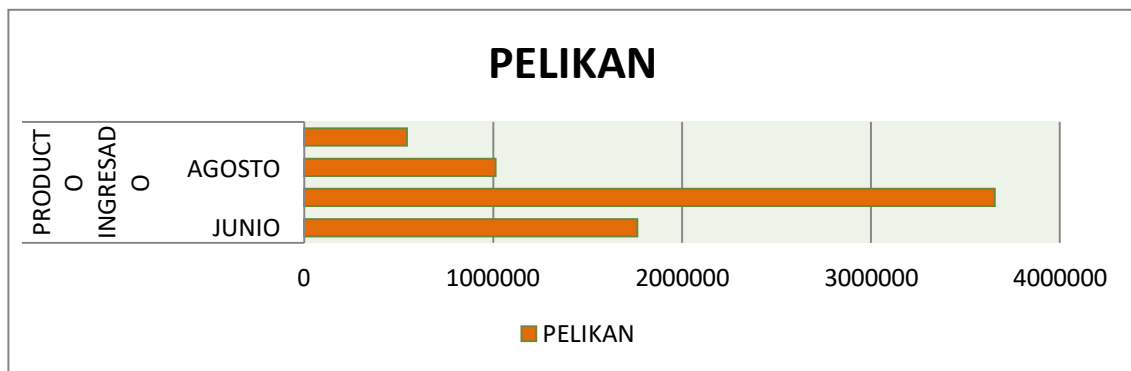


Gráfico 4-4.2.1. Ingreso mercadería 2014

Fuente: Elaboración propia

Para concretar el análisis de la disponibilidad de los productos, se realiza un registro a los pedidos realizados por los clientes, en aquellas familias más representativas.

En el registro se obtiene el cupo de pedido aprobado, el valor de las mercancías solicitadas y el valor facturado.

### 4.2.2. Análisis de la Disponibilidad de los Productos

#### 4.2.2.1. Ventas de Clientes

El análisis resalta un determinado número de clientes que hacen sus compras en los meses de junio a agosto para estimar la demanda en sus

pedidos y la satisfacción de los productos despachados para no perder la venta/compra de los distribuidores. La información para el registro se toma las cantidades pedidas por los clientes, en valor monetario y la cantidad que se entregó

#### VENTAS CLIENTES MARCA PELIKAN

CLIENTES	CUPO APROBADO (USD)	MONTO FACTURADO (USD)	MONTO SOLICITADO (USD)	DIFERENCIA
				(USD)
PROAÑO	90.000,00	44206	48737.64	4531.64
MAYA	150.000,00	25527	31439.98	5912.98
PIEDRA	100.000,00	49642,9402	53122,3688	3479,4286
CASTILLO	100.000,00	49209,0428	53466.25	4257.21
POZO	100.000,00	73192,184	78093.11	4900.91

Cuadro 12-4.2.2.1.Ventas a clientes  
Fuente: Elaboración propia

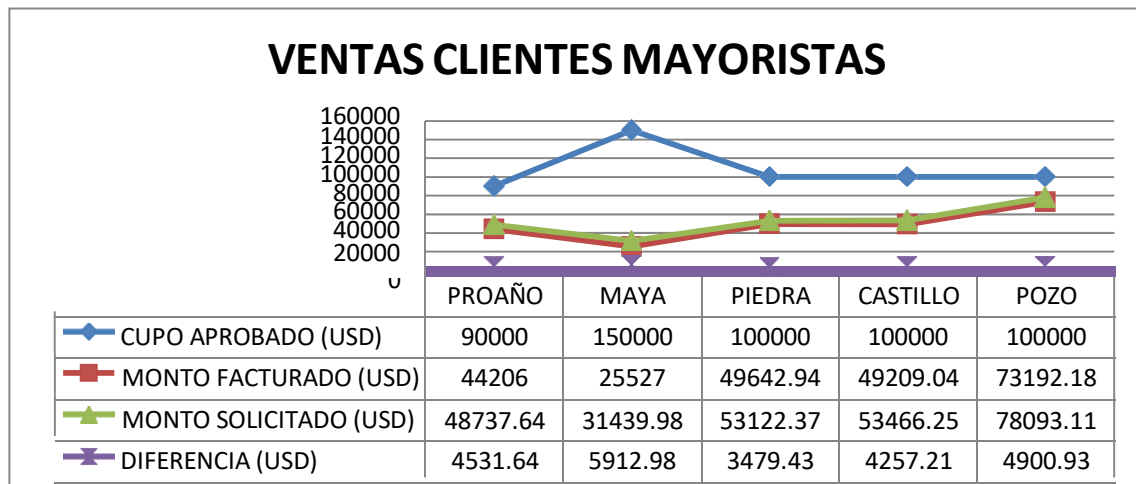


Grafico 5-4.2.1. Venta clientes mayoristas  
Fuente: Elaboración propia

El análisis resalta que existe un numeroso grupo de clientes que demanden los productos de ImportExport en los meses de junio a agosto y que resultan insatisfecho.

Se realiza un análisis más detallado, por productos, se toma como referencia 5 ítems importantes.

#### 4.2.2.2. Pedidos Insatisfechos por cliente

El monto de los inventarios disminuyó considerablemente, manteniéndose la demanda por parte de los clientes, esto es una señal de que se está viendo afectada la disponibilidad de los productos para la venta y por tanto la satisfacción de la demanda de los clientes, que es lo que realmente está sucediendo, existiendo quejas constante de pedidos insatisfechos en cantidades y en surtidos.

De esta manera se determina las demandas insatisfechas, que en estos términos solo representa el dinero que la empresa dejó de ingresar por no tener el producto disponible, pudiéndose relacionar con el costo de oportunidad.

Se demuestra lo expuesto mediante 5 ítems con los que suscita los inconvenientes de manera repetitiva este detalle, lo demostramos en ítems y en valores, para que sea tomado en cuanto al momento de realizar un estudio y solicite el departamento de compras tomando en cuenta este criterio.

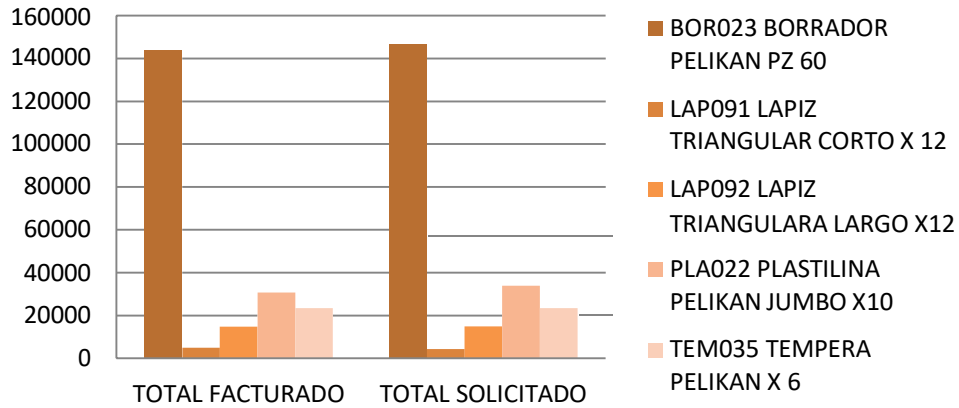
#### ITEMS SOLICITADOS POR CLIENTES AÑO 2014

CODIGO	PRODUCTO	TOTAL	TOTAL	TOTAL \$	TOTAL \$
		FACTURADO	SOLICITADO	FACTURADO	SOLICITADO
BOR023	BORRADOR PELIKAN PZ 60	144000	146880	10094,43	10296,29
LAP091	LAPIZ TRIANGULAR CORTO X 12	5000	4400	4929	4337,52
LAP092	LAPIZ TRIANGULARA LARGO X12	14520	14960	22942,93	231174,54
PLA022	PLASTILINA PELIKAN JUMBO X10	30800	33880	12750.12	14329.24
TEM035	TEMPERA PELIKAN X 6	23520	23520	29487.02	29487,02
TOTAL		218040	223660	79753.37	81624.61

**Cuadro 13-4.2.2.2. Ítemssolicitados**

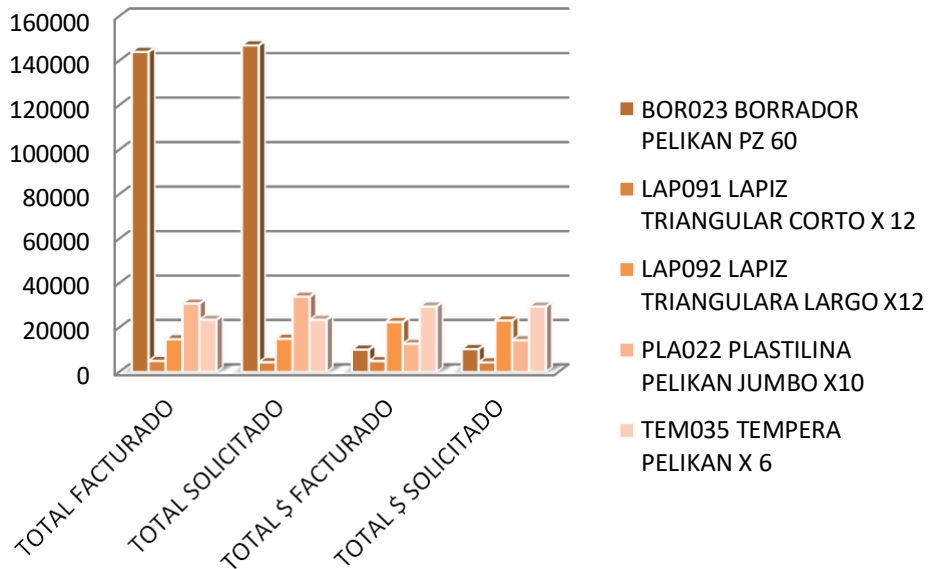
**Fuente: Elaboración propia**

## CUADRO DE PRODUCTOS SOLICITADOS EN UNIDADES



**Grafico 6-4.2.2.2. Productos en unidades**  
Fuente: Elaboración propia

## CUADRO DE PRODUCTOS EN CANTIDADES Y UNIDADES



**Grafico 7-4.2.2.2. Comparativo de producto**  
Fuente: Elaboración propia

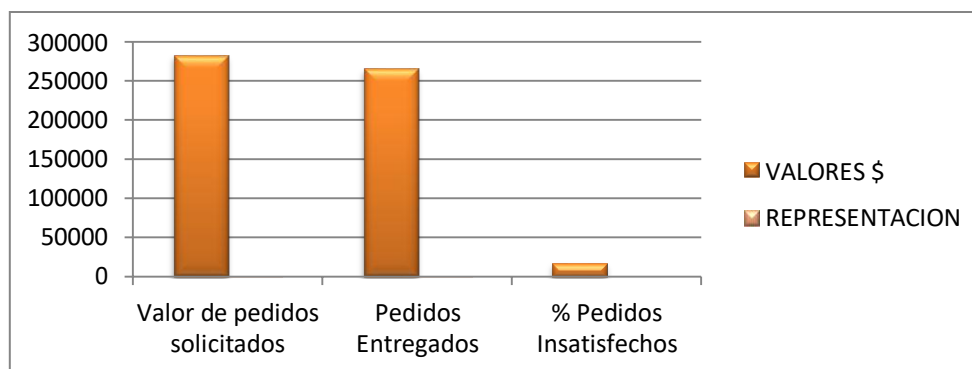
#### 4.2.2.3. Relación disponibilidad-costos oportunidad

En el cuadro 19.4.2.2.3. Aparecen los pedidos en valores, insatisfechos, durante el periodo que se analiza, los que representan el 6% del total solicitado.

#### RESULTADOS DE PEDIDOS INSATISFECHOS DE DISPONIBILIDAD COSTO OPORTUNIDAD

Indicador	VALORES \$	REPRESENTACION
Valor de pedidos solicitados	281602.22	100%
Pedidos Entregados	264498.60	94%%
% Pedidos Insatisfechos	17103.62	6%

**Cuadro 14-4.2.2.3. Resultado de pedidos insatisfecho**  
Fuente: Elaboración propia



**Grafico 8-4.2.2.3. Resultado de pedidos insatisfechos**  
Fuente: Elaboración propia

Este cuadro demuestra lo que se dejó de vender en esta marca por no contar con la disponibilidad inmediata, ya que fueron solicitados los ítems pero por no llegar a tiempo nuestros clientes de estudio reversaron el pedido por que ya lo sustituyeron con otro ítem similar o lo compro a nuestra competencia y se abasteció.

### 4.3. PLAN DE MEJORAS

Teniendo en cuenta los análisis realizados en el desarrollo del trabajo donde puede afirmarse que el manejo actual de los inventarios en la empresa Import-Export Escolar están incidiendo en los resultados financieros de la empresa, pues a pesar de que la liquidez resulta dentro de límites nada alarmantes, otros indicadores como la rotación de los inventarios y los días promedio de inventarios, no muestran resultados alentadores, lo cual se ve afectado por la falta de disponibilidades en inventario. Por tanto la mejora está encaminada a garantizar una gestión de los inventarios adecuadamente.

Dentro de las tres acciones fundamentales están:

- Pronosticar demandas: Para pronosticar las demandas, la empresa debe tener en cuenta los métodos científicos de proyecciones existentes y definir cuál o cuáles de ellos debe asumir, teniendo en cuenta las temporadas, y datos históricos que posea.
- Clasificación de los productos: Esta se hará teniendo en cuenta las diferentes familias, utilizándola técnica de Pareto para clasificar los productos, dentro de esa clasificación se utiliza más común, donde se denominaran los productos en tres clases:
  - Productos A: Aquellos productos que representen el 80 % total de los ingresos.
  - Productos B: Aquellos productos que representen entre el 81 y 95 % total de los ingresos.
  - Productos C Aquellos productos que representen más del 95 % total de los ingresos.
- Trazar estrategias para cada grupo de clasificación de inventario: En este caso se trata de que de acuerdo a la clasificación anterior debe tenerse en cuenta otros criterios como el riesgo en el proveedor, para en dependencia de ellos trazar estrategias adecuadas

**Cuadro 15-4.3. Plan de mejora**

<b>Oportunidad de mejora:</b> Satisfacer las demandas de mercadería a los clientes
<b>Meta:</b> Mantener niveles de inventarios que garanticen la disponibilidad máxima de manera que la empresa alcance los resultados financieros esperados.
<b>Responsable:</b> Paola González Rivas

¿Qué?	¿Quién?	¿Cómo?	¿Por qué?	¿Dónde?	¿Cuánto?	¿Cuándo?
Mejorar la gestión de los inventarios	Gerente ventas José Lara y Gerente compras Luis Flores	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pronosticar demandas</li> <li>• Clasificar productos</li> <li>• Trazar estrategias para cada grupo de clasificación de inventario</li> </ul>	Necesidad de garantizar la disponibilidad de productos Necesidad de incrementar los ingresos Mantener cuenta contable inventario en niveles que aseguren un incremento en la rentabilidad	En el departamento de Importaciones y compras	Solicitar al departamento de Sistemas un reporte que genere stock y que este alerte el agotamiento con un mínimo de 20% y hace abastecer el inventario	Aplicables en los meses de temporada más próxima (febrero a mayo)

## **CONCLUSIONES**

Las conclusiones que llevan a la culminación de este proyecto son las siguientes:

- La empresa Impor-Export Escolar mantuvo una situación financiera sin grandes dificultades, a pesar de ello indicadores como la rotación de inventarios y los días promedio de inventarios no logran resultados favorables, lo que durante el desarrollo del trabajo puede demostrarse a través del monto que logran alcanzar la cuenta inventarios de productos.
- Los análisis realizados durante todo el trabajo dan respuesta al problema planteado, es decir que el manejo de los inventarios incide directamente en los resultados financieros, como sucede actualmente en la empresa.
- El manejo de los inventarios actualmente afecta el indicador disponibilidad, que influye significativamente en la satisfacción del cliente, incluso aquellos que representan los mayores ingresos para la empresa.
- La propuesta se da directamente a la mejora de la gestión de inventarios con respecto a sus estrategias de administración, sean en cuanto a la proyección de demandas, clasificación de productos y estrategias con los proveedores.



## RECOMENDACIONES

- Llevar a cabo las propuestas indicadas en el plan de mejoras de manera inmediata con respecto al manejo de los inventarios.
- Extender el estudio a otras marcas comercializadas por la empresa, también a otros clientes y regiones a donde ImportExport, logran llegar con sus ventas, como

Mediante la comunicación constante de manera interna se puede dar alertas de abastecimiento de manera externa,

- Cuando el departamento de ventas tenga una venta puntual y va a dejar desabastecida la bodega.
  - Si el despachador ve que está Terminando un ítem mediante el despacho-entrega avisar al jefe inmediato el desabastecimiento de este ítem.
  - En el sistema implementar una alerta que al momento del chequeo de inventarios en el departamento de compras avise que hay ya un 30% para terminar los ítems y que esta visualización sea de otro color para no pasar por alto la alerta.
- Que el chequeo de inventarios sea a diario o por lo menos una vez a la semana en horas en donde es poca la facturación por parte de ventas, es recomendable hacerlo en las última hora del día.
  - Definir las funciones en la revisión de los inventarios: seria el jefe inmediato o la asistente ya que ellos tienen el conocimiento de lo que ya no va a llegar o lo que llega, estos productos serian tanto de importación como local.

## Bibliografía

- Co2, A. V. (01 de Marzo de 2013). *www.castellanolibros.com*. Recuperado el 30 de Noviembre de 2014, de *www.castellanolibros.com*.
- http://www.empresayeconomia.es*. (marzo de 2009). Obtenido de
- AlvAAmaya, J. (2000). *Logística Integra; la gestión operativa de la empresa*.
- Bermeo, P., & Espinoza, D. (Marzo de 2012). *Calculo actuarial para determinar la reserva de la jubilacion patronal*. Cuenca, Ecuador.
- CETMO, F. (2006). *Medir la satisfacción del cliente*.
- consumidor, L. O. (06 de 2000).  
*search.tb.ask.com=Ley+Organica+de+Defensa+de+el+consumidor*. Recuperado el 15 de 10 de 2014, de  
*search.tb.ask.com=Ley+Organica+de+Defensa+de+el+consumidor*:  
*http://search.tb.ask.com/search=Ley+Organica+de+Defensa+de+el+consumidor*
- Cruz, L. O. (s.f.). *Monografias.com*. Recuperado el 7 de Octubre de 2014, de  
*http://www.monografias.com/trabajos35/activos-circulantes/activos-circulantes.shtml#ixzz39Rgi16Va*
- Deming, E. (1996). *Mejoramiento continuo*.
- efectos-del-control-interno-de-inventario. (01 de 01 de 2011).  
*upncontabilidad.files.wordpress.com*. Recuperado el 05 de 10 de 2014, de  
*upncontabilidad.files.wordpress.com*: *http://upncontabilidad.files.wordpress.com*
- emp.], [. y. (s.f.).
- Encarta, E. (28 de 08 de 2006). *DIAGRAMAS CAUSA-EFECTO*.
- F.I.A.E.P. (05 de 2014). "*f.i.a.e.p.*"*filetype:pdf*. Recuperado el 28 de 06 de 2014, de  
"*f.i.a.e.p.*"*filetype:pdf*.
- Fleitman Jack, M. G. (2000). *Negocios Exitosos*, Pág. 82.
- Gómez Acosta, J. A. (2007). *La Logística Moderna en la Empresa*. Volumen I,.
- Guerrero, F. P. (15 de 12 de 2011). *Gestión de stocks*. Recuperado el 28/06/2014 de 6 de 2014, de *Gestión de stocks*.
- Guzmán, V., Guzmán, V., & Romero, C. (2005). *Contabilidad Financiera*. Bogotá: Centro Editorial de la Universidad del Rosario.

<http://upncontabilidad.files.wordpress.com/2011/01/efectos-del-control-interno-de-inventari..> (s.f.).

Illescas, S. (2007). investigacion.

Inventario, T. s. (Febrero de 2011). *repositorio.educacionsuperior.gob.ec*. Recuperado el 15 de 10 de 2014, de *repositorio.educacionsuperior.gob.ec*:  
<http://repositorio.educacionsuperior.gob.ec>

Ivancevich. (1996).

J., S. N. (1999).

*Log y Dist.* (s.f.).

monografias.com. (06 de 2011). *monografias.com*. Recuperado el 18 de 10 de 2014, de *monografias.com*: <http://www.monografias.com>

Navarra, U. d. (06 de 2008). *unav.es/ocw/orgproduccionii/*. Recuperado el 15 de 10 de 2014, de *unav.es/ocw/orgproduccionii*: <http://www.unav.es/ocw/orgproduccionii>

Pérez, A. (Mayo de 2012).

Porter, M. (enero, abril de 2005).

Pymes, N. p. (05 de 2010). *facilcontabilidad.com*. Recuperado el 15 de 10 de 2014, de *facilcontabilidad.com*: <http://www.facilcontabilidad.com>

Regimen Tributario, I. (s.f.). Gastos Generales Deducible.

Salkind, N. J. (1999).

WIKIPEDIA. (23/05/2012). *Distribución (negocios)*.

William, T. (2002).

ANEXOS

## VENTAS EN MARCA PELIKAN TEMPORADA SIERRA MENSUAL DEL CLIENTE: CARMEN PIEDRA

CLIENTE	CARMEN PIEDRA										
		FACTURADO	SOLICITADO	FACTURADO	SOLICITADO	FACTURADO	SOLICITADO	TOTAL	TOTAL	TOTAL \$	TOTAL \$
COD	PRODUCTO	JUNIO	JUNIO	JULIO	JULIO	AGOSTO	AGOSTO	FACTURADO	SOLICITADO	FACTURADO	SOLICITADO
ANT007	ANTIBACTERIAL PELIKAN 60ML							0	0	0	0
ACU006	ACUARELA PELIKAN 12 C/JR.							0	0	0	0
ACU007	ACUARELA PELIKAN ESCOLAR ECON.						50	0	50	0	90,375
ALM014	ALMOHADILLA PLASTICA PELIKAN N°1							0	0	0	0
ALM015	ALMOHADILLA PELIKAN DACTILAR							0	0	0	0
BOL102	BOLIG PELIKAN "POINTEC" AZUL							0	0	0	0
BOL103	BOLIG PELIKAN "POINTEC" NEGRO							0	0	0	0
BOL106	BOLIG PELIKAN "POINTEC" ROJO							0	0	0	0
BOL107	BOLIG PELIKAN FLUO POINT UNIDADES							0	0	0	0
BOL108	BOLIG PELIKAN POINTEC FANCY X 6 COLORES							0	0	0	0
BOL123	BOLIGRAFO PELIKAN SOFT GEL NEGRO							0	0	0	0
BOR008	BORRADOR PELIKAN P PIZARRA PORTA MARC							0	0	0	0
BOR013	BORRADOR PELIKAN BR-40 (unidad)			5600	5600			5600	8000	586,88	838,4
BOR014	BORRADOR PELIKAN BR-80 (unidad)			4800	4800			4800	6400	251,52	335,36
BOR020	BORRADOR PELIKAN PLASTICO PARA PIZARRON							0	0	0	0
BOR021	BORRADOR PELIKAN PZ-20 (Unidad)			14400	14400			14400	24000	1690,56	2817,6
BOR022	BORRADOR PELIKAN PZ-40 (Unidad)			9600			9600	9600	9600	902,4	902,4
BOR023	BORRADOR PELIKAN PZ-60 (Unidad)			50400			64800	50400	64800	3533,04	4542,48
CIN129	CINTA PELIKAN D.C 13M BICOLOR							0	0	0	0
CIN130	CINTA PELIKAN SUMADORA BICOLOR							0	0	0	0
CIN131	CINTA PELIKAN D.C.13M NEGRA							0	0	0	0
CRA011	CRAYON PELIKAN PELICRAYON JUMBO 12 COLOR		800	800				800	800	1174,4	1174,4
CRA012	CRAYON PELIKAN EXTRA JUMBO 8 COLOR							0	0	0	0
CRA013	CRAYON PELIKAN JUMBO 28 COLOR							0	0	0	0
CRA023	CRAYON PELIKAN JUMBO TRIANG 12 COLOR							0	0	0	0
CRE003	CREMA PELIKAN P/CONTAR			120	120			120	120	59,508	59,508
GOM013	GOMA PELIKAN "PELIFIX" BARRA 20GRS							0	0	0	0
GOM014	GOMA PELIKAN "PELIFIX" BARRA 40GRS							0	0	0	0
GOM114	GOMA PELIKAN ESCARCH 60 ML PLATA							0	0	0	0
GOM115	GOMA PELIKAN ESCARCH 60 ML ORO							0	0	0	0
GOM116	GOMA PELIKAN ESCARCH 60 ML ROJO							0	0	0	0
GOM117	GOMA PELIKAN ESCARCH 60 ML VERDE							0	0	0	0
GOM118	GOMA PELIKAN ESCARCH 60 ML AZUL							0	0	0	0
GOM119	GOMA PELIKAN ESCARCH TORNASOL 60 ML AMARILLO							0	0	0	0
GOM120	GOMA PELIKAN ESCARCH TORNASOL 60 ML NARANJA							0	0	0	0
GOM121	GOMA PELIKAN ESCARCH 60 ML COBRE							0	0	0	0
GOM122	GOMA PELIKAN ESCARCH 60 ML FUCSIA							0	0	0	0
GOM123	GOMA PELIKAN ESCARCH TORNASOL 60 ML LILA							0	0	0	0

GOM124	GOMA PELIKAN ESCARCH 60 ML MORADO							0		0	0
GOM125	GOMA PELIKAN ESCARCH TORNASOL 60 ML BLANCA							0		0	0
LAP090	LAPIZ PELIKAN HB TRIANG C/BORRADOR (unidad)							0		0	0
LAP091	LAPIZ PELIKAN TRIANG. CORTO X 12 COL		200		600		200	800	200	788,64	197,16
LAP092	LAPIZ PELIKAN TRIANG. LARGO X 12 COL		4000				4000	4000	4000	6196,4	6196,4
LAP093	LAPIZ PELIKAN TRIANG. LARGO X 24 COL							0		0	0
LAP094	LAPIZ PELIKAN PARV C BORRADOR							0		0	0
LAP096	LAPIZ PELIKAN TRIANG GRAFITO-ROJO (unidad)							0		0	0
LIQ005	LIQUIDO CORRECTOR PELIKAN						1152	0	1152	0	555,6096
MAN014	MANDIL PELIKAN DIBUJO SIN PRODUCTO							0		0	0
MAR0020	MARC PELIKAN MARKATODO COLX6							0		0	0
MAR1002	MARC PELIKAN 12 COLOR							0		0	0
MAR1003	MARC PELIKAN 24 COLOR							0		0	0
MAR1005	MARC PELIKAN COLORELLA STAR X 12 COL		3200	3200	800		4000	3200		4455,6	3564,48
MAR1014	MARC PELIKAN PERM 420 AZUL		8000	8000			8000	8000		2247,2	2247,2
MAR1015	MARC PELIKAN PERM 420 NEGRO		10000	10000			10000	10000		2809	2809
MAR1016	MARC PELIKAN PERM 420 ROJO		4000	4000			4000	4000		1123,6	1123,6
MAR1017	MARC PELIKAN PERM 420 VERDE		1200	1200			1200	1200		337,08	337,08
MAR1019	MARC PELIKAN T/L 424 AZUL							0		0	0
MAR1020	MARC PELIKAN T/L 424 NEGRO							0		0	0
MAR1021	MARC PELIKAN T/L 424 ROJO							0		0	0
MAR1022	MARC PELIKAN T/L 424 VERDE							0		0	0
MAR1027	MARC PELIKAN T/L 426 AZUL		10000	10000			10000	10000		3523	3523
MAR1028	MARC PELIKAN T/L 426 NEGRO		12000	12000			12000	12000		4227,6	4227,6
MAR1029	MARC PELIKAN T/L 426 ROJO		8000	8000			8000	8000		2818,4	2818,4
MAR1030	MARC PELIKAN T/L 426 VERDE		4000	4000			4000	4000		1409,2	1409,2
MAR1069	MARC PELIKAN DET. BILL. FALSO MARKADATA		200	200			200	200		114,66	114,66
MAR1073	MARC PELIKAN PERM 740 VERDE							0		0	0
MAR1075	MARC PELIKAN TECHNO LINER 0.5 (unidad)							0		0	0
MAR1076	MARC PELIKAN TECHNO LINER 0.6 (unidad)							0		0	0
MAR1077	MARC PELIKAN TECHNO LINER 0.7 (unidad)							0		0	0
MAR1081	MARC PELIKAN T/L FLASH MARKER 442 AZUL							0		0	0
MAR1082	MARC PELIKAN T/L FLASH MARKER 442 NEGRO							0		0	0
MAR1083	MARC PELIKAN T/L FLASH MARKER 442 ROJO							0		0	0
MAR1084	MARC PELIKAN MICROPUNTA 157 AZUL		4800	4800			4800	4800		1371,36	1371,36
MAR1085	MARC PELIKAN MICROPUNTA 157 NEGRO		2400	2400			2400	2400		685,68	685,68
MAR1086	MARC PELIKAN MICROPUNTA 157 ROJO		600	600			600	600		171,42	171,42
MAR1087	MARC PELIKAN MICROPUNTA 157 VERDE		300	300			300	300		85,71	85,71
PAP036	PAPEL PELIKAN CARBON 1015 T/O		25	25			25	25		93,845	93,845
PAP037	PAPEL PELIKAN CARBON 1022 INTERPLASTIC							0		0	0
PAP038	PAPEL PELIKAN CARBON REF: 200H AZUL							0		0	0
PAP039	PAPEL PELIKAN CARBON AMARILLO T/O							0		0	0
PEL001	PELITAK PELIKAN MASA.PLAST.AUTOADHE							0		0	0
PIN082	PINTURA PELIKAN DIGITAL 30 ML X6 COLORES							0		0	0
PIN100	PINTURA PELIKAN P/DEDOS AMARILLO 150ML		120	120			120	120		191,628	191,628

PIN101	PINTURA PELIKAN P/DEDOS AZUL 150ML			120	120			120	120	191,628	191,628	
PIN102	PINTURA PELIKAN P/DEDOS BLANCO 150ML			24	24			24	24	38,3256	38,3256	
PIN103	PINTURA PELIKAN P/DEDOS CAFE 150ML			24	24			24	24	38,3256	38,3256	
PIN104	PINTURA PELIKAN P/DEDOS NARANJA 150ML			36	36			36	36	57,4884	57,4884	
PIN105	PINTURA PELIKAN P/DEDOS NEGRO 150ML			24	24			24	24	38,3256	38,3256	
PIN106	PINTURA PELIKAN P/DEDOS ROJO 150ML			180	180			180	180	287,442	287,442	
PIN107	PINTURA PELIKAN P/DEDOS VERDE 150ML			120	120			120	120	191,628	191,628	
PIN108	PINTURA PELIKAN P/DEDOS VIOLETA 150ML			60	60			60	60	95,814	95,814	
PLA022	PLASTILINA PELIKAN JUMBO X10	600		6000	6000			6000	8200	3076,2	4204,14	
PLA025	PLASTILINA PELIKAN 180GR AMARILLO			160	160			160	160	70,32	70,32	
PLA026	PLASTILINA PELIKAN 180GR AZUL			80	80			80	80	35,16	35,16	
PLA027	PLASTILINA PELIKAN 180GR ROJA			400	400			400	400	175,8	175,8	
PLA028	PLASTILINA PELIKAN 180GR BLANCA			400	400			400	400	175,8	175,8	
PLA029	PLASTILINA PELIKAN 180GR ROSADA			160	160			160	160	70,32	70,32	
PLA030	PLASTILINA PELIKAN 180GR NEGRA			80	80			80	80	35,16	35,16	
PLA031	PLASTILINA PELIKAN 180GR VERDE			240	240			240	240	105,48	105,48	
PLA032	PLASTILINA PELIKAN 180GR GRIS							0		0	0	
PLA033	PLASTILINA PELIKAN 180GR CAFE			400	400			400	400	175,8	175,8	
PLA034	PLASTILINA PELIKAN 180GR NARANJA			80	80			80	80	35,16	35,16	
POR027	PORTAMINA PELIKAN NONSTOP X UNID							0		0	0	
POR028	PORTAMINA PELIKAN NONSTOP BLISTERX5							0		0	0	
RES010	RESAL PELIKAN 222 AMARILLO			400	400		400	400	1200	169,48	508,44	
RES011	RESAL PELIKAN 222 CELESTE			400			800	400	800	169,48	338,96	
RES016	RESAL PELIKAN 222 NARANJA						400	0	800	0	338,96	
RES017	RESAL PELIKAN NEON AMARILLO							0		0	0	
RES018	RESAL PELIKAN NEON AZUL							0		0	0	
RES019	RESAL PELIKAN NEON NARANJA							0		0	0	
RES020	RESAL PELIKAN NEON ROSADO							0		0	0	
RES021	RESAL PELIKAN NEON VERDE							0		0	0	
RES022	RESAL PELIKAN 222 ROSADO			400	400			400	400	169,48	169,48	
RES023	RESAL PELIKAN 222 VERDE			400	400			400	400	169,48	169,48	
TEM035	TEMPERA PELIKAN X6 COLORES + PALETA+PINCEL			2000	2000			2000	2000	2507,4	2507,4	
TIN011	TINTA PELIKAN CHINA SEPIA			200				200		89,28	0	
TIN012	TINTA PELIKAN CHINA AMARILLA							0		0	0	
TIN013	TINTA PELIKAN CHINA AZUL			200	200			200	200	101,56	101,56	
TIN014	TINTA PELIKAN CHINA BLANCA			120	120			120	120	60,936	60,936	
TIN021	TINTA PELIKAN CHINA NEGRA			480	480			480	480	243,744	243,744	
TIN022	TINTA PELIKAN CHINA ROJA			120	120			120	120	60,936	60,936	
TIN023	TINTA PELIKAN CHINA VERDE			120	120			120	120	60,936	60,936	
TIN024	TINTA PELIKAN CHINA DORADA			80	80			80	80	55,864	55,864	
TIN051	TINTA PELIKAN CHINA PLATEADA			60				60		41,856	0	
SUMAN		0	1400	172333	106673		1400	81402	173733	205475	49642,9402	53122,3688

## VENTAS EN MARCA PELIKAN TEMPORADA SIERRA MENSUAL DEL CLIENTE: ANIBAL MAYA

CLIENTE ANIBAL MAYA

COD	PRODUCTO	FACTURADO	SOLICITADO	FACTURADO	SOLICITADO	FACTURADO	SOLICITADO	TOTAL	TOTAL	TOTAL	TOTAL
		JUNIO	JUNIO	JULIO	JULIO	AGOSTO	AGOSTO	FACTURADO	SOLICITADO	FACTURADO	SOLICITADO
ANT007	ANTIBACTERIAL PELIKAN 60ML							0	0	0	0
ACU006	ACUARELA PELIKAN 12 C/JR.	100	100					100	100	180,75	180,75
BOR013	BORRADOR PELIKAN BR-40 (unidad)	1600	1600		1600			1600	3200	167,68	335,36
BOR014	BORRADOR PELIKAN BR-80 (unidad)							0		0	0
BOR020	BORRADOR PELIKAN PLASTICO PARA PIZARRON							0		0	0
BOR021	BORRADOR PELIKAN PZ-20 (Unidad)	12000	12000					12000	12000	1408,8	1408,8
BOR022	BORRADOR PELIKAN PZ-40 (Unidad)	3200	3200					3200	7040	300,8	661,76
BOR023	BORRADOR PELIKAN PZ-60 (Unidad)	14400						14400	28800	1009,44	2018,88
CRA011	CRAYON PELIKAN PELICRAYON JUMBO 12 COLOR	200	200					200	200	293,6	293,6
LAP091	LAPIZ PELIKAN TRIANG. CORTO X 12 COL	200		400				600	200	591,48	197,16
LAP092	LAPIZ PELIKAN TRIANG. LARGO X 12 COL	800						800	2000	1239,28	3098,2
MAR0020	MARC PELIKAN MARKATODO COLX6	72	72					72	72	308,5128	308,5128
MAR1002	MARC PELIKAN 12 COLOR	350			350			350	350	488,81	488,81
MAR1003	MARC PELIKAN 24 COLOR							0		0	0
MAR1005	MARC PELIKAN COLORELLA STAR X 12 COL	1600	1600					1600	3200	1782,24	3564,48
MAR1007	MARC PELIKAN COLORELLA + CAROSELLO X 14 COL							0		0	0
MAR1014	MARC PELIKAN PERM 420 AZUL	4000	8000					4000	8000	1123,6	2247,2
MAR1015	MARC PELIKAN PERM 420 NEGRO	4000	4000					4000	4000	1123,6	1123,6
MAR1016	MARC PELIKAN PERM 420 ROJO	2000	2800					2000	2800	561,8	786,52
MAR1027	MARC PELIKAN T/L 426 AZUL	8000	8000					8000	8000	2818,4	2818,4
MAR1028	MARC PELIKAN T/L 426 NEGRO	8000	8000					8000	8000	2818,4	2818,4
MAR1029	MARC PELIKAN T/L 426 ROJO	4000	4000					4000	4000	1409,2	1409,2
MAR1030	MARC PELIKAN T/L 426 VERDE	2400	2400					2400	2400	845,52	845,52
MAR1068	MARC PELIKAN MARKATODO COLX12							0	20	0	154,732
MAR1093	MARC PELIKAN CAROSELLO X 6 COL			290				290		172,521	0



MAR109 4	MARC PELIKAN T/L 426 NARANJA	400					400		140,92	0
MAR109 5	MARC PELIKAN T/L 426 VIOLETA	400					400		140,92	0
MAR109 6	MARC PELIKAN T/L 426 TURQUEZA	400					400		140,92	0
MAR109 7	MARC PELIKAN T/L 426 ROSADO	400					400		140,92	0
PIN100	PINTURA PELIKAN P/DEDOS AMARILLO 150ML					24	0	24	0	38,3256
PIN101	PINTURA PELIKAN P/DEDOS AZUL 150ML					24	0	24	0	38,3256
PIN102	PINTURA PELIKAN P/DEDOS BLANCO 150ML						0		0	0
PIN103	PINTURA PELIKAN P/DEDOS CAFE 150ML						0		0	0
PIN104	PINTURA PELIKAN P/DEDOS NARANJA 150ML					24	0	24	0	38,3256
PIN105	PINTURA PELIKAN P/DEDOS NEGRO 150ML						0		0	0
PIN106	PINTURA PELIKAN P/DEDOS ROJO 150ML					24	0	24	0	38,3256
PIN107	PINTURA PELIKAN P/DEDOS VERDE 150ML					24	0	24	0	38,3256
PIN108	PINTURA PELIKAN P/DEDOS VIOLETA 150ML						0		0	0
PIN112	PINTURA PELIKAN P/DEDOS AMARILLO 60 ML						0		0	0
PLA022	PLASTILINA PELIKAN JUMBO X10	6000	6000				6000	6000	3076,2	3076,2
PLA024	PLASTILINA PELIKAN SUPER JUMBO						0		0	0
PLA025	PLASTILINA PELIKAN 180GR AMARILLO	80	80				80	80	35,16	35,16
PLA026	PLASTILINA PELIKAN 180GR AZUL	80	80				80	80	35,16	35,16
PLA027	PLASTILINA PELIKAN 180GR ROJA	80	80				80	80	35,16	35,16
PLA028	PLASTILINA PELIKAN 180GR BLANCA	80	80				80	80	35,16	35,16
PLA029	PLASTILINA PELIKAN 180GR ROSADA						0		0	0
PLA030	PLASTILINA PELIKAN 180GR NEGRA	80	80				80	80	35,16	35,16
PLA031	PLASTILINA PELIKAN 180GR VERDE	80	80				80	80	35,16	35,16
PLA032	PLASTILINA PELIKAN 180GR GRIS						0		0	0
PLA033	PLASTILINA PELIKAN 180GR CAFE	160	160				160	160	70,32	70,32
PLA034	PLASTILINA PELIKAN 180GR NARANJA	80	80				80	80	35,16	35,16
POR027	PORTAMINA PELIKAN NONSTOP X UNID						0		0	0
POR028	PORTAMINA PELIKAN NONSTOP BLISTERX5						0		0	0
RES010	RESAL PELIKAN 222 AMARILLO					200	0	200	0	84,74
RES023	RESAL PELIKAN 222 VERDE					200	0	200	0	84,74
TEM035	TEMPERA PELIKAN X6 COLORES + PALETA+PINCEL	2000		2000			2000	2000	2507,4	2507,4
TJ015	TIJERA PELIKAN ESC. 5pulg. ZURDOS						0		0	0
TIN026	TINTA PELIKAN SELLO 1 ONZ.AZUL	240		240			240	240	209,472	209,472
TIN027	TINTA PELIKAN SELLO 1 ONZ.NEGRO	240		240			240	240	209,472	209,472

SUMAN	77722	62692	690	4430	0	520	78412	104102	25527	31439,98
-------	-------	-------	-----	------	---	-----	-------	--------	-------	----------

## VENTAS EN MARCA PELIKAN TEMPORADA SIERRA MENSUAL DEL CLIENTE: ADRIAN POZO

CLIENTE POZO ADRIAN

COD	PRODUCTO	FACTURAD	SOLICITADO	FACTURAD	SOLICITADO	FACTURAD	SOLICITADO	TOTAL	TOTAL	TOTAL \$	TOTAL \$
		O		O		O		FACTURAD	SOLICITADO	O	SOLICITADO
		JUNIO	JUNIO	JULIO	JULIO	AGOSTO	AGOSTO				
BOL108	BOLIG PELIKAN POINTEC FANCY X 6 COLORES							0	120	0	110,4
BOL123	BOLIGRAFO PELIKAN SOFT GEL NEGRO							0		0	0
BOR013	BORRADOR PELIKAN BR-40 (unidad)	6400	6400					6400	6400	670,72	670,72
BOR014	BORRADOR PELIKAN BR-80 (unidad)							0		0	0
BOR008	BORRADOR PELIKAN P PIZARRA PORTA MARC							0		0	0
BOR020	BORRADOR PELIKAN PLASTICO PARA PIZARRON							0		0	0
BOR021	BORRADOR PELIKAN PZ-20 (Unidad)	24000	28800					24000	28800	2817,6	3381,12
BOR022	BORRADOR PELIKAN PZ-40 (Unidad)	12800	12800					12800	12800	1203,2	1203,2
BOR023	BORRADOR PELIKAN PZ-60 (Unidad)	28800					28800	28800	28800	2018,88	2018,88
CIN129	CINTA PELIKAN D.C 13M BICOLOR							0		0	0
CIN131	CINTA PELIKAN D.C.13M NEGRA							0		0	0
CIN130	CINTA PELIKAN SUMADORA BICOLOR							0		0	0
CRA012	CRAYON PELIKAN EXTRA JUMBO 8 COLOR							0		0	0
CRA013	CRAYON PELIKAN JUMBO 28 COLOR							0		0	0
CRA023	CRAYON PELIKAN JUMBO TRIANG 12 COLOR					800	221	800	221	1396,56	385,7997
CRA011	CRAYON PELIKAN PELICRAYON JUMBO 12 COLOR							0		0	0
CRE003	CREMA PELIKAN P/CONTAR							0		0	0
GOM013	GOMA PELIKAN "PELIFIX" BARRA 20GRS						320	0	320	0	297,632
GOM123	GOMA PELIKAN ESCARCH TORNASOL 60 ML LILA							0		0	0
GOM120	GOMA PELIKAN ESCARCH TORNASOL 60 ML NARANJA							0		0	0
LAP090	LAPIZ PELIKAN HB TRIANG C/BORRADOR (unidad)							0		0	0
LAP094	LAPIZ PELIKAN PARV C BORRADOR							0		0	0
LAP096	LAPIZ PELIKAN TRIANG GRAFITO-ROJO (unidad)							0		0	0
LAP091	LAPIZ PELIKAN TRIANG. CORTO X 12 COL	2400	400				2400	2400	2800	2365,92	2760,24
LAP092	LAPIZ PELIKAN TRIANG. LARGO X 12 COL	5600	400				5600	5600	6000	8674,96	9294,6
MAR1033	MARC PELIKAN CDLINER NEGRO						200	0	200	0	70,46
MAR1005	MARC PELIKAN COLORELLA STAR X 12 COL	8800	8800					8800	8800	9802,32	9802,32
MAR1069	MARC PELIKAN DET. BILL. FALSO MARKADATA							0		0	0
MAR1084	MARC PELIKAN MICROPUNTA 157 AZUL				240		400	0	1240	0	354,268
MAR1085	MARC PELIKAN MICROPUNTA 157 NEGRO				480		400	0	2080	0	594,256
MAR108	MARC PELIKAN MICROPUNTA 157 ROJO				240		400	0	1040	0	297,128

6											
MAR1087	MARC PELIKAN MICROPUNTA 157 VERDE				120			0	320	0	91,424
MAR1014	MARC PELIKAN PERM 420 AZUL	8000	8000					8000	8800	2247,2	2471,92
MAR1015	MARC PELIKAN PERM 420 NEGRO	10000	10000					10000	10000	2809	2809
MAR1016	MARC PELIKAN PERM 420 ROJO	6000	6000				1200	6000	7600	1685,4	2134,84
MAR1017	MARC PELIKAN PERM 420 VERDE	4000			4000			4000	4400	1123,6	1235,96
MAR1073	MARC PELIKAN PERM 740 VERDE							0		0	0
MAR1019	MARC PELIKAN T/L 424 AZUL				600		600	0	1200	0	597,96
MAR1020	MARC PELIKAN T/L 424 NEGRO						600	0	600	0	298,98
MAR1021	MARC PELIKAN T/L 424 ROJO						600	0	600	0	298,98
MAR1022	MARC PELIKAN T/L 424 VERDE							0		0	0
MAR1027	MARC PELIKAN T/L 426 AZUL	12000	12000					12000	12000	4227,6	4227,6
MAR1028	MARC PELIKAN T/L 426 NEGRO	12000	12000					12000	12000	4227,6	4227,6
MAR1055	MARC PELIKAN TECHNO LINER 0.3 ( unid)						200	0	200	0	100,38
MAR1057	MARC PELIKAN TECHNO LINER 0.4 ( unid)						200	0	200	0	100,38
MAR1075	MARC PELIKAN TECHNO LINER 0.5 ( unid)							0		0	0
MAR1075	MARC PELIKAN TECHNO LINER 0.5 (unidad)						200	0	200	0	100,38
MAR1076	MARC PELIKAN TECHNO LINER 0.6 ( unid)							0		0	0
MAR1076	MARC PELIKAN TECHNO LINER 0.6 (unidad)						200	0	200	0	100,38
MAR1060	MARC PELIKAN TECHNO LINER 0.7 (10 unid)							0		0	0
MAR1077	MARC PELIKAN TECHNO LINER 0.7 (unidad)						200	0	200	0	100,38
MAR1062	MARC PELIKAN TECHNO LINER 0.8 ( unid)						200	0	200	0	100,38
MAS001	MASITA BLANDA PELIKAN 120G V/COLORES							0		0	0
MIN040	MINA PELIKAN P/LAPICERO 0.5 HB							0		0	0
PAP036	PAPEL PELIKAN CARBON 1015 T/O				20			0	20	0	75,076
PIN119	PINTURA PELIKAN P/DEDOS VIOLETA 60 ML							0		0	0
PLA027	PLASTILINA PELIKAN 180GR ROJA	80	80					80	80	35,16	35,16
PLA025	PLASTILINA PELIKAN 180GR AMARILLO	80	80					80	80	35,16	35,16
PLA026	PLASTILINA PELIKAN 180GR AZUL	160	160					160	300	70,32	131,85
PLA028	PLASTILINA PELIKAN 180GR BLANCA	320	320					320	320	140,64	140,64
PLA033	PLASTILINA PELIKAN 180GR CAFE	80	80					80	80	35,16	35,16
PLA032	PLASTILINA PELIKAN 180GR GRIS	80	80					80	80	35,16	35,16
PLA034	PLASTILINA PELIKAN 180GR NARANJA	80	80					80	80	35,16	35,16
PLA030	PLASTILINA PELIKAN 180GR NEGRA	160	160					160	160	70,32	70,32

PLA029	PLASTILINA PELIKAN 180GR ROSADA	80	80				80	80	35,16	35,16	
PLA031	PLASTILINA PELIKAN 180GR VERDE	160	160				160	160	70,32	70,32	
PLA022	PLASTILINA PELIKAN JUMBO X10	10000	10400				10000	10400	5127	5332,08	
PLA024	PLASTILINA PELIKAN SUPER JUMBO						0		0	0	
POR028	PORTAMINA PELIKAN NONSTOP BLISTERX5						0		0	0	
POR027	PORTAMINA PELIKAN NONSTOP X UNID						0		0	0	
RES010	RESAL PELIKAN 222 AMARILLO	2800				2800	2800	2800	1186,36	1186,36	
RES011	RESAL PELIKAN 222 CELESTE	1200				1200	1200	1200	508,44	508,44	
RES016	RESAL PELIKAN 222 NARANJA	1600				1600	1600	1600	677,92	677,92	
RES022	RESAL PELIKAN 222 ROSADO	1600		1600			1600	1600	677,92	677,92	
RES023	RESAL PELIKAN 222 VERDE	2000	2000				2000	2000	847,4	847,4	
RES017	RESAL PELIKAN NEON AMARILLO						0		0	0	
RES018	RESAL PELIKAN NEON AZUL						0		0	0	
RES019	RESAL PELIKAN NEON NARANJA						0		0	0	
RES020	RESAL PELIKAN NEON ROSADO						0		0	0	
RES021	RESAL PELIKAN NEON VERDE						0		0	0	
TEM035	TEMPERA PELIKAN X6 COLORES + PALETA+PINCEL	8000		3480		4520	8000	8000	10029,6	10029,6	
TIJ015	TIJERA PELIKAN ESC. 5pulg. ZURDOS	240					240	240	205,992	205,992	
TIJ016	TIJERA PELIKAN ESCOLAR	960					960		823,968	0	
TIJ045	TIJERA PELIKAN ESCOLAR 5 ESTUCHE X 30		32			8	0	40	0	1000	
TIJ018	TIJERA PELIKAN ESCOLAR ZIGZAG 6"						0		0	0	
TIJ017	TIJERA PELIKAN OFICINA						0		0	0	
TIN012	TINTA PELIKAN CHINA AMARILLA						0		0	0	
TIN013	TINTA PELIKAN CHINA AZUL	480		480			480	480	243,744	243,744	
TIN014	TINTA PELIKAN CHINA BLANCA						0		0	0	
TIN024	TINTA PELIKAN CHINA DORADA						0		0	0	
TIN021	TINTA PELIKAN CHINA NEGRA	1440				1200	1440	1200	731,232	609,36	
TIN051	TINTA PELIKAN CHINA PLATEADA						0		0	0	
TIN022	TINTA PELIKAN CHINA ROJA	480					480		243,744	0	
TIN011	TINTA PELIKAN CHINA SEPIA						0		0	0	
TIN023	TINTA PELIKAN CHINA VERDE						0		0	0	
TIN026	TINTA PELIKAN SELLO 1 ONZ.AZUL	240					240		209,472	0	
TIN027	TINTA PELIKAN SELLO 1 ONZ.NEGRO	240					240		209,472	0	
TIN028	TINTA PELIKAN SELLO 1 ONZ.ROJA						0		0	0	
TIN030	TINTA PELIKAN SELLO 1 ONZ.VIOLETA						0		0	0	
SUMAN		189360	135312	0	11260	800	54669	190160	205741	73192,2	78093,11

## VENTAS EN MARCA PELIKAN TEMPORADA SIERRA MENSUAL DEL CLIENTE: LUIS CASTILLO

CLIENTE    LUIS CASTILLO

COD	PRODUCTO	FACTURAD	SOLICITAD	FACTURAD	SOLICITAD	FACTURAD	SOLICITAD	TOTAL	TOTAL	TOTAL \$	TOTAL \$
		O	O	O	O	O	O	FACTURAD	SOLICITADO	FACTURAD	SOLICITADO
		JUNIO	JUNIO	JULIO	JULIO	AGOSTO	AGOSTO	O		O	
ACU006	ACUARELA PELIKAN 12 C/JR.		0	100	100			100	100	180,75	180,75
BOR021	BORRADOR PELIKAN PZ-20 (Unidad)		0	16800				16800	16800	1972,32	1972,32
BOR022	BORRADOR PELIKAN PZ-40 (Unidad)		0	3200			3200	3200	9600	300,8	902,4
BOR023	BORRADOR PELIKAN PZ-60 (Unidad)		0	10080		14400	14400	24480	14400	1716,048	1009,44
CIN129	CINTA PELIKAN D.C 13M BICOLOR		0					0		0	0
CIN130	CINTA PELIKAN SUMADORA BICOLOR		0					0		0	0
CIN131	CINTA PELIKAN D.C.13M NEGRA		0					0		0	0
CRA011	CRAYON PELIKAN PELICRAYON JUMBO 12 COLOR		0	400				400	400	587,2	587,2
CRA012	CRAYON PELIKAN EXTRA JUMBO 8 COLOR		0	72				72	72	137,1168	137,1168
CRA013	CRAYON PELIKAN JUMBO 28 COLOR		0					0		0	0
CRA023	CRAYON PELIKAN JUMBO TRIANG 12 COLOR		0					0	600	0	1047,42
CRE003	CREMA PELIKAN P/CONTAR		0	120				120	120	59,508	59,508
LAP090	LAPIZ PELIKAN HB TRIANG C/BORRADOR (unidad)		0	1440				1440	1440	209,808	209,808
LAP091	LAPIZ PELIKAN TRIANG. CORTO X 12 COL		0	1200			1200	1200	1200	1182,96	1182,96
LAP092	LAPIZ PELIKAN TRIANG. LARGO X 12 COL		0	4000			2000	4000	2960	6196,4	4585,336
LAP093	LAPIZ PELIKAN TRIANG. LARGO X 24 COL		0					0		0	0
LAP094	LAPIZ PELIKAN PARV C BORRADOR		0	800				800		373,52	0
MAR1005	MARC PELIKAN COLORELLA STAR X 12 COL		0	8000				8000		8911,2	0
MAR1007	MAR PELIKAN COLORELLA + CAROSSELLO X 14 COL		0		15600			0	15600	0	17376,84
MAR1014	MARC PELIKAN PERM 420 AZUL		0	6000				6000	6000	1685,4	1685,4
MAR1015	MARC PELIKAN PERM 420 NEGRO		0	8000				8000	8000	2247,2	2247,2
MAR1016	MARC PELIKAN PERM 420 ROJO		0	4000				4000	4000	1123,6	1123,6
MAR1017	MARC PELIKAN PERM 420 VERDE		0	800	800			800	800	224,72	224,72
MAR1027	MARC PELIKAN T/L 426 AZUL		0	4000	4000			4000	4000	1409,2	1409,2
MAR1028	MARC PELIKAN T/L 426 NEGRO		0	6000	6000			6000	6000	2113,8	2113,8
MAR1029	MARC PELIKAN T/L 426 ROJO		0	4000	4000			4000	4000	1409,2	1409,2
MAR1030	MARC PELIKAN T/L 426 VERDE		0					0		0	0
MAR1094	MARC PELIKAN T/L 426 NARANJA		0					0		0	0
MAR1096	MARC PELIKAN T/L 426 TURQUEZA		0					0		0	0
MAR1033	MARC PELIKAN CDLINER NEGRO		0	800	800			800	800	281,84	281,84
MAR1034	MARC PELIKAN FINELIN 57 AZUL		0	1200	1200	1200		2400	1200	690	345
MAR1035	MARC PELIKAN FINELIN 57 NEGRO		0	2400				2400		690	0
MAR1036	MARC PELIKAN FINELIN 57 ROJO		0	1200	1200			1200	1200	345	345
MAR1037	MARC PELIKAN FINELIN 57 VERDE		0			600		600		172,5	0
MAR1051	MARC PELIKAN TECHNO LINER 0.1 (unid)		0					0		0	0
MAR1065	MARC PELIKAN CDLINER AZUL		0	400	400			400	400	119,04	119,04
MAR1066	MARC PELIKAN CDLINER ROJO		0	200	200			200	200	59,52	59,52
MAR1067	MARC PELIKAN CDLINER VERDE		0					0		0	0

MAR1068	MARC PELIKAN MARKATODO COLX12		0				0		0	0
MAR1069	MARC PELIKAN DET. BILL. FALSO MARKADATA		0	400	400		400	400	229,32	229,32
MAR1073	MARC PELIKAN PERM 740 VERDE		0				0		0	0
MAR1075	MARC PELIKAN TECHNO LINER 0.5 (unidad)		0				0		0	0
MAR1084	MARC PELIKAN MICROPUNTA 157 AZUL		0				0		0	0
MAR1085	MARC PELIKAN MICROPUNTA 157 NEGRO		0		2400		0	2400	0	685,68
MAR1092	MAR PELIKAN CAROSELLO X12 COL		0	1200			1200		1132,8	0
MAR1093	MARC PELIKAN CAROSELLO X 6 COL		0	580			580		345,042	0
MAR1094	MARC PELIKAN T/L 426 NARANJA		0	400	200		400	200	140,92	70,46
MAR1095	MARC PELIKAN T/L 426 VIOLETA		0	400	200		400	200	140,92	70,46
MAR1096	MARC PELIKAN T/L 426 TURQUEZA		0	400	200		400	200	140,92	70,46
MAR1097	MARC PELIKAN T/L 426 ROSADO		0	400			400		140,92	0
MAR1098	MARC PELIKAN GRAFITO 751 EST 10 COL		0				0		0	0
MAR1099	MARC PELIKAN METALICO 752 EST 10 COL		0	90	90		90	90	478,476	478,476
MAS001	MASITA BLANDA PELIKAN 120G V/COLORES		0				0		0	0
MIN040	MINA PELIKAN P/LAPICERO 0.5 HB		0				0		0	0
PAP036	PAPEL PELIKAN CARBON 1015 T/O		0	50	50		50	50	187,69	187,69
PAP037	PAPEL PELIKAN CARBON 1022 INTERPLASTIC		0				0		0	0
PIN112	PINTURA PELIKAN P/DEDOS AMARILLO 60 ML		0	60	20		60	20	43,17	14,39
PIN113	PINTURA PELIKAN P/DEDOS AZUL 60 ML		0	60	60		60	60	43,17	43,17
PIN114	PINTURA PELIKAN P/DEDOS BLANCO 60 ML		0	60	60		60	60	43,17	43,17
PIN115	PINTURA PELIKAN P/DEDOS NARANJA 60 ML		0	60	60		60	60	43,17	43,17
PIN116	PINTURA PELIKAN P/DEDOS NEGRO 60 ML		0	60	60		60	60	43,17	43,17
PIN117	PINTURA PELIKAN P/DEDOS ROJO 60 ML		0	60	30		60	30	43,17	21,585
PIN118	PINTURA PELIKAN P/DEDOS VERDE 60 ML		0	60	60		60	60	43,17	43,17
PIN119	PINTURA PELIKAN P/DEDOS VIOLETA 60 ML		0	60	60		60	60	43,17	43,17
PLA022	PLASTILINA PELIKAN JUMBO X10		0	4800	4800		4800	4800	2460,96	2460,96
PLA024	PLASTILINA PELIKAN SUPER JUMBO		0				0		0	0
PLA025	PLASTILINA PELIKAN 180GR AMARILLO		0	80	80		80	80	35,16	35,16
PLA026	PLASTILINA PELIKAN 180GR AZUL		0	80	80		80	80	35,16	35,16
PLA027	PLASTILINA PELIKAN 180GR ROJA		0	80	80		80	80	35,16	35,16
PLA028	PLASTILINA PELIKAN 180GR BLANCA		0	80	80		80	80	35,16	35,16
PLA029	PLASTILINA PELIKAN 180GR ROSADA		0				0		0	0
PLA030	PLASTILINA PELIKAN 180GR NEGRA		0	80	80		80	80	35,16	35,16
PLA031	PLASTILINA PELIKAN 180GR VERDE		0	80	80		80	80	35,16	35,16
PLA032	PLASTILINA PELIKAN 180GR GRIS		0	80	80		80	80	35,16	35,16
PLA033	PLASTILINA PELIKAN 180GR CAFE		0	80			80		35,16	0
PLA034	PLASTILINA PELIKAN 180GR NARANJA		0	80	80		80	80	35,16	35,16
POR027	PORTAMINA PELIKAN NONSTOP X UNID		0	800			800		248	0
POR028	PORTAMINA PELIKAN NONSTOP BLISTERX5		0				0		0	0
RES010	RESAL PELIKAN 222 AMARILLO		0	400	800		400	800	169,48	338,96
RES011	RESAL PELIKAN 222 CELESTE		0				0		0	0
RES016	RESAL PELIKAN 222 NARANJA		0	800	800		800	800	338,96	338,96
RES022	RESAL PELIKAN 222 ROSADO		0	400	400		400	400	169,48	169,48
RES023	RESAL PELIKAN 222 VERDE		0	800			800		338,96	0
TEM035	TEMPERA PELIKAN X6 COLORES + PALETA+PINCEL		0	4000	4000		4000	4000	5014,8	5014,8

TJ015	TJERA PELIKAN ESC. 5pulg. ZURDOS		0	240				240		205,992	0
TJ016	TJERA PELIKAN ESCOLAR		0	480				480		411,984	0
TJ017	TJERA PELIKAN OFICINA		0					0		0	0
TJ018	TJERA PELIKAN ESCOLAR ZIGZAG 6"		0					0		0	0
TJ045	TJERA PELIKAN ESCOLAR 5 ESTUCHE X 30		0		32			0	32	0	800
TIN011	TINTA PELIKAN CHINA SEPIA		0					0		0	0
TIN012	TINTA PELIKAN CHINA AMARILLA		0	240				240		53,568	0
TIN013	TINTA PELIKAN CHINA AZUL		0					0		0	0
TIN014	TINTA PELIKAN CHINA BLANCA		0					0		0	0
TIN021	TINTA PELIKAN CHINA NEGRA		0	960	960			960	960	487,488	487,488
TIN022	TINTA PELIKAN CHINA ROJA		0	240	240			240	240	121,872	121,872
TIN023	TINTA PELIKAN CHINA VERDE		0	240	240			240	240	121,872	121,872
TIN024	TINTA PELIKAN CHINA DORADA		0	240				240		167,592	0
TIN026	TINTA PELIKAN SELLO 1 ONZ.AZUL		0	240	233			240	240	209,472	209,472
TIN027	TINTA PELIKAN SELLO 1 ONZ.NEGRO		0	480	443			480	480	418,944	418,944
TIN028	TINTA PELIKAN SELLO 1 ONZ.ROJA		0	120				120		104,736	0
TIN030	TINTA PELIKAN SELLO 1 ONZ.VIOLETA		0					0		0	0
TIN051	TINTA PELIKAN CHINA PLATEADA		0	240				240		167,424	0
SUMAN		0	0	106052	51838	16200	20800	122252	117474	49209,043	53466,2478

## VENTAS EN MARCA PELIKAN TEMPORADA SIERRA MENSUAL DEL CLIENTE: EDUARDO PROAÑO

CLIENTE EDUARDO PROANO

COD	PRODUCTO	FACTURAD O	SOLICITAD O	FACTURAD O	SOLICITAD O	FACTURAD O	SOLICITAD O	TOTAL	TOTAL	TOTAL \$	TOTAL \$
		JUNIO	JUNIO	JULIO	JULIO	AGOSTO	AGOSTO	FACTURAD O	SOLICITADO	FACTURAD O	SOLICITADO
BOR021	BORRADOR PELIKAN PZ-20 (Unidad)	12960	12960					12960	14880	1521,5	1746,912
BOR022	BORRADOR PELIKAN PZ-40 (Unidad)	6400	6400				2560	6400	11520	601,6	1082,88
BOR023	BORRADOR PELIKAN PZ-60 (Unidad)	25920					7200	25920	10080	1816,99	706,608
CIN129	CINTA PELIKAN D.C 13M BICOLOR							0		0	0
CIN130	CINTA PELIKAN SUMADORA BICOLOR							0		0	0
CIN131	CINTA PELIKAN D.C.13M NEGRA							0		0	0
CRA011	CRAYON PELIKAN PELICRAYON JUMBO 12 COLOR							0	120	0	176,16
CRA012	CRAYON PELIKAN EXTRA JUMBO 8 COLOR							0		0	0
CRA013	CRAYON PELIKAN JUMBO 28 COLOR							0		0	0
CRA023	CRAYON PELIKAN JUMBO TRIANG 12 COLOR	80						80		139,656	0
LAP090	LAPIZ PELIKAN HB TRIANG C/BORRADOR (unidad)		720					0	720	0	104,904
LAP091	LAPIZ PELIKAN TRIANG. CORTO X 12 COL							0		0	0
LAP092	LAPIZ PELIKAN TRIANG. LARGO X 12 COL			120				120		185,892	0
LAP093	LAPIZ PELIKAN TRIANG. LARGO X 24 COL							0		0	0
LAP094	LAPIZ PELIKAN PARV C BORRADOR		200					0		0	0
LAP096	LAPIZ PELIKAN TRIANG GRAFITO-ROJO (unidad)							0		0	0
LIQ005	LIQUIDO CORRECTOR PELIKAN							0		0	0
MAN014	MANDIL PELIKAN DIBUJO SIN PRODUCTO							0		0	0
MAR0020	MARC PELIKAN MARKATODO COLX6							0		0	0
MAR1002	MARC PELIKAN 12 COLOR							0	140	0	195,524
MAR1003	MARC PELIKAN 24 COLOR							0		0	0
MAR1005	MARC PELIKAN COLORELLA STAR X 12 COL	3520	3520	80			800	3600	4320	4010,04	4812,048
MAR1007	MAR PELIKAN COLORELLA + CAROSELLO X 14 COL				440			0	440	0	490,116
MAR1014	MARC PELIKAN PERM 420 AZUL	6000	6000				2000	6000	9600	1685,4	2696,64
MAR1015	MARC PELIKAN PERM 420 NEGRO	8000	8000					8000	8000	2247,2	2247,2
MAR1016	MARC PELIKAN PERM 420 ROJO	5200	5200				2000	5200	7200	1460,68	2022,48
MAR1017	MARC PELIKAN PERM 420 VERDE	2400			800		800	2400	2000	674,16	561,8
MAR1019	MARC PELIKAN T/L 424 AZUL	1800	1800					1800	1800	896,94	896,94
MAR1020	MARC PELIKAN T/L 424 NEGRO	1800	1800					1800	1800	896,94	896,94



MAR1021	MARC PELIKAN T/L 424 ROJO	1800	1800					1800	1800	896,94	896,94
MAR1022	MARC PELIKAN T/L 424 VERDE							0		0	0
MAR1027	MARC PELIKAN T/L 426 AZUL	12000	12000	800			1200	12800	14800	4509,44	5214,04
MAR1028	MARC PELIKAN T/L 426 NEGRO	9200	9200					9200	9600	3241,16	3382,08
MAR1029	MARC PELIKAN T/L 426 ROJO	6000	6000					6000	6400	2113,8	2254,72
MAR1030	MARC PELIKAN T/L 426 VERDE	5200	5200					5200	5200	1831,96	1831,96
MAR1094	MARC PELIKAN T/L 426 NARANJA							0		0	0
MAR1096	MARC PELIKAN T/L 426 TURQUEZA							0		0	0
MAR1033	MARC PELIKAN CDLINER NEGRO				200		200	0	800	0	281,84
MAR1034	MARC PELIKAN FINELIN 57 AZUL				200			0	200	0	57,5
MAR1062	MARC PELIKAN TECHNO LINER 0.8 ( unid)							0		0	0
MAR1065	MARC PELIKAN CDLINER AZUL				200			0	200	0	59,52
MAR1066	MARC PELIKAN CDLINER ROJO							0		0	0
MAR1067	MARC PELIKAN CDLINER VERDE							0		0	0
MAR1068	MARC PELIKAN MARKATODO COLX12	120	120					120	120	928,392	928,392
MAR1069	MARC PELIKAN DET. BILL. FALSO MARKADATA				200			0	200	0	114,66
MAR1073	MARC PELIKAN PERM 740 VERDE							0		0	0
MAR1094	MARC PELIKAN T/L 426 NARANJA		400					0		0	0
MAR1095	MARC PELIKAN T/L 426 VIOLETA		400					0		0	0
MAR1096	MARC PELIKAN T/L 426 TURQUEZA		400					0		0	0
MAR1097	MARC PELIKAN T/L 426 ROSADO							0		0	0
MAR1098	MARC PELIKAN GRAFITO 751 EST 10 COL							0		0	0
MAR1099	MARC PELIKAN METALICO 752 EST 10 COL							0		0	0
MAS001	MASITA BLANDA PELIKAN 120G V/COLORES	40	40					40	40	161,14	161,14
MIN040	MINA PELIKAN P/LAPICERO 0.5 HB							0		0	0
PAP036	PAPEL PELIKAN CARBON 1015 T/O	37	37					37	37	138,891	138,8906
PLA022	PLASTILINA PELIKAN JUMBO X10	3600	3600	400				4000	4480	2050,8	2296,896
PLA024	PLASTILINA PELIKAN SUPER JUMBO							0		0	0
PLA025	PLASTILINA PELIKAN 180GR AMARILLO	240	240					240	240	105,48	105,48
PLA026	PLASTILINA PELIKAN 180GR AZUL	240	240					240	240	105,48	105,48
PLA027	PLASTILINA PELIKAN 180GR ROJA	240	240					240	240	105,48	105,48
PLA028	PLASTILINA PELIKAN 180GR BLANCA	240	240					240	240	105,48	105,48
PLA029	PLASTILINA PELIKAN 180GR ROSADA	160	160					160	160	70,32	70,32
PLA030	PLASTILINA PELIKAN 180GR NEGRA							0		0	0
PLA031	PLASTILINA PELIKAN 180GR VERDE	240	240					240	240	105,48	105,48

PLA032	PLASTILINA PELIKAN 180GR GRIS							0		0	0
PLA033	PLASTILINA PELIKAN 180GR CAFE	80	80					80	80	35,16	35,16
PLA034	PLASTILINA PELIKAN 180GR NARANJA	80	80					80	80	35,16	35,16
POR027	PORTAMINA PELIKAN NONSTOP X UNID							0		0	0
POR028	PORTAMINA PELIKAN NONSTOP BLISTERX5							0		0	0
RES010	RESAL PELIKAN 222 AMARILLO	1200	1200					1200	1600	508,44	677,92
RES011	RESAL PELIKAN 222 CELESTE	400					400	400	400	169,48	169,48
RES016	RESAL PELIKAN 222 NARANJA	800			800			800	800	338,96	338,96
RES022	RESAL PELIKAN 222 ROSADO	800		400	800			1200	800	508,44	338,96
RES023	RESAL PELIKAN 222 VERDE	800	800					800	1600	338,96	677,92
TEM035	TEMPERA PELIKAN X6 COLORES + PALETA+PINCEL	7520			3160		4360	7520	7520	9427,82	9427,824
TIN012	TINTA PELIKAN CHINA AMARILLA	240						240		53,568	0
TIN013	TINTA PELIKAN CHINA AZUL	120			120			120	120	60,936	60,936
TIN014	TINTA PELIKAN CHINA BLANCA							0		0	0
TIN021	TINTA PELIKAN CHINA NEGRA	240					240	240	240	121,872	121,872
SUMAN		125717	89317	1800	6920	0	22160	127517	131097	44206	48737.64