



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
CARRERA CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

DISEÑO DE UN SISTEMA DE CONTROL DE INVENTARIOS ABC
PARA LA EMPRESA COMERCIAL HUACHO, DE LA CIUDAD DE
RIOBAMBA, PROVINCIA DE CHIMBORAZO, AÑO 2020.

Trabajo de titulación:

Tipo: Proyecto de Investigación

Presentado para optar al grado académico de:

LICENCIADO EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA C.P.A.

AUTOR:

HAYDER GEOVANNY BERMEO URBINA

Riobamba – Ecuador

2021



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
CARRERA CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

DISEÑO DE UN SISTEMA DE CONTROL DE INVENTARIOS ABC
PARA LA EMPRESA COMERCIAL HUACHO, DE LA CIUDAD DE
RIOBAMBA, PROVINCIA DE CHIMBORAZO, AÑO 2020.

Trabajo de titulación:

Tipo: Proyecto de Investigación

Presentado para optar al grado académico de:

LICENCIADO EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA C.P.A.

AUTOR: HAYDER GEOVANNY BERMEO URBINA

DIRECTOR/A: DR. CARLOS VOLTER BUENAÑO PESÁNTEZ

Riobamba – Ecuador

2021

©2020, Bermeo Urbina Hayder Geovanny

Se autoriza la reproducción total y parcial con fines académicos, por cualquier medio o procedimiento, incluyendo la cita bibliográfica del documento, siempre y cuando se reconozca el Derecho de Autor.

Yo, Hayder Geovanny Bermeo Urbina, declaro que el presente trabajo de titulación es de mi autoría y los resultados del mismo son auténticos. Los textos en el documento que provienen de otras fuentes están debidamente citados y referenciados.

Como autor asumo la responsabilidad legal y académica de los contenidos de este trabajo de titulación; El patrimonio intelectual pertenece a la Escuela Superior Politécnica de Chimborazo.

Riobamba, 10 de noviembre de 2021



Hayder Geovanny Bermeo Urbina
C.C: 0202102455

ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO

FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

CARRERA CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

El tribunal del trabajo de titulación certifica que: El trabajo de titulación: Tipo de Proyecto de Investigación, **DISEÑO DE UN SISTEMA DE CONTROL DE INVENTARIO ABC, PARA LA EMPRESA COMERCIAL HUACHO, DE LA CIUDAD DE RIOBAMBA, PROVINCIA DE CHIMBORAZO, AÑO 2020**, realizado por el señor: **HAYDER GEOVANNY BERMEO URBINA**, ha sido minuciosamente revisado por los Miembros del Tribunal del trabajo de titulación, El mismo que cumple con los requisitos científicos, técnicos, legales, en tal virtud el Tribunal Autoriza su presentación.

	FIRMA	FECHA
Ing. Raquel Virginia Colcha Ortiz PRESIDENTE DEL TRIBUNAL	 <p>RAQUEL VIRGINIA COLCHA ORTIZ</p>	2021-11-10
Dr. Carlos Volter Buenaño Pesántez DIRECTOR DEL TRABAJO DE TITULACIÓN	 <p>Firmado digitalmente por CARLOS VOLTER BUENANO PESANTEZ Fecha: 2022.02.05 11:08:16 -05'00'</p>	2021-11-10
Ing. María Auxiliadora Falconí Tello MIEMBRO DE TRIBUNAL	 <p>MARIA AUXILIADOR A FALCONI TELLO</p>	2021-11-10

DEDICATORIA

El presente trabajo de titulación va dedicado a mis padres, que son las personas más importantes de mi vida, quienes siempre me dieron una palabra de aliento, un motivo para continuar estudiando; las personas que con su esfuerzo, dedicación, sabiduría y gran amor han sabido guiarme para convertirme en mejor persona y continuar formándome como profesional.

A mis hermanos, por estar presentes en todo momento y su gran apoyo incondicional en el transcurso de mi vida estudiantil, ya que con sus palabras de motivación y consejos han contribuido en el logro de esta meta anhelada.

Hayder

AGRADECIMIENTO

Agradezco eternamente a mis queridos padres, por el amor y apoyo incondicional, por ser las personas que me han inculcado principios y valores los cuales han aportado en mi educación, además de ser un ejemplo de superación para siempre salir adelante y vencer cualquier obstáculo,

A la Empresa Comercial Huacho por proporcionarme la información necesaria y suficiente para la ejecución del presente trabajo de titulación.

A los docentes de la carrera de Contabilidad y Auditoría, por impartir sus conocimientos con dedicación y esmero y a mis docentes tutores por el apoyo y la paciencia para poder concluir con este trabajo de titulación.

Hayder

TABLA DE CONTENIDO

ÍNDICE DE TABLAS.....	xi
ÍNDICE DE GRÁFICOS.....	xii
ÍNDICE DE FIGURAS.....	xiii
ÍNDICE DE ANEXOS	xiv
RESUMEN.....	xvi
ABSTRAC.....	xvi
INTRODUCCIÓN	1

CAPÍTULO I

1. MARCO TEÓRICO - REFERENCIAL	2
1.1. Planteamiento del problema.....	2
1.1.1. <i>Formulación del problema</i>	3
1.1.2. <i>Sistematización del problema</i>	3
1.2. Objetivos	3
1.2.1. <i>Objetivo general</i>	3
1.2.2. <i>Objetivos específicos</i>	4
1.3. Justificación	4
1.3.1. <i>Justificación teórica</i>	4
1.3.2. <i>Justificación metodológica</i>	4
1.3.3. <i>Justificación práctica</i>	5
1.4. Antecedentes de Investigación.....	5

1.5.	Inventario.....	6
1.5.1.	<i>Definición de la cuenta inventario</i>	6
1.5.2.	<i>Importancia del inventario.....</i>	6
1.5.3.	<i>Control de inventarios</i>	7
1.5.4.	<i>Administración o Gestión de inventarios.....</i>	7
1.5.5.	<i>Diagnóstico de la gestión de inventarios</i>	7
1.5.6.	<i>El inventario como parte del proceso de la administración.....</i>	8
1.6.	Sistemas de control de inventarios.....	9
1.6.1.	<i>Definición de Sistemas de control.....</i>	9
1.6.2.	<i>Objetivos del control de inventarios.....</i>	10
1.6.3.	<i>Ventajas del inventario.....</i>	10
1.6.4.	<i>Tipos de inventarios.....</i>	10
1.6.5.	<i>Características del Sistema de Inventario Permanente.....</i>	11
1.6.6.	<i>Niveles de existencia.....</i>	12
1.7.	Costo en los Inventarios.....	12
1.7.1.	<i>Costos de Pedido.....</i>	13
1.7.2.	<i>Costos de tenencia de Inventarios.....</i>	13
1.7.3.	<i>Costo de Agotamiento de Existencias</i>	14
1.7.4.	<i>Costo asociado con la Capacidad</i>	14
1.8.	Kárdex.....	14
1.8.1.	<i>Valoración de Inventarios.....</i>	14
1.8.2.	<i>Valoración de las Entradas</i>	15
1.8.3.	<i>Valoración de las Salidas</i>	15
1.8.4.	<i>Método fifo o peps</i>	16
1.8.5.	<i>Método UEPS o LIFO.....</i>	16
1.8.6.	<i>Método Promedio Ponderado.....</i>	16
1.9.	Clases de Stock	17
1.9.1.	<i>Stock Cero (just – in time).....</i>	17
1.10.	<i>Método ABC</i>	18

1.10.1. Metodología del Método ABC	18
1.10.2. Beneficios del método ABC.....	19
1.11. Cantidad económica de pedido (EOQ).....	20
1.12. Orden de compra o pedido	20
1.13. Orden de requisición.....	20
1.14. Costos fijos y costos variables.....	20
1.15. Inventarios con NIIF	21
1.16. Marco conceptual	21

CAPÍTULO II

2. MARCO METODOLÓGICO	23
2.1. Enfoque de investigación	23
2.2. Nivel de Investigación	23
2.3. Diseño de investigación	24
2.4. Tipo de estudio.....	24
2.5. Población y Planificación, selección y cálculo del tamaño de la muestra	24
2.5.1. Población	24
2.5.2. Muestra.....	25
2.6. Métodos, técnicas e instrumentos de investigación	25
2.6.1. Métodos.....	25
2.6.2. Técnicas	25
2.6.3. Instrumentos.....	26
2.6.4. Resultados.....	26

CAPÍTULO III:

3.	MARCO DE RESULTADOS Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS.....	37
3.1.	Introducción.....	37
3.2.	Propuesta	37
3.2.1.	<i>Título</i>.....	37
3.2.2.	<i>Beneficiarios</i>.....	37
3.2.3.	<i>Fundamento legal</i>.....	37
3.2.4.	<i>Objetivo</i>	38
3.2.5.	<i>Descripción de la propuesta</i>	38
3.2.6.	<i>Sistema de control de inventario ABC</i>	41
	 CONCLUSIONES.....	 64
	 RECOMENDACIONES.....	 65
	 BIBLIOGRAFÍA	
	 ANEXOS	

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1-2:	Control de Inventarios para los artículos del Comercial	26
Tabla 2-2:	Procedimiento para controlar el inventario en la empresa	27
Tabla 3-2:	Frecuencia en el registro para el control de inventario	28
Tabla 4-2:	Políticas para el control de inventarios	29
Tabla 5-2:	Principales motivos para dar de baja a los artículos del almacén	30
Tabla 6-2:	Artículos debidamente codificados	31
Tabla 7-2:	Adquisición de mercadería	32
Tabla 8-2:	Administración de inventarios.....	33
Tabla 9-2:	Beneficio del sistema de control interno	34
Tabla 10-2:	Sistema de control interno	35
Tabla 1-3:	Datos de la empresa	39
Tabla 2 3:	Nomina Comercial Huacho	40
Tabla 3-3:	Muestra inventario.....	42
Tabla 4-3:	Lista de proveedores	49
Tabla 5-3:	Lista de proveedores	50
Tabla 6-3:	Resumen ABC.....	52
Tabla 7-3:	Costo de ordenar y mantener (Variable y fijo)	53

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1-1:	Método de valoración de las salidas	16
Gráfico 1-2:	Control de Inventarios para los artículos del Comercial.....	27
Gráfico 2-2:	Procedimiento para controlar el inventario en la empresa.....	28
Gráfico 3 2:	Frecuencia en el registro para el control de inventario.....	29
Gráfico 4-2:	Políticas para el control de inventarios	30
Gráfico 5-2:	Principales motivos para dar de baja a los artículos del almacén.....	31
Gráfico 6 2:	Artículos debidamente codificados	32
Gráfico 7-2:	Adquisición de mercadería	33
Gráfico 8-2:	Administración de inventarios.....	34
Gráfico 9-2:	Beneficio del sistema de control interno	35
Gráfico 10-2:	Sistema de control interno	36
Gráfico 1-3:	Organigrama.....	41
Gráfico 2-3:	Proceso de control inventario ABC.....	42
Gráfico 3-3:	Adquisición de mercadería	43
Gráfico 4-3:	Recepción de mercadería.....	44
Gráfico 5-3:	Salida de mercadería.....	45
Gráfico 6-3:	Clasificación ABC inventario	52
Gráfico 7-3:	Costo Variable y fijo (Ordenar y mantener)	53

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1-3:	Logotipo Huacho.....	39
Figura 2-3:	Orden de compra	46
Figura 3-3:	Orden de requisición	47
Figura 4-3:	Orden de pedido	47
Figura 5-3:	Tarjeta Kardex	48
Figura 6-3:	Clasificación ABC.....	51
Figura 7-3:	EOQ Categoría A	54
Figura 8-3:	EOQ Categoría B	55
Figura 9-3:	EOQ categoría C	56
Figura 10-3:	Asientos modelo de contabilidad	63

ÍNDICE DE ANEXOS

ANEXO A: ENTREVISTA

ANEXO B: REGISTRO ÚNICO DEL CONTRIBUYENTE

ANEXO C: BALANCE DE RESULTADOS

RESUMEN

El presente trabajo de investigación tuvo como propósito, el diseño de un Sistema de Control de Inventarios ABC para la Empresa Comercial Huacho, de la ciudad de Riobamba, provincia de Chimborazo, año 2020 que permita la mejora en la productividad, la eficiencia y la eficacia en la gestión de la empresa. Para su ejecución se empleó la metodología cuantitativa y cualitativa, mediante la aplicación de técnica de observación directa y de encuestas a los empleados del Comercial Huacho para obtener la información suficiente y necesaria y a la vez conocer las opiniones respecto a la problemática de la investigación y de esta manera obtener las posibles soluciones. Se identificó una serie de falencias como: el inadecuado manejo y rotación de los artículos, asimismo, la empresa carece de herramientas que le permitan establecer los niveles de ingresos y egresos, existe deficiencia en los repuestos de los inventarios, solo existe una persona designada para los registros de referencia a la vez este expresa necesidades relacionadas con el uso de tecnología y hay una inadecuada estandarización de productos que oferta la empresa, esta problemática está ocasionando pérdidas económicas en las ventas del negocio y en su distribución física. Por lo expuesto se recomendó al Gerente o dueño del comercial diseñar un sistema de control de inventarios ABC, mediante la aplicación de flujogramas, políticas y fórmulas tendientes al control de los inventarios y la toma de decisiones empresariales.

Palabras clave: <SISTEMA DE CONTROL>, <INVENTARIO>, <MÉTODO ABC>, <CONTABILIDAD>, <PRODUCTIVIDAD>, <CONTROL DE INVENTARIOS>.



Firmado electrónicamente por:
JHONATAN RODRIGO
PARREÑO UQUILLAS



01-02-2022

0178-DBRA-UTP-2022

ABSTRACT

The purpose of this research work was the design of an ABC Inventory Control System for the Comercial Huacho Company, in the city of Riobamba, province of Chimborazo, year 2020 that allows improvement in productivity, efficiency and effectiveness. in the management of the company. For its execution, the quantitative and qualitative methodology was used, through the application of direct observation techniques and surveys to the employees of Comercial Huacho to obtain the sufficient and necessary information and at the same time to know the opinions regarding the problem of the investigation to get the possible solutions. A series of shortcomings were identified, such as the inadequate handling and rotation of the articles; likewise, the company lacks tools that allow it to establish the levels of income and expenses, there is a deficiency in the spare parts of the inventories, there is only one person designated for the reference records at the same time he expresses needs related to the use of technology and there is an inadequate standardization of products offered by the company, this problem is causing economic losses in business sales and in its physical distribution. Due to the above, it was recommended that the Manager or owner of the commercial design an ABC inventory control system through the application of flow charts, policies, and formulas aimed at inventory control and business decision-making.

Keywords: <CONTROL SYSTEM>, <INVENTORY>, <ABC METHOD>, <ACCOUNTING>, <PRODUCTIVITY>, <INVENTORY CONTROL>.

CARINA
FERNANDA
VALLEJO
BARRENO

Firmado
digitalmente por
CARINA FERNANDA
VALLEJO BARRENO

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo de investigación tiene como objeto el diseño del sistema de control de inventarios ABC para mejorar la productividad, la eficiencia y la eficacia en la gestión de la empresa “Comercial Huacho”, en la ciudad de Riobamba.

El control de inventario es de gran importancia para las empresas debido a la cantidad de beneficios que produce una adecuada gestión. Si bien esta tarea puede resultar compleja en muchas ocasiones, es necesario observar los múltiples beneficios que este proceso podría desencadenar entre ellos un adecuado crecimiento organizacional, minimización de los costos de producción, mantiene un nivel de inventarios óptimo y aumentar la liquidez con la obtención de utilidades.

El primer capítulo de este documento se encuentra la información relevante de este estudio lo cual implica principalmente el planteamiento del problema y la identificación de los objetivos que guiarán el trabajo. Seguido de los antecedentes y el marco teórico, en el cual se muestra la fundamentación del tema de investigación.

En el segundo capítulo se muestra la metodología utilizada para el desarrollo de este trabajo, del mismo modo se expone, el enfoque utilizado, así como los métodos, técnicas e instrumentos.

Y, por último, en el tercer capítulo se muestra la propuesta de solución como un factor estratégico de competitividad, el cual recae directamente en el desempeño laboral, la productividad y la mejora de la eficiencia y eficacia de este proceso además de cada uno de los colaboradores de la organización.

CAPÍTULO I

1. MARCO TEÓRICO - REFERENCIAL

1.1. Planteamiento del problema

Las organizaciones en la actualidad trabajan en eficientes modelos de administración que permiten organizar sus recursos de mejor manera. El inventario representa uno de ellos y es de vital importancia para las empresas porque presentan costos en el proceso de almacenamiento y entrega, el proceso de control de inventario obtiene rangos positivos para la gestión financiera de la compañía., ya que si no es administrada adecuadamente podría desencadenar en pérdida de tiempo, recursos y baja competitividad.

En países como el Ecuador, generalmente el inventario es utilizado de forma empírica especialmente en emprendimientos o pequeñas empresas, debido a que sus costos de inversión suelen ser considerables, sin embargo, no se deben disminuir los grandes beneficios que podrían generar.

En la empresa “Comercial Huacho” de la ciudad de Riobamba se evidencia conflictos en el área de control de inventarios, ya que, al momento esta entidad no mantiene un sistema que gestione este inventario lo que conduce a la pérdida de competitividad, así como también pérdidas económicas por manejo o almacenamientos incorrectos. Es por eso que se evidencian los siguientes inconvenientes en el área de trabajo.

En la entidad se han venido presentado hasta la actualidad problemas relacionados con el manejo y rotación de artículos ya que al no disponer de un sistema de control de inventarios este queda expuesto a la opinión de los empleados a cargo sobre la existencia o agotamiento de alguno de sus productos.

Al mismo tiempo la entidad carece de instrumentos o herramientas que le permitan establecer los niveles de ingresos y gastos que ocasionan la compra de los artículos requeridos, esto considerando que la inversión de capital que se introduce es cada vez mayor debido al crecimiento de la compañía.

El registro de referencias que mantiene la empresa al momento está a cargo de una sola persona lo que podría incurrir en problemas para su posterior registro, por lo que el encargado expresa necesidades relacionadas con el uso de tecnología, ya que él es la única persona que conoce sobre el nivel de stock o requerimientos, en casos de enfermedad u otro imprevisto, esto afectaría indudablemente en la productividad y competitividad empresarial.

Los inventarios de repuestos son deficientes, esto también debido a la situación señalada anteriormente. Del mismo modo el proceso de recepción y descarga de mercancía se muestra inadecuado para el servicio brindado, ya que por motivos de espacio este proceso se realiza en conjunto con otras operaciones, siendo complejo el despejar los espacios destinados para el trabajo y el almacenamiento, lo que implica que se consuma más tiempo de trabajo en la organización.

Otro factor que genera inconvenientes es la inadecuada estandarización de productos que oferta la empresa, haciendo difícil la tarea de encontrarlos oportunamente, y es por ello que los tiempos que se manejan estarían ocasionando pérdidas económicas en las ventas del negocio y en su distribución física.

1.1.1. Formulación del problema

¿De qué manera el diseño del sistema de control de inventarios ABC permitirá mejorar la productividad, la eficiencia y la eficacia en la gestión de la empresa “Comercial Huacho”, en la ciudad de Riobamba, ¿Provincia de Chimborazo?

1.1.2. Sistematización del problema

- *¿Cómo realizar un diagnóstico que permita conocer la situación actual de la empresa “Comercial Huacho”?*
- *¿Cómo elaborar la clasificación del inventario para la empresa “Comercial Huacho”?*
- *¿Cómo diseñar un sistema de control de inventarios ABC?*

1.2. Objetivos

1.2.1. Objetivo general

Diseñar un sistema de control de inventarios ABC para la empresa “Comercial Huacho”, de la ciudad de Riobamba, provincia de Chimborazo, que permita la mejora en la productividad, la eficiencia y la eficacia en la gestión de la empresa.

1.2.2. *Objetivos específicos*

- ✓ Establecer el marco teórico a través de la búsqueda de fuentes bibliográficas y el análisis de las variables de investigación.
- ✓ Identificar las herramientas metodológicas como técnicas e instrumentos de investigación que permitan contribuir en la estructuración de la propuesta.
- ✓ Elaborar el diseño de un sistema de control de inventarios ABC para la empresa “Comercial Huacho”, mediante la aplicación de la normativa contable vigente, tendiente a la mejora en la gestión del control de inventarios.

1.3. Justificación

1.3.1. *Justificación teórica:*

Los inventarios en las empresas se encuentran constituidos por todos los bienes y productos terminados que se acumulan con el objetivo de que, en un futuro sean sujetos para su comercialización y/o venta.

Esta investigación es necesaria ya que la empresa Comercial Huacho, ha encontrado esta debilidad en su administración y demandan una solución, por ende, inmediatamente se toman decisiones en el área de servicio al cliente, compras o ventas. Por todo lo antes indicado, esta herramienta va resultar indispensable para la organización y el control del inventario, lo que a su vez se va a ver reflejado en las compras y ventas.

La viabilidad de este trabajo de titulación se ve representada por las contribuciones que representa administrar correctamente el inventario y más importante aún desarrollar un diseño que aporte significativamente en el área financiera y que al mismo tiempo permita evitar pérdidas de clientes.

1.3.2. *Justificación metodológica:*

Este trabajo de investigación tiene un enfoque descriptivo, ya que tiene como objetivo describir la actividad del área de inventario y sus procesos, observando sus debilidades y oportunidades. En este enfoque se suma el método analítico, inductivo y deductivo en la cual la información que resulte de la investigación permitirá elaborar una propuesta que contribuya a lograr las metas organizacionales.

El resultado de la investigación debe ser analizada con cada uno de los métodos respectivamente, esto es sintetizando los datos y conduciéndoles en una solución para los conflictos.

1.3.3. Justificación práctica

El presente trabajo investigativo tiene como propósito aplicar los conocimientos adquiridos en el aula durante la trayectoria de la carrera de Contabilidad y Auditoría, mismos que será utilizados al momento de la exploración del problema.

Esta investigación contribuye a brindar soluciones a problemas específicos que en este caso puede ser desarrollado por un profesional del área contable. Los beneficiarios directos son los empleados de la empresa, así como sus propietarios y los estudiantes de la carrera de la Escuela Superior Politécnica de Chimborazo.

1.4. Antecedentes de Investigación

El problema planteado en este documento ha sido motivo de estudios en muchas ocasiones, aunque específicamente en esta organización no se han desarrollado investigaciones con este tema. Se realiza la revisión de los temas afines al propuesto.

(Paredes, 2020, pág. 2) Presenta un documento con el tema “Diseño de un sistema de control de inventarios abc, a la sociedad Casa Brito, Cantón Riobamba, Provincia de Chimborazo” en el cual se observa la ausencia de los costos de implementación que tendría el sistema de control una vez se planifique su ejecución.

(Freire, 2019) en su estudio “Sistema de Control de Inventarios ABC para la Empresa Confort Caucho, ubicada en la Ciudad de Quito.”, muestra un análisis de los principales procesos y los procedimientos del área de bodega, y la descripción de las actividades que generan costos indirectos en la empresa.

Según (Reyes, 2016) en la investigación realizada en el hotel Calón, de la provincia de Esmeraldas, Ecuador, comenta que las ventajas que proporciona el modelo ABC son: el orden de los costos por productos; la creación de una base informativa que facilite la implantación de la gestión de calidad para solucionar problemas que limitan los resultados actuales; y medidas de gestión para valorar los costos de producción. Dicha investigación no refleja los costos de implementación del modelo mencionado.

Los datos que muestran estas investigaciones redundan en la inexistencia de un sistema de control de inventarios la mayoría de las veces, además exponen un inadecuado manejo de códigos e informes de aprovisionamiento ineficientes. Uno de los factores determinantes en los trabajos realizados es la desinformación o desconocimiento sobre el tema de gestión del inventario, ciertamente esta problemática requiere de esfuerzos conjuntos entre empleados y supervisor para lograr los beneficios.

1.5. Inventario

El inventario es una herramienta para que las empresas puedan gestionar las necesidades de cada una de las existencias o productos, cuando realizar el pedido al proveedor y la cantidad necesaria. (Cruz Fernández, 2018)

Otro autor la define como “Un conjunto de productos terminados para la venta”. Y menciona que provenían de “los egipcios y otros pueblos antiguos, quienes solían almacenar grandes cantidades de alimentos allí en caso de sequía o desastre. Así es como surgen los problemas de inventario como una forma de lidiar con períodos de escasez. Esto permite asegurar la supervivencia del negocio y el desarrollo de las actividades comerciales. Esta forma de almacenar todos los bienes y alimentos necesarios para la supervivencia es la fuerza impulsora para la existencia de inventario”. (Durán, 2012)

1.5.1. Definición de la cuenta inventario

Los inventarios son las existencias de productos que poseen las empresas dispuestas en el almacén y se denominan inventario de mercancías, al que conceptualiza como: Para las empresas comerciales, está representado por la existencia de bienes a la venta en una fecha determinada, mientras que para las empresas industriales está representado por las materias primas y el inventario de productos, procesamiento e inventario de productos terminados. (Olivo & Maldonado, 2010, pág. 40)

1.5.2. Importancia del inventario

Según (Arango, Giraldo, & Castrillón, 2013), La importancia del inventario; "Esto tiene un impacto en los requerimientos de capital que aseguran que los consumidores tengan acceso a los

productos y que las empresas deben invertir en su inventario. Buscar siempre un equilibrio que garantice la mínima inversión que brinde el mejor nivel de servicio y tenga las necesidades esperadas de los clientes con la cantidad correcta ". (pág. 743)

La razón principal para mantener el inventario en cualquier organización son las fluctuaciones aleatorias en la demanda y el tiempo de entrega de los pedidos. El inventario también se deriva de la brecha entre la demanda del consumidor y la producción u oferta de estos productos.

1.5.3. Control de inventarios

El control de inventario incluye el correcto registro, mantenimiento, protección y establecimiento de inventario de piezas y materiales, así como la organización de todos los suministros necesarios en todas las áreas. El marketing es una serie de actividades encaminadas a crear, promover, distribuir y vender bienes y servicios en el momento y lugar más adecuado, con la calidad requerida para satisfacer las necesidades del cliente. (Münch, 2010)

1.5.4. Administración o Gestión de inventarios

El nombre de esta área ha cambiado en el tiempo y algunos autores la denominan como Administración de materiales o administración de los recursos materiales, Recursos tangibles.

Además, se define como un proceso importante en el control de materias primas que realiza cualquier empresa correspondiente a la tarea de gestión de inventarios y se relaciona con la especificación de métodos de registro, puntos de rotación, clasificación de mesas y modelos de repoblación, determinado por el método de control (López B. A., 2010).

A diferencia de los sistemas contables que se centran en proporcionar reflejos financieros precisos de los activos administrados de la empresa, el modelo de gestión de inventario está orientado a la acción para ayudar a las empresas a gestionar su inventario (Vermorel, 2013).

1.5.5. Diagnóstico de la gestión de inventarios.

Al inicio de un estudio es importante partir de una base es por ello la necesidad de elaborar un diagnóstico en este caso en particular sobre la gestión del inventario y cuáles deberían ser los puntos a tratar. Entre ellos, las características del proceso de aprovisionamiento de la organización

investigadora, asumiendo la situación de la gestión de inventarios en la organización, lo asocian con el resto de elementos que constituyen el proceso (Ortiz, 2012, pág. 3).

La misma autora manifiesta cuales serían los principales factores internos y externos que deben ser considerados en esta etapa de diagnóstico, y con ello enumera los siguientes:

- ✓ *Estrategia organizativa y su relación con la estrategia de compras.*
- ✓ *Disposiciones sobre el suministro de productos sujetos a inventario emitidos por instituciones de nivel superior.*
- ✓ *La estabilidad de los principales proveedores, relaciones con ellos y fuentes de suministro.*
- ✓ *Principales clientes.*
- ✓ *Disponibilidad de recursos económicos para la gestión de suministros.*
- ✓ *La relación entre la gestión de inventarios del propio almacén y la gestión de aprovisionamiento de los productos del inventario.*
- ✓ *Predecir la verdadera posibilidad de demanda basándose en registros de datos históricos.*
- ✓ *Posibilidad real de proyectar las demandas sobre la base de los registros de datos históricos.*
- ✓ *Utilizar los costos de suministro en el proceso de toma de decisiones de gestión de inventario. Si no están registrados, puede estimar su probabilidad.*
- ✓ *Capacidad de almacenamiento y condiciones del almacén.*

1.5.6. El inventario como parte del proceso de la administración

En la administración se consideran los procesos administrativos tales como planeación, organización, dirección y control, en este último se encuentra situado el tema de inventario. Por ello es necesario conocer el concepto de control y su funcionamiento

- El control

(Münch, 2010, pág. 140) menciona que: “El control es una etapa del proceso de gestión mediante la cual se evalúan los resultados obtenidos según el plan para corregir las desviaciones y reiniciar el proceso”.

Este elemento del proceso de gestión observa todas las actividades realizadas en el lugar de trabajo para garantizar que las operaciones reales sean coherentes con las operaciones planificadas. Como medio para evaluar el desempeño de esta función de gestión.

El método de control consiste en evaluar y corregir el desempeño de las actividades en la organización para asegurar que se logren las metas establecidas.

- ***Importancia del control***

El control es de suma importancia debido a que:

- *Se utiliza para verificar la eficacia de la gestión.*
- *Promueve y asegura la calidad.*
- *Protege y resguarda los activos de la organización.*
- *Asegurar el cumplimiento del plan.*
- *Desarrolla directrices para poder prevenir errores y al mismo tiempo poder disminuir costos y tiempo.*
- *De esta forma se pueden detectar y analizar las causas de la desviación para evitar que se repita.*
- *Es la base del proceso de planificación.*

- **El control como sistema**

Las empresas dedicadas a almacenar productos y artículos deben estar sujetas a un adecuado y absoluto control de inventarios. Un sistema que controle y gestione el inventario adecuadamente evita daños y pérdidas, reduce costos por almacenamiento y optimiza los recursos

La aplicación de un sistema de control pretende:

- ✓ *Contar con metas, estándares e indicadores.*
- ✓ *Capacitar a los empleados para que comprendan y apliquen el control.*
- ✓ *Evaluar la efectividad del control.*

Algunos de los sistemas de control más usuales son: reportes e informes, sistemas de información, y formas.

1.6. Sistemas de control de inventarios

1.6.1. Definición de Sistemas de control

El sistema de inventario es un conjunto de estándares, métodos y procedimientos que se utilizan para planificar y controlar los bienes o materiales utilizados por la empresa para que pueda operar con eficacia. El sistema permite estar al tanto de la cantidad de artículos, apreciar cuándo debe

ser reabastecido y verificar el inventario físico con el inventario registrado en el archivo (Münch, 2010).

1.6.2. Objetivos del control de inventarios

El control de inventarios pertenece al campo de la gestión de recursos materiales, su objetivo es mantener la mejor disposición de los materiales, de igual manera su presencia y disponibilidad inmediata, minimizando así los costos de almacenamiento.

El objetivo es tener cantidades precisas de materiales y evitar escaseces o excedentes. Existen varios sistemas y programas para el control de inventarios. El inventario puede ser: materias primas, trabajos en proceso, productos terminados, diversas herramientas y repuestos, papelería y suministros de oficina. Estos sistemas mantienen técnicas o métodos de control de inventarios, que pueden ser procedimientos computarizados (Münch, 2010, pág. 227).

Una técnica muy conocida y efectiva es el método ABC y los inventarios justo a tiempo (JAT) y el Kanban.

1.6.3. Ventajas del inventario

La existencia de inventarios brinda varias ventajas como:

- ✓ *El proceso de producción se vuelve más independiente, reduciendo los costos de producción.*
- ✓ *Permite grandes tiradas de producción, lo que ahorra recursos.*
- ✓ *Los costos de transporte y manipulación generalmente se reducen.*
- ✓ *Puede proporcionar a los consumidores servicios mejores y más rápidos.*

Sin embargo, todos los inventarios deben mantener un límite debido a la gran suma de recursos ociosos, el costo será desfavorable y económicamente insostenible. (Céspedes, Jorge Paz, & Pérez, 2017)

1.6.4. Tipos de inventarios

En esta investigación se observan dos tipos principales de sistemas de contabilidad de inventarios:

- ✓ *Sistema de Inventario Permanente, Continuo o Perpetuo.*
- ✓ *Sistema de Inventario Físico o Periódico.*

➤ ***Sistema de Inventario Físico o Periódico.***

Según (Cerquera, 2019) este sistema: “Solo se actualiza al final de cada período contable. Sin embargo, aunque el sistema regular puede ahorrar el tiempo de ingresar datos en el sistema informático, no es el más recomendado porque puede aumentar los gastos de la empresa. Además, el inventario físico de inventario, consume mucho tiempo y mano de obra, por lo que muy pocas empresas deciden hacerlo más de una vez cada trimestre o incluso un año. Por lo tanto, la cuenta de inventario en el sistema de contabilidad mostrará el registro en el recuento de inventario final”.

➤ ***Sistema de Inventario Permanente, Continuo o Perpetuo***

El sistema de inventario permanente siendo un régimen de contabilidad de inventario que registra automáticamente las ventas o compras de productos básicos mediante el uso de sistemas informáticos de gestión de activos empresariales. El sistema establece la información de manera adecuada para que cualquier persona que la necesite pueda encontrarla fácilmente cuando la necesite (Cerquera, 2019).

Este sistema permite evidenciar físicamente el inventario de la empresa, en el cual el instrumento de control y verificación se realiza a través de las tarjetas Kardex

Según el mismo autor, su característica es administrar tres cuentas:

Almacén: El almacén tiene una cuenta de activo corriente, que se gestiona a precio de coste, por lo que su saldo suele ser el deudor.

Costo de ventas: La presente cuenta es una mercancía, como la anterior, se administra al costo y el saldo también es el deudor.

Ventas: Esta cuenta se maneja conforme al precio de venta, y el saldo es el crédito, que representa las ventas netas.

1.6.5. Características del Sistema de Inventario Permanente

(Zapata, 2004), menciona las siguientes tipologías:

- Utilizar tres cuentas: inventario de mercancías, ventas y costo de ventas

- Se debe proporcionar un asistente para cada tipo de ensayo (transcripción). Por ello, en el inventario se determinará en cualquier momento. Solo a través del control se puede realizar un descubrimiento físico regular (muestreo) sobre la base de la rotación.
- Para cada artículo de venta o devolución de ventas, es necesario realizar otro artículo que registre el cambio en el precio de costo. Debido a las dificultades iniciales, su aplicación requiere contables idóneos, bien formados y bien formados.

1.6.6. Niveles de existencia

Las existencias definidas son todos los productos vendidos por la empresa. El inventario también son todas las materias primas reservadas por la empresa y utilizadas para fabricar productos o proporcionar servicios.

- ***Nivel de existencias máxima***

Nivel de inventario más alto Es la cantidad máxima de cada producto que se puede retener económicamente para evitar una posible escasez de productos. Estará determinado por el consumo máximo y el tiempo de reposición. (Naranjo & Naranjo, 2006)

- ***Nivel de existencia mínima***

Es el nivel mínimo de inventario que se debe mantener en stock para no interrumpir el proceso de venta. El cálculo tiene en cuenta el consumo de ciclo mínimo y el tiempo de sustitución. (Naranjo & Naranjo, 2006)

- ***Nivel de existencias crítica***

Es el nivel más bajo que puede alcanzar el inventario del proveedor cuando falla el suministro normal. (Naranjo & Naranjo, 2006)

1.7. Costo en los Inventarios

El costo afectado por cada decisión en particular debe determinarse indicando cuánto inventario tiene: considere los siguientes tipos de costos en su decisión de inventario.

1.7.1. Costos de Pedido

Pueden ser órdenes de compra realizadas para obtener materiales de proveedores u órdenes de compra relacionadas con órdenes de producción en masa de fábrica. Cuando se adquieren materiales, se deben redactar solicitudes de materiales y órdenes de compra, se deben procesar las facturas para pagar al proveedor y los lotes recibidos se verifican y se entregan al área de almacenamiento o procesamiento. Cuando una fábrica solicita un lote de fabricación, incurrirá en papeleo, mantenimiento mecánico, desperdicio de inicio normal de la primera producción de un nuevo dispositivo y otros costos únicos relacionados con la cantidad de lotes pedidos o producidos.

1.7.2. Costos de tenencia de Inventarios

Estos costos incluyen todos los gastos incurridos por la empresa debido al inventario. Los siguientes generalmente se envuelven dentro del costo de mantener el inventario:

- **Por obsolescencia.** Debido a los cambios en los patrones de ventas y los deseos de los clientes, el inventario ya no está disponible para la venta y por ello se comete en estos costos. Este problema es particularmente prominente en las industrias de la moda, la alta tecnología y la defensa.
- **Por deterioro.** Los materiales de inventario pueden mojarse, secarse, ensuciarse o deteriorarse de muchas otras formas como resultado del procesamiento, haciendo que ya no estén disponibles para la venta o uso.
- **Por impuestos.** Muchos estados y principios tienen impuestos sobre inventarios. Algunos se basan en la inversión de inventario en una época específica del año, mientras que otros se basan en la inversión de inventario promedio durante todo el año.
- **De garantía.** Al igual que la mayor parte de los activos, el inventario se encuentra protegido por un seguro, generalmente como parte de la póliza de seguro de una empresa.
- **De almacenamiento.** El almacenamiento de inventario debe supervisar y operar el almacén, el equipo de manejo de materiales y los registros necesarios. Si no hay inventario, no habrá ningún costo por estos medios.
- **De capital.** Los fondos invertidos en inventarios no se pueden utilizar para otras actividades de la empresa y, de hecho, se pueden pedir prestados a los bancos. El costo de los fondos prestados

o el costo de conformidad de inversión perdido íntegro a la rutina de los fondos en otras áreas de la empresa se incluyen en la inversión de inventario como costo de capital.

1.7.3. Costo de Agotamiento de Existencias

Si los materiales no están disponibles cuando el cliente los solicita, se pueden perder ventas o incurrir en costos adicionales. El costo de devolver un pedido proviene no solo del papeleo adicional, sino también del tiempo que les toma a los empleados de varios departamentos procesar los documentos del pedido devuelto, recolectar y empacar los productos reales y responder a las solicitudes de los clientes. Los costos pueden ser mayores a los del flete para transportar pequeñas cantidades de materiales.

1.7.4. Costo asociado con la Capacidad

Costos relacionados con la capacidad Los costos relacionados con la competencia incluyen horas extraordinarias, subcontratación, contratación, capacitación, despido y costos de ocio. Estos costos surgen cuando es necesario aumentar o disminuir la capacidad, o hay demasiada o muy poca capacidad en un período de tiempo.

1.8. Kardex

“Está compuesto por tarjetas, lo que le permite controlar la cantidad y el costo de las entradas y salidas para un proyecto determinado, y realizar un seguimiento del inventario en cualquier momento sin la necesidad de un inventario físico.”

1.8.1. Valoración de Inventarios

El método de valoración no aplica el movimiento físico de la mercancía, sino el costo o precio fijado para fines de control financiero y fiscal, la empresa debe elegir diferentes sistemas de valoración de inventarios de acuerdo a sus objetivos.

1.8.2. Valoración de las Entradas

Para establecer el valor que poseen las entradas de stock, es necesario distinguir entre las obtenidas externamente por la empresa y las producidas por la empresa. Los materiales comprados por la organización en el extranjero deben tener un precio de compra, que incluye el precio de compra más todos los costos incurridos por la función de compra. Aquellos materiales que son elaborados por la propia empresa, su valoración debe incluir el agotamiento de todos los factores utilizados para su obtención, es decir, la proporción de los costes directos más los indirectos acabados por la entidad.

1.8.3. Valoración de las Salidas

La selección de los criterios de evaluación para la producción de materiales es el resultado de los diferentes precios de compra de cada proyecto diferente, y lo más importante es su impacto en el proceso contable, debido a la evaluación del consumo en el proceso de producción y el valor del stock final, así como la valoración de los resultados. En el método de estimación de salida, encontramos lo siguiente:



Gráfico 1-1.8: Método de valoración de las salidas

Fuente: Método de valoración de las salidas

Realizado por: Hayder Geovanny Bermeo Urbina (2021)

1.8.4. Método fifo o peps

Acrónimo de first in, first out (primero en entrar, primero en salir). De acuerdo con el principio de este método, la valoración de los envíos se determina en este orden, comenzando el inventario y finalizando el inventario. Bajo el método de primero en entrar, primero en salir, la organización debe rastrear el costo unitario comprado dentro del inventario

El costo unitario usado para calcular el inventario final puede ser diferente del costo unitario usado para calcular el costo de ventas (Zapata, 2011).

Ventajas

- El inventario final se valora al precio de la última compra.
- El costo de inventario vendido se cotiza al costo de primera compra, por lo que el costo reconocido en el estado de resultados es inferior al costo registrado por otros métodos de valuación.
- Los costos más bajos en el estado de resultados dan como resultado una utilidad bruta más alta que otros métodos.

Desventajas

- Mayores beneficios conducen a mayores impuestos.
- En una economía inflacionaria, puede exagerar las ganancias porque compara los costos de compra antiguos con los precios de venta actuales.

1.8.5. Método UEPS o LIFO

El método LIFO se centra en el hecho de que el último que se ingresa es el primero en salir. Este es el último en venderse.

1.8.6. Método Promedio Ponderado

El método de valoración utilizado es relativamente fácil de calcular, y se considera que está totalmente adaptado a la tendencia volátil del mercado, es decir, el precio en ocasiones sube y en otra baja, por lo que es muy conveniente valorar los productos en tal volatilidad, el método PP, el

costo unitario se pondera como el costo unitario promedio en un período, es decir, si el costo unitario baja o aumenta en el período, se utiliza el valor promedio. El costo promedio se establece de la siguiente manera: El costo de los bienes disponibles para la venta dividido por el número de unidades disponibles. (Naranjo & Naranjo, 2006)

Ventajas

- Fácil de aplicar en una economía inflacionaria, proporciona una utilidad razonable porque promedia los costos antiguos y actuales.

Desventajas

- No permite un control detallado del costo de las entradas y salidas de las mercaderías.

Stock de Mercaderías “Una colección de materiales y artículos que una empresa almacena para su uso o ventas posteriores. Casi todas las empresas deben mantener inventarios o inventarios de diferentes tipos de bienes o artículos para sus operaciones y desarrollo económico.”

1.9. Clases de Stock

Se puede categorizar su inventario de diferentes maneras según los tipos de almacenamiento, especialmente en función de lo que desea obtener de ellos.

Stock Máximo: Incluye el número máximo de productos relacionados que forman el inventario en el espacio utilizable de la organización. Esta capacidad está directamente relacionada con la capacidad del almacén que posee la empresa, y también puede ser la razón para limitar el inventario máximo, el capital invertido en él o los costos de mantenimiento.

Stock Mínimo: Es la cantidad mínima de productos en almacén, en este caso esta denominación puede deberse a productos insuficientes, imposibilidad de obtener más elementos que productos, productos o productos directamente problemáticos han sido descontinuados.

Stock de Seguridad: se utiliza para evitar posibles anomalías, defectos o problemas de inventario activo causados por aquellas pérdidas o retrasos dentro de la entrega.

1.9.1. Stock Cero (*just – in time*)

Permite recibir objetos que constituyen inventario de forma escalonada y fragmentada según la urgencia de la empresa. El inventario se recibe a pedido. Este enfoque puede ahorrar costos,

porque el almacenamiento también generará costos en la empresa. Para realizar este tipo de "inventario", primero debemos realizar un estudio de rentabilidad.

1.10. Método ABC

El método ABC es una técnica de categorización utilizado en la gestión de inventarios, esto con el objetivo de clasificar todos los bienes que se encuentran dentro del inventario. La necesidad de diferenciar los artículos es imperante y mantiene cierto grado de importancia, lo que da como consecuencia un correcto desempeño para la organización, esto marca sin duda un plus en la estrategia de gestión.

Para (Ortiz, 2012): “El método ABC, también conocido como la regla 20-80, es una de las técnicas más utilizadas para seleccionar los elementos más importantes de un grupo determinado. Se basa en la contribución del economista italiano Wilfredo Pareto, quien observó en un estudio sobre distribución del ingreso realizado en 1897 que una gran parte del ingreso se concentra en manos de una pequeña parte de la población”. (pág. 12)

Siendo ABC, un sistema de clasificación divide todos los artículos, en tres grupos: A-B-C. Y estos grupos se instituyen a partir de una medida base cuantificable que se concentre el control sobre los artículos más importantes. De esta manera, el trabajo y la calidad de la gestión será proporcional a la importancia del producto.

1.10.1. Metodología del Método ABC

Para (Arias, 2012) la metodología para la aplicación del Método ABC de inventarios consiste en:

Dividirlo básicamente en cinco fases para así lograr entender y mejorar las relaciones existentes entre las entradas y salidas por concepto de inventarios en una empresa. Las entradas representan lo que se necesita o se utiliza para producir productos o servicios, lo cual se convierte en las salidas.

El análisis ABC admite comprender si alguna entrada es ineficaz o redundante, y también que parte es. Las fases son:

1. Análisis de las actividades: consiste básicamente en entender puntualmente cuales son las actividades encaminadas a la producción de un determinado producto o prestar un servicio para su disposición en el mercado.
2. La recopilación de datos de costes: para ello es preciso realizar un análisis profundo mediante la utilización de datos reales o mediante la utilización de fórmulas de asignación para determinar los costos necesarios para que la empresa se mantenga y produzca.
3. Reconciliación de los costos a las actividades respectivas: Esta consiste en sumar las entradas por concepto de acciones y costos para conseguir la entrada general, es decir, todo que la empresa invierte para la generación de su producto o servicio. Su propósito no consiste en el cálculo de los costos, sino en identificar con exactitud su procedencia. Los costos totales de una actividad están representados por el porcentaje de tiempo en que utiliza una entidad para cada una de sus actividades, siendo estas multiplicados por costos totales en entrada.
4. Cálculo de la salida: Dicha fase requiere calcular la cantidad real de los costos de cada área de producción. Es posible que las unidades de producción individuales tienen más de una salida, es decir, que una actividad sirve para producir más productos o servicios. Es importante en esta fase medir y calcular debidamente el volumen de salida de la empresa. El costo de la unidad de producción se efectúa teniendo en cuenta el costo total dividido por el volumen de salidas de la actividad de principal de producción.
5. Análisis de costos: Es preciso identificar qué por ciento de las actividades consume la superior parte de los costos, siendo de esta manera sería mucho más fácil comprender dónde reducir costos y dónde invertir para incrementar la eficiencia, sin correr el riesgo de reducir aquellos recursos considerados como valiosos. (págs. 78-79-80)

1.10.2. Beneficios del método ABC

(Merritt, 2018), menciona sobre los beneficios de los modelos de gestión como el ABC, están en el servicio al cliente y el cumplimiento de pedidos. Es por ello que la información que ofrece este modelo a la organización, logra suministrar de manera adecuada al inventario. Es decir, si la organización manipula el análisis de la demanda de los productos por consumo del cliente, concluye realizando el pedido según los elementos necesarios que se requieren para la oferta. Cuando la organización mantiene el inventario adecuado, esto sobrelleva a que se reducen los pedidos pendientes y se controlan mejor las existencias.

1.11. Cantidad económica de pedido (EOQ)

Según (Gómez, 2020), la cantidad económica de pedido se define como una herramienta la cual se emplea para determinar o calcular un monto óptimo de pedido para el artículo de un inventario tomando en cuenta todos los costos financieros y operativos, este establece el precio de pedido que disminuya los costos de los inventarios de una empresa.

1.12. Orden de compra o pedido

Para (Rus, 2020), la orden de compra es un instrumento que utilizan las empresas para la solicitud de mercaderías, es decir, enviar las necesidades del producto al proveedor, cuyo objetivo es contrastar posteriormente la entrega de dicha orden.

1.13. Orden de requisición

Es un documento utilizado para requerir la adquisición de un bien o un servicio de manera interna en una empresa u organización (Pérez & Merino, 2016)

1.14. Costos fijos y costos variables

(González, 2002), manifiesta que:

“Los costos fijos son aquellos que se perseveran constantes en un determinado periodo de tiempo. Ejemplo: depreciación, sueldos o el arriendo.”

“Los costos variables son aquellos que cambian en relación a la actividad de la empresa o al volumen de unidades producidas. Ejemplo: materia prima o comisiones.”

1.15. Inventarios con NIIF

Con base a la categoría en la que se encuentra la organización, se acuña la Norma Internacional de Información Financiera para Pequeñas y Medianas empresas (NIIF PYMES), con la siguiente afirmación sobre los métodos de valoración de inventarios, Sección 13 (IASB, 2015):

Las entidades deben utilizar el método de primero en entrar, primero en salir (PEPS) o el método del costo promedio ponderado para medir los costos de inventario, excepto como se discutió en el párrafo 13.17. Las entidades deben usar la misma fórmula de costo para todos los inventarios de naturaleza y propósito similares. Para inventarios de diferente naturaleza o propósito, puede ser razonable utilizar diferentes fórmulas de costos. Esta norma no permite el uso del método de último en entrar, primero en salir (LIFO). (p. 88)

En conformidad con lo anterior la (IASB, 2015) manifiesta en la sección 13.1 sobre el reconocimiento del inventario con la siguiente afirmación:

Esta sección establece los elementos y principios confirmación y medición de inventarios.

El inventario está activo si:

- (a) Conservan para la venta en el recorrido estándar del negocio;
- (b) Para la venta durante el proceso de producción; o
- (c) En forma de materiales o suministros, consumidos dentro del proceso de producción o prestación de servicios. (p. 85)

1.16. Marco conceptual

Administración

Es el transcurso de planear, organizar, dirigir y controlar las diligencias y recursos de una empresa. (Much Galindo, 2006)

Calidad total

Este es un proceso que involucra a todos los miembros de la organización para asegurar que toda actividad relacionada con la producción de bienes y servicios esté dentro del alcance del compromiso de mejora continua y satisfacción total de las necesidades del cliente (Chiavenato, 2006)

Información

Es la conclusión derivada del análisis de datos

Inventarios

El control de inventario incluye el correcto registro, mantenimiento, protección y adecuación de inventario de piezas y materiales, así como la organización de todos los suministros necesarios en todas las áreas. El marketing es una serie de actividades encaminadas a crear, suscitar, comercializar y transferir mercaderías en el momento y en la zona más adecuada, con la calidad requerida para satisfacer las necesidades del cliente (Münch, 2010).

Método ABC

ABC es un sistema de categorización en el que todas las mercaderías se dividen en tres grupos: A-B-C. Estos grupos se establecen en base a parámetros básicos cuantificables, por lo que el control se centra en los artículos más importantes. (Ortiz, 2012)

Mejora Continua

Es una filosofía que revela el trabajo en equipo y la participación decisiva de las personas en la resolución de problemas organizacionales, principalmente relacionados con el proceso productivo. El objetivo es la mejora continua y sistemática de la organización y el personal relacionado para satisfacer a los clientes.

CAPÍTULO II

2. MARCO METODOLÓGICO

2.1. Enfoque de investigación

En la presente investigación se manejó el enfoque cuantitativo y cualitativo para el desarrollo de este documento.

El enfoque cuantitativo se empleó en la aplicación de las encuestas al personal de la empresa, para recopilar datos sobre el funcionamiento del área de inventario y su desempeño. Esto con la finalidad de generar y obtener información confiable para la correcta preparación de un sistema de inventario para el Comercial Huacho. Y el enfoque cualitativo se empleó al momento de realizar la observación ya que fue necesario describir el funcionamiento actual del área de estudio.

2.2. Nivel de Investigación

En el desarrollo de este trabajo se aplicó el nivel de investigación descriptivo, el cual incluye la representación de hechos, fenómenos, individuos o grupos para establecer su estructura o comportamiento. Los resultados de este tipo de investigaciones se encuentran en un nivel intermedio en cuanto a profundidad de conocimiento. Fidias G., (2016)

Este tipo de investigación es favorable para investigaciones que pretenden describir un problema, en el presente caso dentro del área de los inventarios, así mismo analiza las interacciones que ocurren en este espacio de trabajo. Esto con el propósito de visualizar los procesos de venta y determinar a través de la observación el problema directamente.

También fue necesario aplicar el nivel de investigación exploratorio, ya que es importante tener conocimientos generales del tema de estudio, por tanto, fue necesario explorar el problema en esta empresa en particular y obtener información sobre las características, mediante las metodologías cuantitativa y cualitativa.

2.3. Diseño de investigación

El diseño de investigación seleccionado es de carácter no experimental debido a que no se manipulan las variables de ninguna manera, por tanto, los resultados encontrados a través de la observación son reales y sin ningún tipo de subjetividad.

El diseño no experimental fue utilizado, ya que la investigación enfrenta una experiencia particular en la cual se conoce la causa del problema y los efectos que produce, definiendo las características propias que permitió concluir el trabajo de titulación.

2.4. Tipo de estudio

En el trabajo a desarrollar se empleó la investigación de campo, en la cual es importante que el investigador se traslade al sitio donde se desenvuelve la problemática, esto es en la empresa “Comercial Huacho” de la ciudad de Riobamba. Este tipo de estudio pretende que el investigador se ponga en contacto directo con la realidad, con lo cual se obtiene datos relevantes y conformes. Mediante la utilización de técnicas de investigación se recopiló la mayor cantidad de información posible, a la vez que permita obtener los resultados deseados con respecto al control eficiente de los inventarios con metodología ABC.

También la investigación fue de índole documental porque se utilizó fuentes bibliográficas físicas y digitales para la recopilación de la información pertinente al Sistema de inventario, haciendo uso del método ABC y la correcta organización del área de trabajo.

2.5. Población y Planificación, selección y cálculo del tamaño de la muestra

2.5.1. Población:

El presente trabajo de investigación considera a la población como la totalidad de elementos de un conjunto. En este caso en particular la población perteneciente al Comercial Huacho corresponde a 12 trabajadores, siendo este número muy reducido no se procedió al cálculo de la muestra, trabajando con la totalidad de la población.

2.5.2. Muestra:

Se considera parte de un universo y dentro de una investigación es una parte muy representativa de la población.

2.6. Métodos, técnicas e instrumentos de investigación

2.6.1. Métodos

En el desarrollo de este trabajo de titulación se optó por seleccionar tres métodos que permitieron recopilar información fundamental en el diseño de este documento: método deductivo, inductivo y analítico.

El método deductivo es necesario para el desarrollo de la fundamentación teórica del trabajo, ya que permitió obtener una comprensión del tema general y los subtemas, en este caso; el sistema de inventario, los diferentes métodos existentes, así como también la correcta organización dentro del área para respaldar la propuesta de investigación.

El método inductivo es importante para analizar la problemática, es así que se analizó los registros del área de inventario con el fin de detallar los problemas que frecuentemente ocurren, de esta manera se obtuvo una visión más amplia del inconveniente generado, aportando con una propuesta que busque dar una solución oportuna.

Y, por último, el método analítico que permitió reconocer las causas de los problemas planteados y formular las características del mismo. Haciendo uso de este método y una vez definido el correcto funcionamiento del inventario de una empresa se pudo determinar las políticas de este procedimiento administrativo.

2.6.2. Técnicas

La observación directa: Esta técnica se utilizó en el estudio y la misma consiste en visualizar o captar mediante la vista, esta técnica ha estado desde el principio del trabajo de investigación, siendo uno de los primeros métodos utilizados para la recogida de datos. Esta técnica refiere que el investigador no se involucra con el fenómeno a estudiar, únicamente observa y toma notas para su posterior análisis.

Encuesta: En este estudio se realizó encuestas a los empleados del Comercial Huacho, esto con el objetivo de conocer su opinión respecto al problema de investigación y las posibles soluciones que podrían generarse.

2.6.3. Instrumentos

2.6.3.1. Cuestionario de preguntas

En este documento se requiere realizar un cuestionario con las preguntas respecto al tema de investigación para conocer el criterio de los empleados de la empresa.

2.6.4. Resultados

ENCUESTA DIRIGIDA A LOS EMPLEADOS DE COMERCIAL “HUACHO”.

Pregunta 1.

1. *¿Existe en la empresa un sistema de control de inventario para los artículos del Comercial?*

Tabla 1-2: *Control de Inventarios para los artículos del Comercial*

RESPUESTA		
SI	0	0%
NO	12	100%
TOTAL	12	100%

Fuente: Encuesta de la investigación

Realizado por: Hayder Geovanny Bermeo Urbina, (2021)

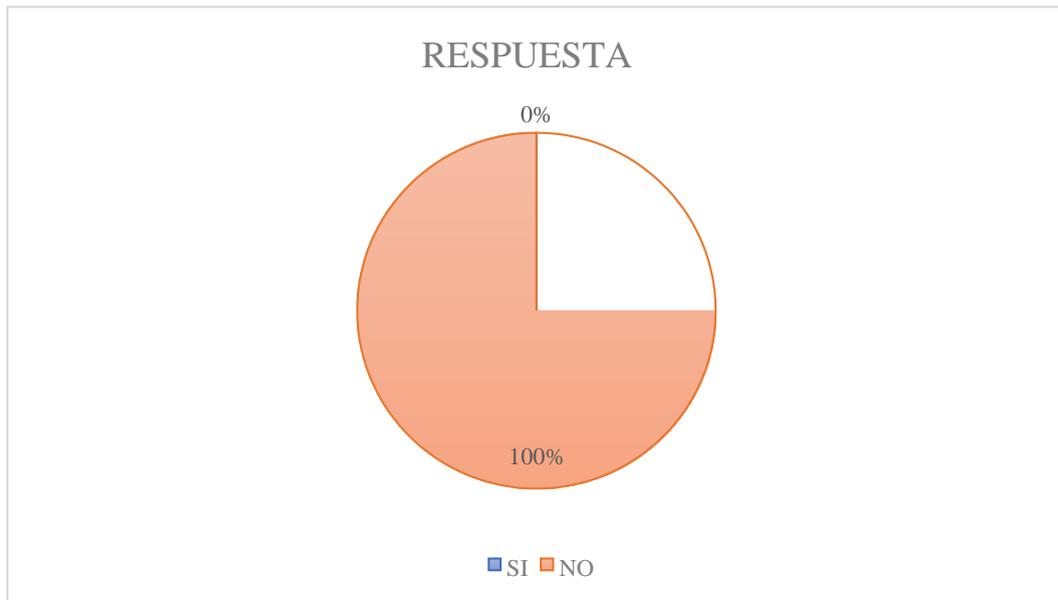


Gráfico 1-2.6: *Control de Inventarios para los artículos del Comercial*

Fuente: Encuesta de la investigación

Realizado por: Hayder Geovanny Bermeo Urbina, (2021)

Análisis: Los resultados obtenidos de la encuesta expresan que existe desconocimiento sobre la existencia de un sistema de control de inventario para los artículos de Comercial “Huacho”.

Interpretación: Del 100% del personal encuestado que labora en el Comercial Huacho el total de ellos no conoce sobre la existencia de un sistema de control de inventario.

Pregunta 2.

2. ¿Cómo se realiza el procedimiento para controlar el inventario en la empresa?

Tabla 2-2: *Procedimiento para controlar el inventario en la empresa*

RESPUESTA		
Manual	11	92%
Digital	1	8%
TOTAL	12	100%

Fuente: Encuesta de la investigación

Realizado por: Hayder Geovanny Bermeo Urbina, (2021)

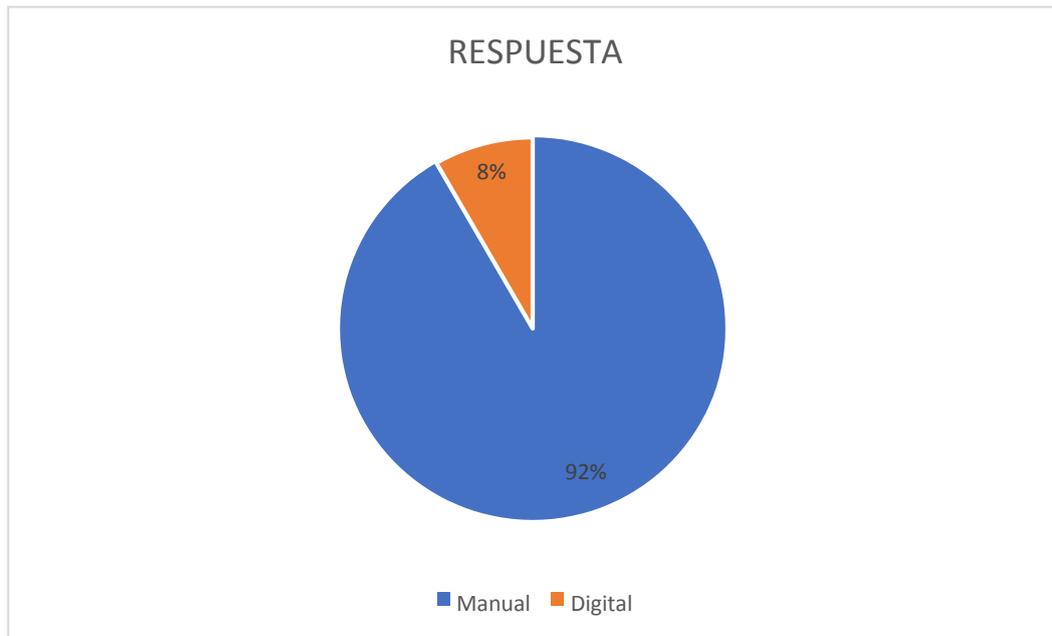


Gráfico 2.6-2: *Procedimiento para controlar el inventario en la empresa*

Fuente: Encuesta de la investigación

Realizado por: Hayder Geovanny Bermeo Urbina, (2021)

Análisis: Los resultados obtenidos de la encuesta, muestra que en “Comercial Huacho”, en el control de inventario se aplican mecanismos manuales, tales como libretas y cuadernos.

Interpretación: En la gráfica correspondiente el 92% considera que el procedimiento para realizar el inventario es manual, mientras que solo el 8% menciona que se el proceso es digital.

Pregunta 3.

3 ¿Con qué frecuencia se realiza el registro para el control de inventario?

Tabla 3-2.6: *Frecuencia en el registro para el control de inventario*

RESPUESTA		
Mensual	0	0%
Trimestral	0	0%
Semestral	10	83%
Anual	2	17%
Total	12	100%

Fuente: Encuesta de la investigación

Realizado por: Hayder Geovanny Bermeo Urbina, (2021)

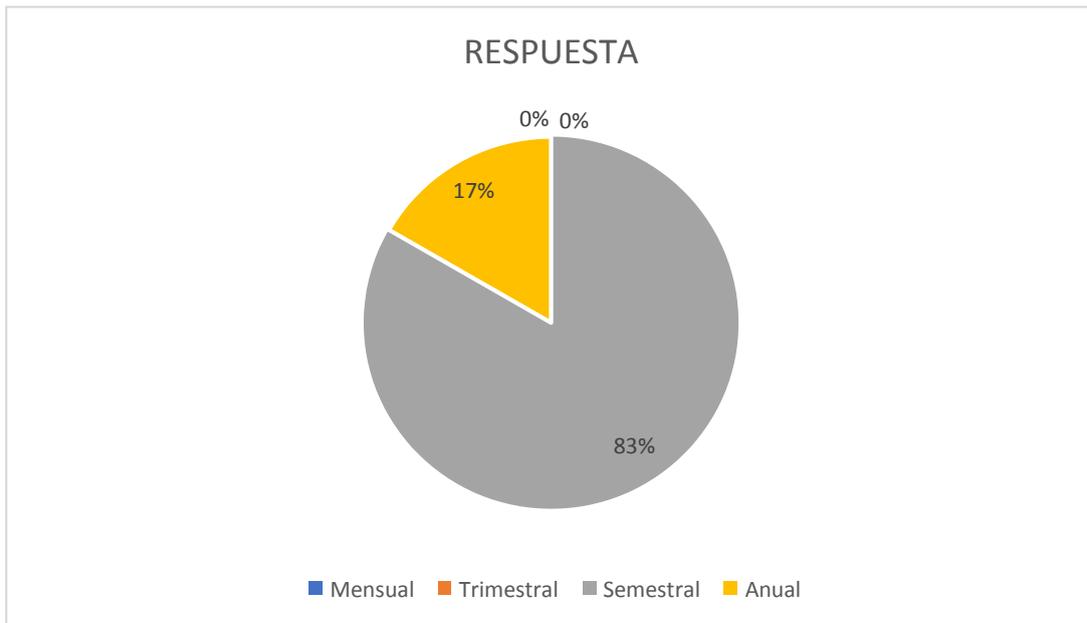


Gráfico 3-2.6: *Frecuencia en el registro para el control de inventario*

Fuente: Encuesta de la investigación

Realizado por: Hayder Geovanny Bermeo Urbina, (2021)

Análisis: En la encuesta se muestra la periodicidad con la que se ejecuta el control de inventario manifestando mayoritariamente un periodo semestral para aplicar este control.

Interpretación: Después de tabulados los datos el 83% afirma que el control de inventario se realiza semestralmente, mientras que el 17% manifiesta que se lo realiza anualmente.

Pregunta 4.

4. ¿Comercial Huacho cuenta con políticas para el control de inventarios?

Tabla 4-2.6: *Políticas para el control de inventarios*

RESPUESTA		
SI	0	0%
NO	12	100%
TOTAL	12	100%

Fuente: Encuesta de la investigación

Realizado por: Hayder Geovanny Bermeo Urbina, (2021)

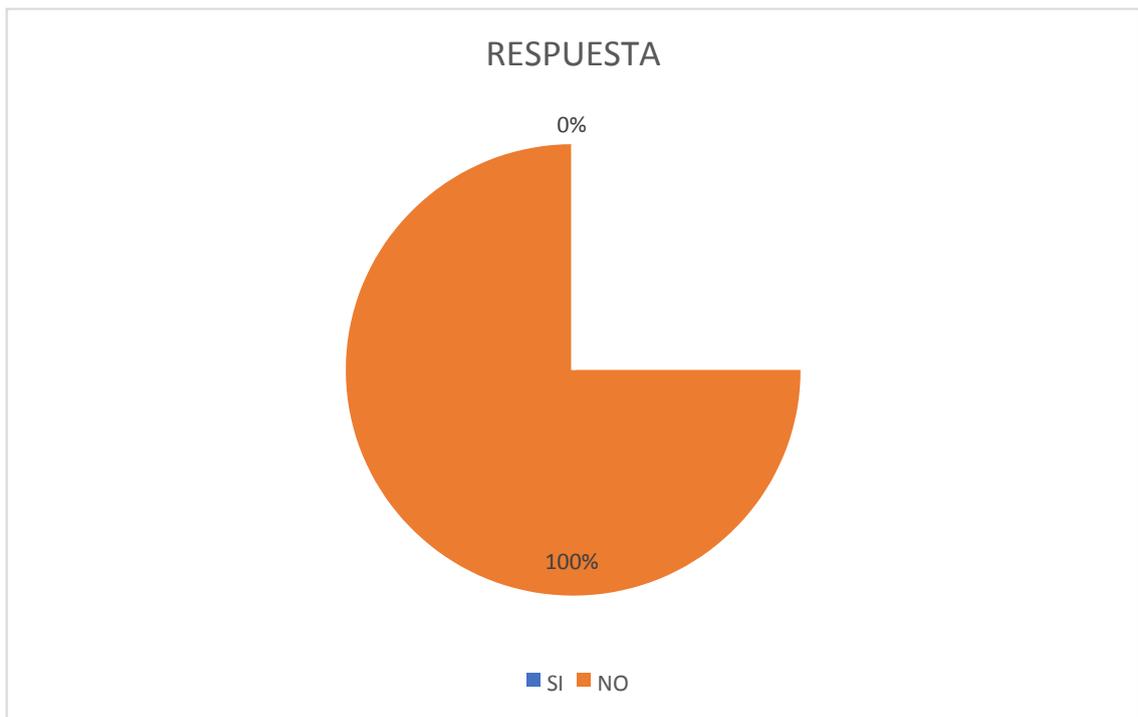


Gráfico 4-2.6: *Políticas para el control de inventarios*

Fuente: Encuesta de la investigación

Realizado por: Hayder Geovanny Bermeo Urbina, (2021)

Análisis: Los resultados obtenidos de la encuesta señalan que en Comercial “Huacho no se aplica políticas sobre el control de inventarios, así como de los procedimientos que apoyan la gestión del mismo.

Interpretación: El 100% de los encuestados expresa que no se aplican políticas de control de inventarios dentro de “Comercial Huacho”.

Pregunta 5.

5 ¿Conoce usted los principales motivos para dar de baja a los artículos del almacén?

Tabla 2.65-2: *Principales motivos para dar de baja a los artículos del almacén*

RESPUESTA		
SI	5	42%
NO	7	58%
TOTAL	12	100%

Fuente: Encuesta de la investigación

Realizado por: Hayder Geovanny Bermeo Urbina, (2021)

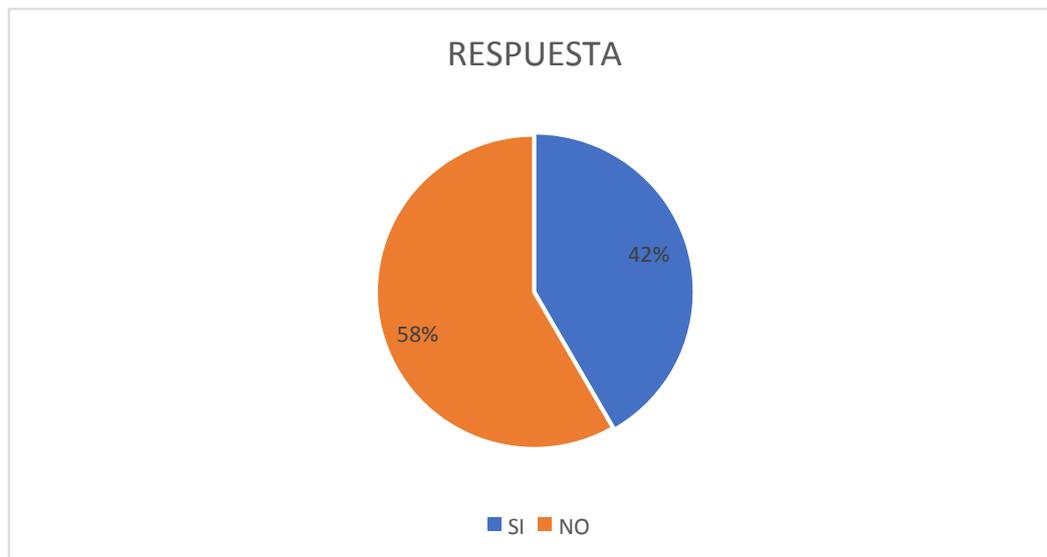


Gráfico 5-2.6: Principales motivos para dar de baja a los artículos del almacén

Fuente: Encuesta de la investigación

Realizado por: Hayder Geovanny Bermeo Urbina, (2021)

Análisis: Los resultados obtenidos de la encuesta señala que una gran parte de los empleados de Comercial Huacho conocen los principales motivos para dar de baja a los artículos del almacén, sin embargo, la otra parte de su personal desconoce sobre el tema.

Interpretación: En la gráfica se muestra que el 58% del personal manifiesta conocer los motivos para ejecutar estas tareas mientras que el 42% restante menciona que desconoce.

Pregunta 6.

6. ¿Cree usted que los artículos se encuentran debidamente codificados y localizados de manera ágil y oportuna para el control del inventario?

Tabla 2.6-2: Artículos debidamente codificados

RESPUESTA		
SI	4	33%
NO	8	67%
TOTAL	12	100%

Fuente: Encuesta de la investigación

Realizado por: Hayder Geovanny Bermeo Urbina, (2021)

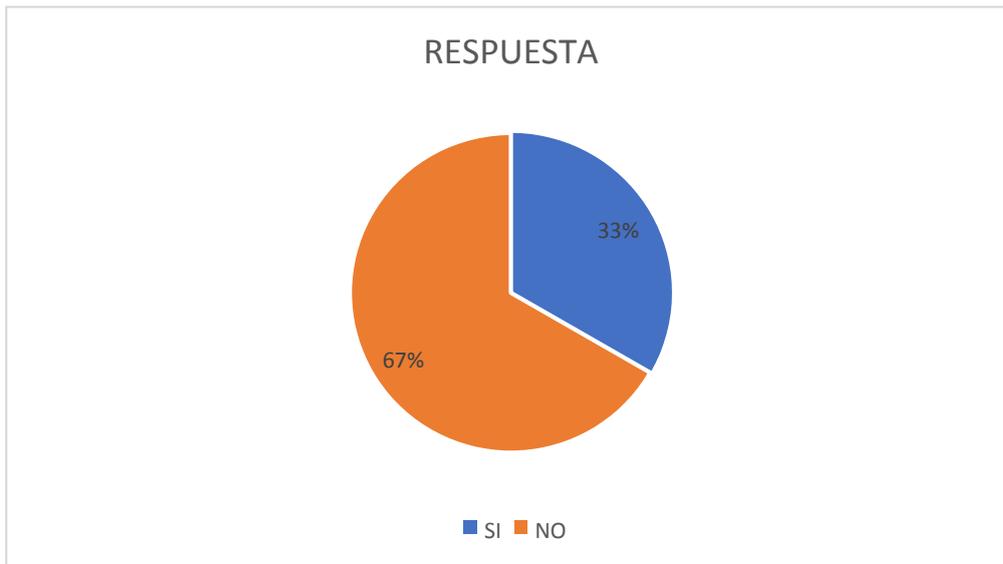


Gráfico 2.6-2: *Artículos debidamente codificados*

Fuente: Encuesta de la investigación

Realizado por: Hayder Geovanny Bermeo Urbina, (2021)

Análisis: Los resultados obtenidos de la encuesta señalan que en su mayoría los empleados mantienen dificultad para localizar y codificar los productos.

Interpretación: En la encuesta realizada el 33% de la población manifiesta que los artículos del comercial se encuentran debidamente codificados y localizados de manera ágil y oportuna frente a un 67% que considera lo contrario.

Pregunta 7.

7. Conoce usted sobre la adquisición de mercadería y la elaboración del cuadro de necesidades

Tabla 7-2: *Adquisición de mercadería*

RESPUESTA		
SI	0	0%
NO	12	100%
TOTAL	12	100%

Fuente: Encuesta de la investigación

Realizado por: Hayder Geovanny Bermeo Urbina, (2021)



Gráfico 7-2.6: Adquisición de mercadería

Fuente: Encuesta de la investigación

Realizado por: Hayder Geovanny Bermeo Urbina, (2021)

Análisis: Los resultados obtenidos de la encuesta señala que todos los empleados ignoran sobre los instrumentos de trabajo empleados en la actividad de adquisición de mercadería y la elaboración del cuadro de necesidades.

Interpretación: El 100% de los encuestados desconocen sobre el proceso de adquisición de mercadería y la elaboración del cuadro de necesidades.

Pregunta 8.

8. ¿Seleccione que actividad considera más relevante a la hora de administrar un inventario?

Tabla 8-2: Administración de inventarios

RESPUESTA		
Rotación del producto	2	17%
Determinación de Existencia (stock)	8	67%
Caducidad del producto	2	17%
Total	12	100%

Fuente: Encuesta de la investigación

Realizado por: Hayder Geovanny Bermeo Urbina, (2021)

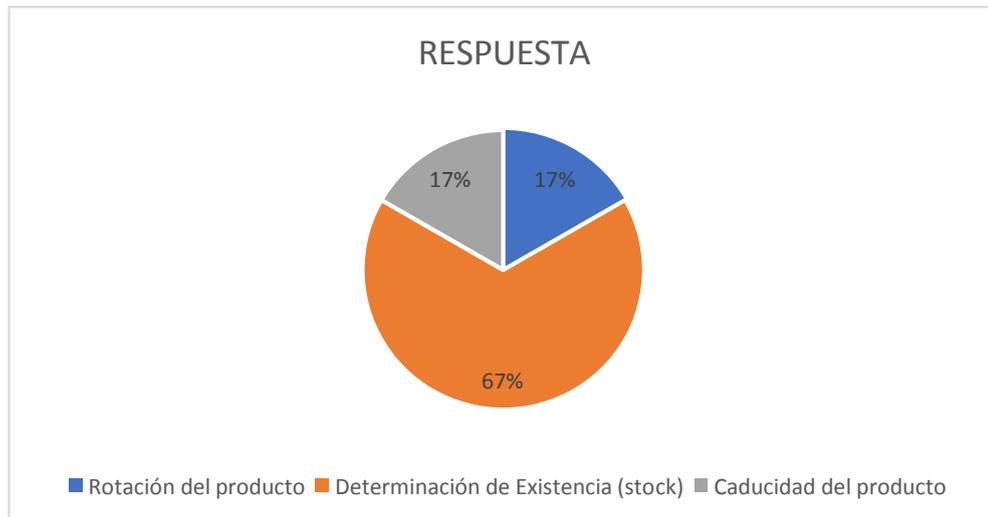


Gráfico 8-2.6: *Administración de inventarios*

Fuente: Encuesta de la investigación

Realizado por: Hayder Geovanny Bermeo Urbina, (2021)

Análisis: Los resultados obtenidos de la encuesta determinan como la actividad fundamental al aplicar un sistema de control de inventario es conocer el número de existencias y en no menor importancia la caducidad y rotación del producto.

Interpretación: En la encuesta realizada se expone que el 67% de la población considera que la actividad más relevante a la hora de administrar un inventario es la determinación de existencias, mientras que el 17% manifiesta la rotación del producto y el restante afirma que se debe observar el tiempo de caducidad del producto.

Pregunta 9.

9. ¿Seleccione el principal beneficio de mantener un sistema de control de inventarios?

Tabla 9-2: *Beneficio del sistema de control interno*

RESPUESTA		
Aumento de clientes recurrentes	5	42%
Compras más eficientes	1	8%
Aumento del control stock estacional	4	33%
Reducción de pérdidas	1	8%
Reducción de los costos de almacenamiento	1	8%
Reducción de inventario obsoleto	0	0%
Total	12	100%

Fuente: Encuesta de la investigación

Realizado por: Hayder Geovanny Bermeo Urbina, (2021)

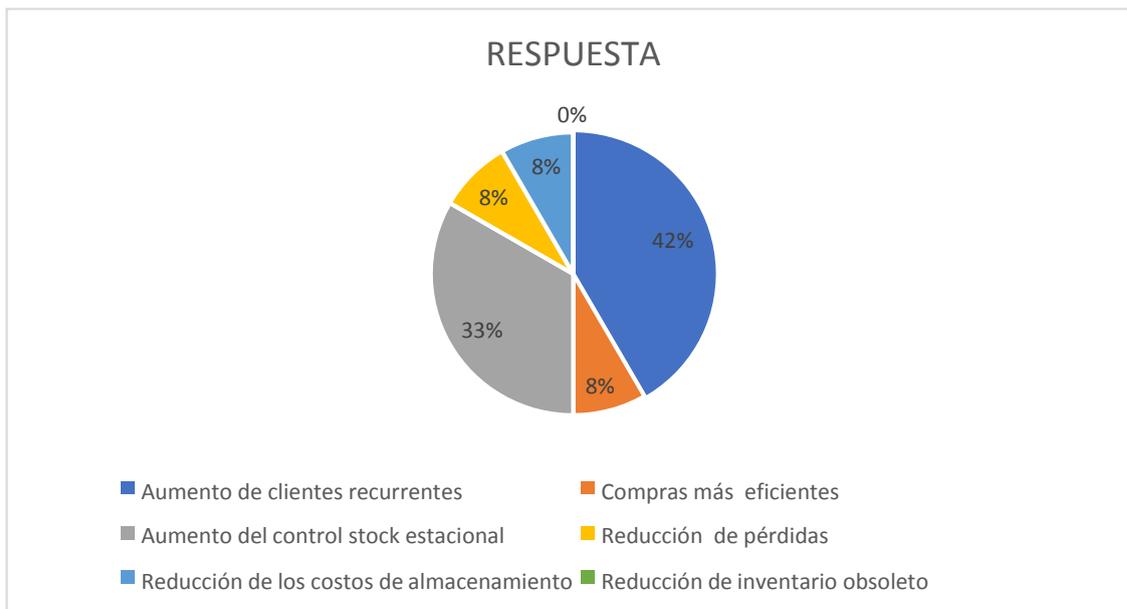


Gráfico 9-2.6: *Beneficio del sistema de control interno*

Fuente: Encuesta de la investigación

Realizado por: Hayder Geovanny Bermeo Urbina, (2021)

Análisis: De la investigación se afirma que el principal beneficio sería el aumento de clientes recurrentes al mantener un sistema de control de inventarios, sin embargo, una minoría expresa que ayudaría a la reducción de pérdidas y costos.

Interpretación: de la encuesta realizada se deriva que el 42% de los encuestados considera como beneficio al aumento de clientes, el 33% afirma que es el aumento del control stock estacional, frente al 8% que ve beneficioso en la reducción de costos de almacenamiento, el otro 8% que refiere a las compras más eficientes y el ultimo 8% menciona a la reducción de pérdidas.

Pregunta 10.

10. ¿Considera usted necesario la aplicación de un sistema de control de inventarios que permita conocer oportunamente la existencia de los artículos de venta en el Comercial Huacho?

Tabla 10-2: *Sistema de control interno*

RESPUESTA		
SI	12	100%
NO	0	0%
TOTAL	12	100%

Fuente: Encuesta de la investigación

Elaborado por: Hayder Geovanny Bermeo Urbina, (2021)



Gráfico 10-2.6: *Sistema de control interno*

Fuente: Encuesta de la investigación

Elaborado por: Hayder Geovanny Bermeo Urbina, (2021)

Análisis: Los resultados obtenidos de la encuesta demuestran que es necesario la aplicación de un sistema de control de inventario

Interpretación: De la encuesta realizada el 100% de los encuestados afirma necesario la aplicación de un sistema de control de inventarios.

CAPÍTULO III:

3. MARCO DE RESULTADOS Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS

3.1. Introducción

Toda decisión empresarial se toma con base en información confiable, oportuna, relevante y exacta, los inventarios son parte de esa información que determinan los nuevos objetivos a conseguir por la empresa. Un sistema de control de inventarios implementado acorde a la realidad de la empresa aporta información útil para la toma de decisiones.

En el presente trabajo se sugiere el diseño de un sistema de control de inventarios ABC para la empresa “Comercial Huacho”, de la ciudad de Riobamba, provincia de Chimborazo, la cual contempla los lineamientos referenciados por los autores investigados.

3.2. Propuesta

3.2.1. Título

Diseño de un sistema de control de inventarios ABC para la empresa “Comercial Huacho”, de la ciudad de Riobamba, provincia de Chimborazo, periodo 2020.

3.2.2. Beneficiarios

El diseño de un sistema de control de inventarios ABC será para los usuarios de la empresa Comercial Huacho, de la ciudad de Riobamba, provincia de Chimborazo.

3.2.3. Fundamento legal

Comercial Huacho con base en la información proporcionada se encuentra regulada por los siguientes organismos de control:

- Servicio de Rentas Internas
- Ministerio de trabajo
- Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social

En consecuencia se rige por las siguientes normas y reglamentos que amparan su actividad económica.

- ✓ Constitución de la República del Ecuador
- ✓ Ley de Régimen Tributario Interno
- ✓ Ley de Superintendencia de Compañía Valores y Seguros
- ✓ Código de Comercio
- ✓ Normas Internacionales de Información Financiera para Pequeñas y Medianas Empresas
- ✓ Código de trabajo
- ✓ Código tributario
- ✓ Reglamento LORTI
- ✓ Código Orgánico Monetario y Financiero

3.2.4. Objetivo

Objetivo General

Diseñar un sistema de control de inventario ABC para la empresa Comercial Huacho, mediante la aplicación de flujogramas, políticas y fórmulas tendientes al control de los inventarios y la toma de decisiones empresariales.

Objetivos específicos

- Recopilar información suficiente, competente y relevante sobre la empresa en cuestión, a través de la observación y entrevista para la obtención de datos informativos.
- Desarrollar un sistema de control de inventarios ABC, mediante el método descendente y las fórmulas propuestas por los autores para el desarrollo de este capítulo.
- Presentar el sistema de control de inventarios mediante el informe para su aplicación en ejercicios económicos futuros.

3.2.5. Descripción de la propuesta

Diagnostico general

Tabla 1-3: Datos de la empresa

Tabla 1-3.2: Datos de la empresa

Razón social	Comercial Huacho
Registro Único de Contribuyente	0691742628001
Representante Legal	Huacho Guamán Yolanda Teresa
Tipo de empresa	Sociedad
Actividad	Compra y venta de telas, insumos para confecciones de ropa deportiva y colchones
Obligaciones tributarias	Declaración de IVA
	Anexo relación de dependencia
	Anexo transaccional simplificado
	Declaración del impuesto a la renta sociedades
	Declaración de retención en la fuente
Inicio de actividades	16/7/2014
Capital Social	54937,37
Número de socios	2
Dirección	Chimborazo, Riobamba, Av. José Joaquín de Olmedo entre las calles Francia y Juan de Lavalle.
Correo	huachocome@gmail.com

Fuente: Comercial Huacho

Realizado por: Hayder Geovanny Bermeo Urbina, (2021)

Logotipo



Figura 1-3: Logotipo Huacho

Fuente: Comercial Huacho

Realizado por: Hayder Geovanny Bermeo Urbina, (2021)

Antecedentes

La empresa “Comercial Huacho “es una microempresa que inicia sus actividades como un modelo de negocio familiar el 16 de julio del 2014, en la ciudad de Riobamba, provincia de Chimborazo, ubicada en el centro de la ciudad en la Av. José Joaquín de Olmedo entre las calles Francia y Juan de Lavalle, se dedica a la compra y venta de telas, insumos para confecciones de ropa deportiva y colchones. Actualmente la empresa vende al por mayor y menor al público en general, además distribuye a los cantones Guano y Chambo los más cercanos al cantón Riobamba.

Los departamentos que ha considerado la empresa son: departamento de contabilidad, departamento de Talento Humano, departamento de servicio al cliente y área de suministro de inventario, con una subárea de bodega.

Al momento cuenta con 9 trabajadores: 1 Gerente administrativo, 1 contador, 1 supervisor de venta, 1 cajero, 1 bodeguero y 4 vendedores. La actividad a la que se dedica la empresa no requiere de ningún tipo de maquinaria presentando ventas mensuales ascienden a 80000\$ dólares mensuales.

Nómina de la empresa Comercial Huacho

Tabla 3.2-3: Nomina Comercial Huacho

Cantidad	Cargo
1	Gerente
1	Contador
1	Vendedor General
1	Bodeguero
1	Cajero
4	Vendedores

Fuente: Comercial Huacho

Realizado por: Hayder Geovanny Bermeo Urbina, (2021)

Misión

Comercializar bienes de la rama textil de alta calidad, mismas que satisfagan las necesidades del consumidor final a fin de mantener la sostenibilidad de la empresa en el tiempo.

Visión

Ser una empresa líder en bienes de la rama textil, valorada por su calidad, compromiso social y servicio al consumidor final a nivel nacional.

Filosofía empresarial

- Responsabilidad
- Calidad
- Compromiso
- Puntualidad
- Innovación
- Confianza
- Trabajo en equipo
- Garantía

Organigrama de la Microempresa

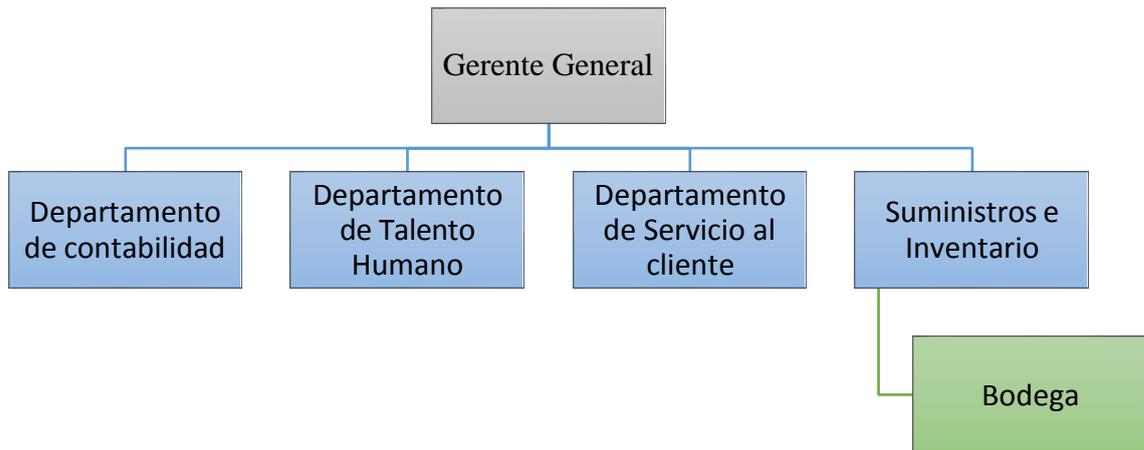


Gráfico 1-3.2: Organigrama

Fuente: Comercial Huacho

Realizado por: Hayder Geovanny Bermeo Urbina, (2021)

3.2.6. Sistema de control de inventario ABC

El sistema de control de inventarios para el comercial Huacho será el ABC cuyo propósito será la optimización de los recursos financieros y logísticos de la empresa, así como determinar los stock máximo y mínimo, políticas de control y eficiencia de costos.

Políticas control de inventarios

- ❖ El sistema de inventario se controlará por el método ABC.
- ❖ Se tomará un conteo físico mensual al último día hábil del mes.
- ❖ Los consumos internos se registrarán en una orden de requisición de materiales para las diferentes áreas.
- ❖ Para la adquisición de materiales se emitirá la orden de pedido misma que será firmada por el contador, bodeguero y cajero.
- ❖ Para el ingreso a bodega se emitirá la orden de compra para su posterior contabilización.
- ❖ Se evaluará bajo el método promedio ponderado en tarjetas Kardex.
- ❖ Se solicitará la adquisición de mercadería al contar con el stock mínimo a fin de evitar sobreabastecimiento.
- ❖ Se elaborará el informe de inventario de manera mensual con anterioridad a la elaboración de estados financieros.
- ❖ Existirá comunicación directa con el contador a fin de depurar saldos de inventarios para los estados financieros.
- ❖ Se adquirirá mercadería con proveedores formales.

- ❖ Para su contabilización se utilizará el sistema de inventario permanente con las cuentas inventario de mercaderías, costo de venta y venta.

Muestra familia de inventario Comercial Huacho

La familia de inventario de Comercial Huacho comprende 58 telas, y suministros varios.

Tabla 3.2-3: Muestra inventario

Tela Voile Pd Shiny
Tela Terciopelo
Tela Franela.
Tela Pesada
Tela Antifluido
Tela Polar Estampada
Tela Toalla
Terciopelo

Fuente: Comercial Huacho
Realizado por: Hayder Geovanny Bermeo Urbina, (2021)

Flujograma de proceso de inventarios

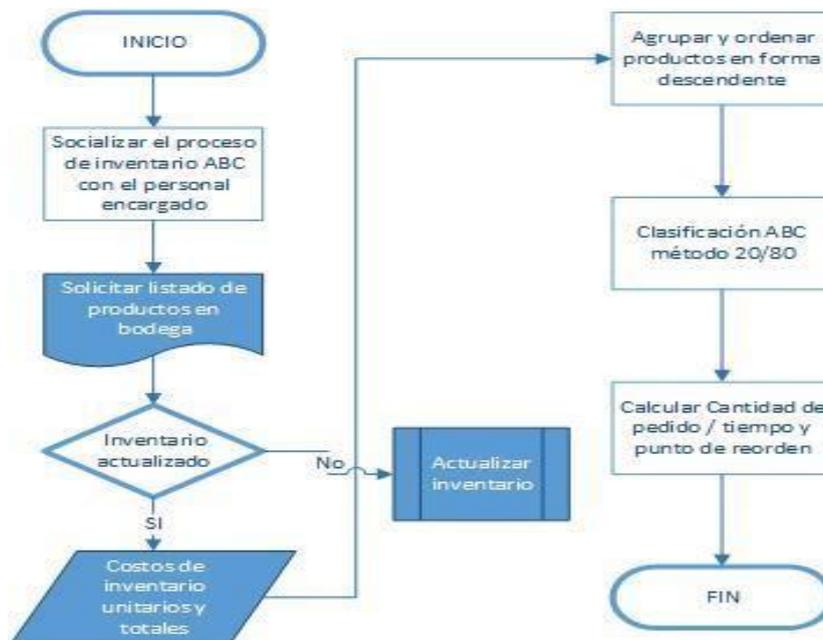


Gráfico 2-3.2: Proceso de control inventario ABC

Fuente: Comercial Huacho
Realizado por: Hayder Geovanny Bermeo Urbina, (2021)

Adquisición de mercadería

Para la adquisición de mercadería se seguirán los siguientes procesos:

- El bodeguero realizará la constatación física y determinará si existe o no el bien a vender.

- Si no existe solicitará al contador la orden de pedido.
- Si existe finaliza el proceso.
- Si no existe el contador elabora la orden de pedido.
- Cotiza los proveedores idóneos.
- Emite la orden de pedido
- Aprueba la orden de pedido
- El bodeguero realiza la compra
- El proveedor revisa el pedido
- El proveedor emite la factura
- El contador realiza el proceso de pago
- El proveedor despacha la mercadería
- Bodeguero percha en la bodega

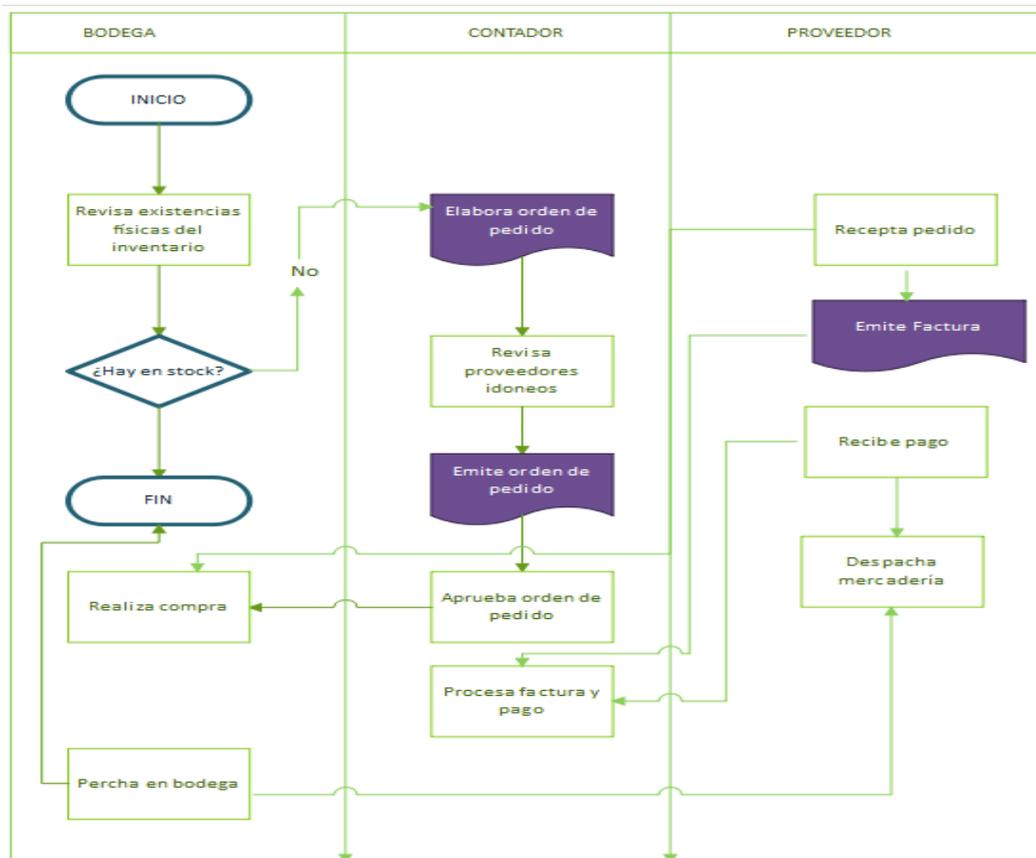


Gráfico 3.2-3: Adquisición de mercadería

Fuente: Comercial Huacho

Realizado por: Hayder Geovanny Bermeo Urbina, (2021)

Recepción de mercadería

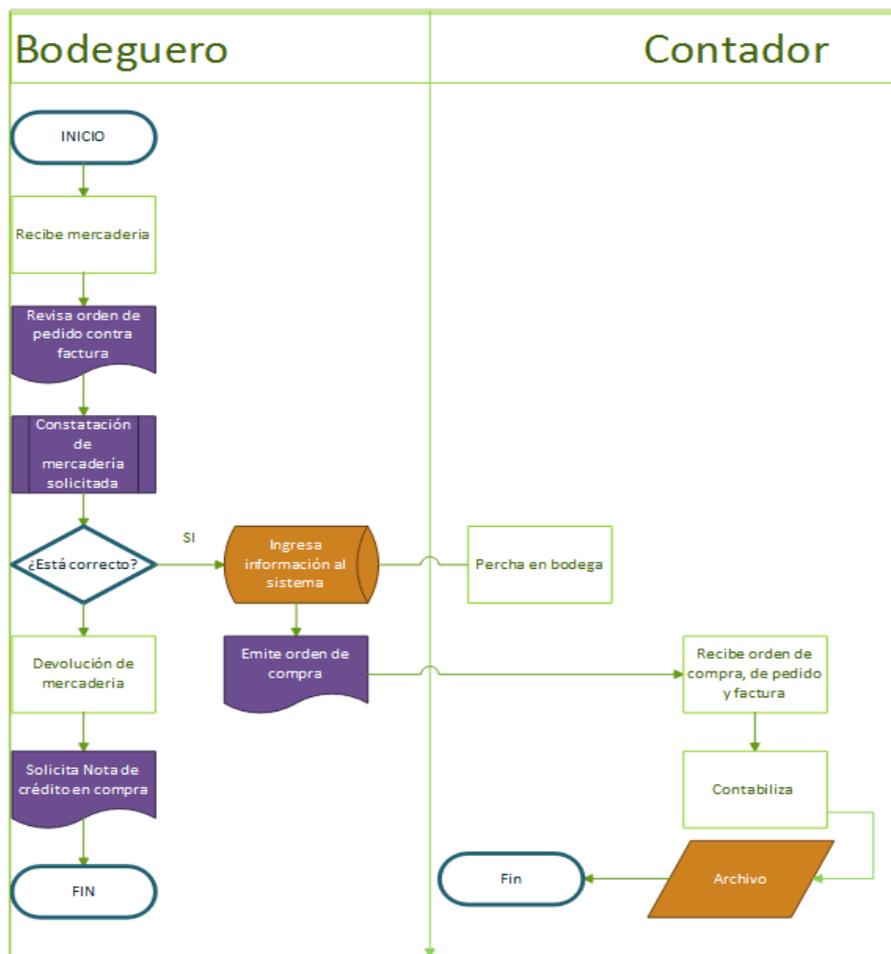


Gráfico 4-3.2: Recepción de mercadería

Fuente: Comercial Huacho

Realizado por: Hayder Geovanny Bermeo Urbina, (2021)

Para la recepción de mercadería se siguen los lineamientos propuestos en el flujo de procesos, mismo que facilitará el trabajo del encargado de bodega y contador de comercial Huacho.

- Recibe mercadería el encargado de bodega.
- Inspecciona la mercadería
- Alimenta la información en el sistema
- Si no está conforme devuelve para la emisión de nota de crédito en compra por parte del proveedor.
- Si está conforme envía documentos al contador.
- Contador contabiliza el proceso
- Se archiva la documentación
- Encargado de bodega percha la mercadería.

Salida de la mercadería

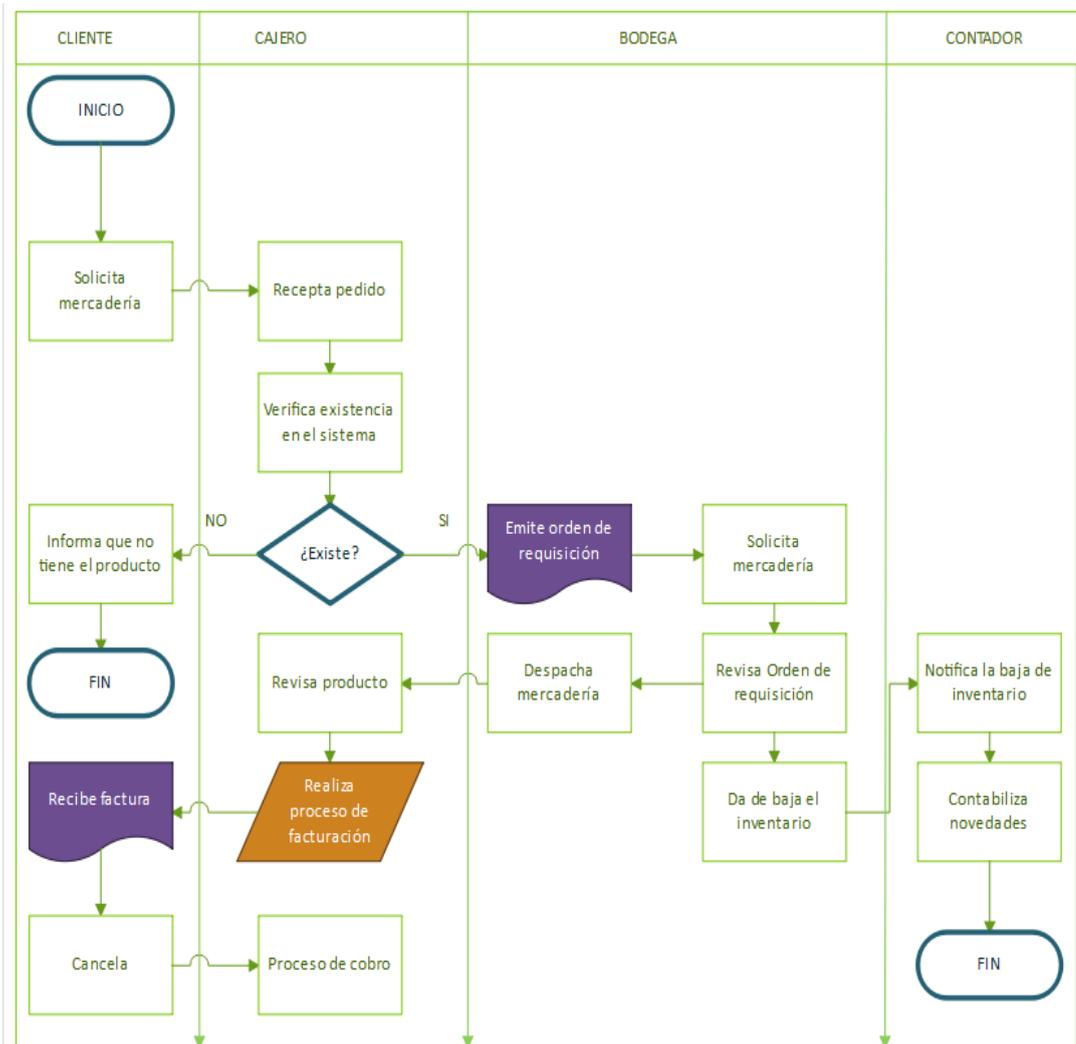


Gráfico 5-3.2: Salida de mercadería

Fuente: Comercial Huacho

Realizado por: Hayder Geovanny Bermeo Urbina, (2021)

Para la salida de mercadería sea esta por venta o consumo se siguen los lineamientos propuestos en el flujograma de procesos para comercial Huacho.

- Usuario o cliente solicita mercadería.
- Cajero revisa stock
- Si existe emite orden de requisición
- Si no existe notifica al usuario o cliente
- Bodega verifica el inventario y despacha
- Cajero verifica mercadería
- Cajero emite factura
- Cliente paga y lleva la mercadería

- Bodega notifica al contador la baja de inventario
- Contador contabiliza las novedades

En el siguiente apartado se propone los documentos de soporte que intervienen en los flujogramas de proceso.

Documentos fuente

Orden de compra

COMERCIAL HUACHO						
ORDEN DE COMPRA						
orden N°						
PROVEEDOR:						
FECHA DE PEDIDO:				FECHA DE PAGO:		
Presupuesto N°	Cantidad	Detalle	V. Unitario	Subtotal	IVA	Total
Total						
Observaciones:						
Fecha de recepción						
Recibido por:						

Figura 2-3: *Orden de compra*

Fuente: Comercial Huacho

Realizado por: Hayder Geovanny Bermeo Urbina, (2021)

La orden de compra es el documento soporte del ingreso a la contabilidad y al sistema contable misma que alimentará la información en las tarjetas Kardex para el correcto proceso del inventario.

Orden de requisición

COMERCIAL HUACHO Orden de requisición Orden N°				
Producción: N° 006				
FECHA DE PEDIDO:			FECHA DE REQUISICIÓN:	
DEPARTAMENTO:				
CANTIDAD	UNIDAD	DESCRIPCIÓN	PRECIO	VALOR TOTAL
TOTAL				
Solicitado por: Cliente Despachado por: Ariel Cordero				

Figura 3-3: Orden de requisición

Fuente: Comercial Huacho

Realizado por: Hayder Geovanny Bermeo Urbina, (2021)

Orden de pedido

COMERCIAL HUACHO Orden de Pedido N°			
ELABORADO POR:		FECHA:	
PROVEEDOR:			
Por medio de la presente se solicita los siguiente ítems, sin otro particular me suscribo de usted.			
CANTIDAD	PRODUCTO	CARACTERISTICA	COLORES
Observaciones:			
Encargado de bodega		Contador	

Figura 4-3: Orden de pedido

Fuente: Comercial Huacho

Realizado por: Hayder Geovanny Bermeo Urbina, (2021)

Tarjeta Kardex

EMPRESA COMERCIAL HUACHO CONTROL DE INVENTARIOS METODO PROMEDIO										
ARTICULO TELA JERSEY EXISTENCIA MAXIMA										
U.MEDIDA METROS EXISTENCIA MINIMA LOCALIZACION										
EXISTENCIA CRITICA										
FECHA	DETALLE	ENTRADAS			SALIDAS			EXISTENCIAS		
		CANT.	P/UNITARIO	V/TOTAL	CANTIDAD	P/UNITARIO	V/TOTAL	CANTIDAD	P/UNITARIO	V/TOTAL
04-jul-19	Compra Seg. F. 025	10	300,00	3.000,00				10	300,00	3.000,00
07-jul-19	Ord. Requisición No.006				5	300,00	1.500,00	5	300,00	1.500,00
17-jul-19	Ord. Requisición No.010				4	300,00	1.200,00	1	300,00	300,00
										300,00

EMPRESA COMERCIAL HUACHO CONTROL DE INVENTARIOS METODO PROMEDIO										
ARTICULO TELA FLECE EXISTENCIA MAXIMA										
U.MEDIDA METRO EXISTENCIA MINIMA LOCALIZACION										
EXISTENCIA CRITICA										
FECHA	DETALLE	ENTRADAS			SALIDAS			EXISTENCIAS		
		CANT.	P/UNITARIO	V/TOTAL	CANTIDAD	P/UNITARIO	V/TOTAL	CANTIDAD	P/UNITARIO	V/TOTAL
04-jul-19	Compra F. No.025	20	300,00	6.000,00				20	300,00	6.000,00
06-jul-19	Dev. Compras NC 2526	(3)	300,00	(900,00)				17	300,00	5.100,00
07-jul-19	Orden Requisición No.007				9	300,00	2.571,43	8	300,00	2.528,57
17-jul-19	Orden Requisición No.011				7	300,00	2.142,86	1	300,00	385,71

EMPRESA COMERCIAL HUACHO CONTROL DE INVENTARIOS METODO PROMEDIO										
ARTICULO TELA RIP EXISTENCIA MAXIMA										
U.MEDIDA METRO EXISTENCIA MINIMA LOCALIZACION										
EXISTENCIA CRITICA										
FECHA	DETALLE	ENTRADAS			SALIDAS			EXISTENCIAS		
		CANT.	P/UNITARIO	V/TOTAL	CANTIDAD	P/UNITARIO	V/TOTAL	CANTIDAD	P/UNITARIO	V/TOTAL
04-jul-19	Compra F/ 025	1	300,00	300,00				1	300,00	300,00
07-jul-19	Orden Requisición No. 008				1	300,00	180,00	0	300,00	120,00
17-jul-19	Orden de Requisición No.012				0	300,00	96,00	0	300,00	24,00

Figura 5-3: Tarjeta Kardex

Fuente: Comercial Huacho

Realizado por: Hayder Geovanny Bermeo Urbina, (2021)

Proveedores

Tabla 4-3.2: *Lista de proveedores*

Nº	NOMBRE	UBICACIÓN
1	Neymatex	Quito
2	Lafayette Ecuador	Quito
3	Importadora James	Quito
4	Textiles Alvarez	Quito
5	TEXPAC	Quito
6	Textiles La Escala	Quito
7	Indutexma	Quito
8	Intela	Quito
9	Ivantex	Quito
10	La Carolina importadora	Quito
11	Telas Textiles	Quito

Fuente: Comercial Huacho

Realizado por: Hayder Geovanny Bermeo Urbina, (2021)

Los proveedores en una empresa son de vital importancia ya que son quienes nos proveen de mercaderías para el giro normal del negocio, Comercial Huacho presenta la lista de los proveedores con los cuales trabaja por su calidad y acuerdos comerciales.

Aplicación del Sistema de Control de Inventarios ABC

La propuesta de realizar el sistema de control de inventario con el método ABC consiste en identificar los artículos de la empresa y segregarlos en diferentes categorías a partir de la priorización de los productos.

En efecto, se describe la clasificación con base al autor (Rivera, 2019), los cuales mencionan que se debe revisar los datos históricos que se tengan de los inventarios y el comportamiento de estos de los últimos 3 años para así identificar cuales representan la mayor cantidad de veces comprado, a su vez se identificará el costo de los materiales que mayor peso tienen en el valor total del inventario. Para esto se realizará la clasificación ABC utilizando el método del Pareto con los registros de los años 2018, 2019, 2020 y estos se clasifican acorde al grupo que pertenecen.

Se aplicará el modelo sugerido por López (2010), se estable la prioridad por la demanda de productos del último año completo. Seguido de los cálculos para determinar el punto de reorden, tiempo y cantidad adecuada para el abastecimiento de mercadería con la finalidad de minimizar el sobreabastecimiento, gastos innecesarios y pérdidas monetarias.

Para el efecto se solicita el listado de ítems desde el año 2018 al 2020 el cual una vez depurado refleja 2071 productos, para efectos metodológicos, educativos y de aplicación de la propuesta se trabaja con la muestra de telas, y para los cálculos se considera dos productos por cada categoría (A, B, C), sin embargo, se presenta en los anexos el listado completo de los artículos de comercial Huacho.

Con base a la información obtenida se aplica los siguientes pasos a seguir en el sistema de control de inventarios ABC para comercial Huacho.

- ✓ Listado de artículos comercial Huacho aplicación en telas ejercicio económico 2020. (Ver anexo)
- ✓ Aplicación de formula según López (2010)

$$D_i = \text{Demanda anual del ítem } i \left(\frac{\text{unidad}}{\text{año}} \right)$$

$$V_i = \text{Valor unitario del ítem } i \left(\text{Unidades} \frac{\text{monetarias}}{\text{unidad}} \right)$$

$$\text{Valor Total } i = D_i * V_i \left(\text{unidades} \frac{\text{monetarias}}{\text{año}} \right)$$

- ✓ Rango de prioridad según Pareto... 80/20 sobre la demanda, en clasificación C por el margen de error admitido en investigaciones será el 5%

Tabla 5-3.2: Lista de proveedores

Rango	Clasificación
0% - 80%	A
81% - 95%	B
96% - 100%	C

Fuente: Comercial Huacho

Realizado por: Hayder Geovanny Bermeo Urbina, (2021)

- ✓ Cálculo del valor de utilización, el cual se obtiene de dividir la venta de cada artículo para el total de la venta consolidada.
- ✓ Ordenar de forma descendente considerando el porcentaje de valor de utilización.
- ✓ Clasificar y graficar el concepto ABC

Clasificación ABC inventario comercial Huacho

DESCRIPCIÓN	Valor Unitario (Vi)	Demanda mensual	Demanda Anual (Di)	Valor Total (Vti)	Valor de utilización relativo	Valor de utilización Acumulada	GRUPO	Participación en el inventario
Tela Voile Pd Shiny	1,8	2524	30282	54507,60	0,77%	0,77%	A	76,00%
Tela Terciopelo	9,5	9353	112233	1066213,73	15,01%	15,77%		
Tela Franela.	3,4	4105	49264	167498,69	2,36%	18,13%		
Tela Pesada	1,5	3399	40788	61182,00	0,86%	18,99%		
Tela Antifluído	3,2	2649	31793	101736,00	1,43%	20,42%		
Tela Polar Estampada	0,35	6476	77708	27197,69	0,38%	20,81%		
Tela Toalla	0,35	393	4715	1650,18	0,02%	20,83%		
Terciopelo	40	4190	50280	2011200,00	28,31%	49,14%		
Tela Mante Embosado	7	194	2322	16254,00	0,23%	49,37%		
Tela Sabana Microfiber Estampado	1,5	6285	75424	113135,85	1,59%	50,96%		
Tela O	3,5	734	8807	30825,90	0,43%	51,39%		
Tela Marian Jackard	0,8	21	253	202,75	0,00%	51,40%		
Tela Crush Taft	3	673	8070	24210,00	0,34%	51,74%		
Tela Afelpada	3,26	1046	12546	40900,86	0,58%	52,31%		
Tela De Paño-	5,5	300	3600	19800,00	0,28%	52,59%		
Tela Para Sabana 90gr Blanco	1,8	144	1722	3099,60	0,04%	52,63%		
Tela 10000115back Santin	12,5	5266	63186	789825,00	11,12%	63,75%		
Tela Malla	2,2	2200	26400	58080,00	0,82%	64,57%		
Tela Nylon	16	2901	34806	556903,68	7,84%	72,41%		
Tela Camuflada	3	1697	20359	61077,60	0,86%	73,27%		
Tela 1000109 Damasco	12,5	720	8640	108000,00	1,52%	74,79%		
Tela Paño B	4,5	1384	16608	74736,00	1,05%	75,84%		
Tela Cobija Voreal Diseño	6,5	100	1202	7811,62	0,11%	75,95%		
Tela/Mantel Para Mesa Imp.	3,5	86	1033	3616,20	0,05%	76,00%		
Tela De Mantel 1129-04	3	9920	119040	357120,00	5,03%	81,03%		
Tela Pp Cambrela 50x1600 Black	7,8	-122	-1469	-11458,89	-0,16%	80,86%		
Tela Crepe	0,25	1743	20916	5229,00	0,07%	80,94%		
Tela Reflectiva	3,5	182	2183	7638,75	0,11%	81,05%		
Tela Laminada Sactextil Mazda	3,8	768	9219	35032,20	0,49%	81,54%		
Tela Skyn	6	521	6257	37540,80	0,53%	82,07%		
Tela De Meubles	28	472	5660	158473,73	2,23%	84,30%		
Tela Windsor Amarillo	4,5	753	9030	40635,54	0,57%	84,87%		
Tela Windsor Beige	4,75	952	11428	54281,10	0,76%	85,63%		
Tela Lentejuela.	3	873	10477	31431,96	0,44%	86,08%		
Tela Mojada Celeste	3	838	10056	30168,00	0,42%	86,50%		
Tela No Tejida Pp 50 Grs * 197 Cm	0,25	774	9288	2322,00	0,03%	86,53%		
Tela Cambrell 130/Grns Negra (R/20c	50	739	8873	443670,00	6,24%	92,78%		
Tela Techo 1.5 Ancho	1,8	734	8807	15853,32	0,22%	93,00%		
Tela Cortiba Jack Bicolor	5,1	704	8448	43084,80	0,61%	93,61%		
Tela Mojada Negra	0,2	673	8070	1614,00	0,02%	93,63%		
Tela Mojada Plomo Oscuro	1,7	634	7604	12926,46	0,18%	93,81%		
Tela Twill Chompa Pesado Negro	1	600	7200	7200,00	0,10%	93,91%		
Tela De Forro 2100 Negro Llano	1,65	574	6888	11365,20	0,16%	94,07%		
Tela Camuflash Risto Digital	0,5	527	6319	3159,30	0,04%	94,12%		
Tela Cordura Taiwan 55y Verde Milit	6,12	550	6600	40392,00	0,57%	94,69%		
Tela Huracan Verde Militar	5,61	305	3664	20554,14	0,29%	94,98%		
Tela Sanduche Hu Mh Beige	7,34	499	5988	43951,92	0,62%	95,59%		
Tela Punta/Diamante/Nt 3mm Blanco	9,38	480	5760	54028,80	0,76%	96,35%		
Tela Sanwich Hu Mh-103-9 Azul Marino	9,38	433	5190	48682,20	0,69%	97,04%		
Tela Poncho 190t Pu Pvc Amarillo	9,38	286	3434	32207,92	0,45%	97,49%		
Tela/Mueble 1.5m2606/M2 19# S40	26	246	2952	76752,00	1,08%	98,57%		
Tela Fosforecente Warp-Knitted Tomate Mts	1,5	248	2976	4464,00	0,06%	98,64%		
Tela Taslan Pu #08 Plomo	27	249	2988	80676,00	1,14%	99,77%		
Tela Tafeta Corea 190 Pu Negro	6,5	121	1455	9457,50	0,13%	99,90%		
Tela Coreana 55y Amarillo	2,45	220	2634	6453,30	0,09%	100,00%		
Tela Cortina	5,7	5	60	342,00	0,00%	100,00%		
Total				7104914,00	100%			100,00%

Figura 6-3: Clasificación ABC

Fuente: Comercial Huacho

Realizado por: Hayder Geovanny Bermeo Urbina, (2021)

Análisis e interpretación:

Del 100% del inventario en telas, el método ABC aplicando la fórmula matemática y metodología de López 2018, expresa que los productos que se encuentran en categoría C tienen una participación en la demanda mismos que no deberían ser adquiridos, de igual manera el 19.59% de la categoría B sugiere que son artículos que salen por temporada y deben ser adquiridos solo

para esos tiempos, en la categoría A con el 76% evidencia que son los productos con mayor demanda en todo el año 2020 siendo su principal fuente de ingresos, aunque de ese grupo los 5 últimos artículos son los de mayor aceptación en el consumidor final, por ello la categoría A debe ser monitoreada constantemente y con mayor prioridad.

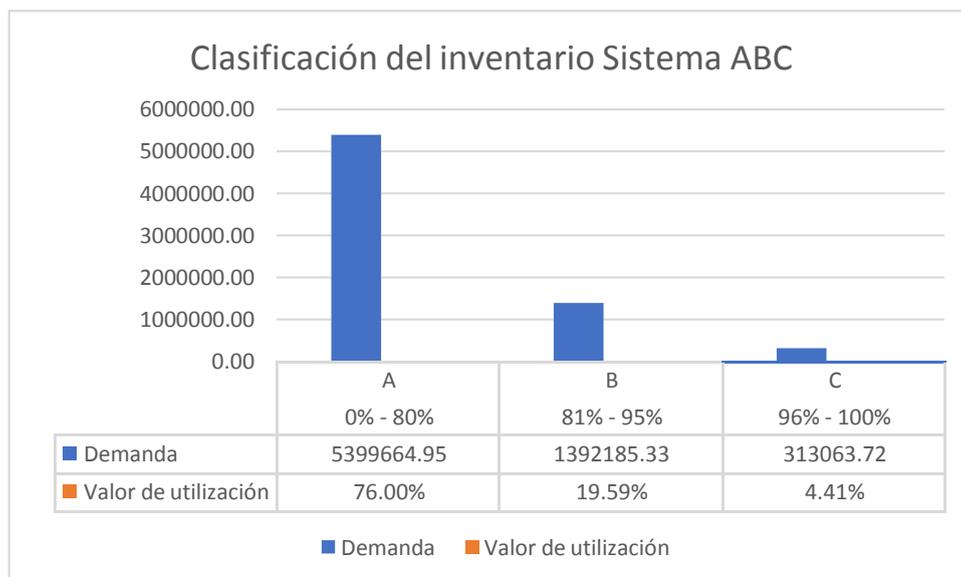
En la presente se evidencia el consolidado de la clasificación ABC

Tabla 6-3.2: Resumen ABC

Rango	Clasificación	Demanda	Valor de utilización
0% - 80%	A	5399664,95	76,00%
81% - 95%	B	1392185,33	19,59%
96% - 100%	C	313063,72	4,41%
TOTAL		7104914,00	100,00%

Fuente: Comercial Huacho

Realizado por: Hayder Geovanny Bermeo Urbina, (2021)



Fuente: Comercial Huacho

Realizado por: Hayder Geovanny Bermeo Urbina, (2021)

Cálculos para determinar la cantidad económica de pedido (EOQ)

Para el cálculo de esta demanda se determina los costos fijos y variables que proporciona el contador de la empresa comercial Huacho los mismos que para efectos de aplicación de la cantidad económica de pedido, así como el número de pedido en el año, rotación del pedido, y el punto de reorden se establece el costo de ordenar y mantener, el primero como costo variable y el segundo como costo fijo, esta selección se lo realiza con base a los productos de mayor demanda.

Tabla 7-3.2: Costo de ordenar y mantener (Variable y fijo)

Costo de ordenar		
Categoría	Valor mensual	Valor anual
Sueldo Administrativo	1200	14400,00
Cajera	400	4800,00
Contador	550	6600,00
Energía eléctrica	350	4200,00
Teléfono	70	840,00
TOTAL		30840,00
Costo de mantener		
Categoría	Valor mensual	Valor anual
Arriendo	400	4800,00
Bodeguero	400	4800,00
Transporte	80	960,00
Seguridad	200	2400,00
Internet	75	900,00
TOTAL		13860,00

Fuente: Comercial Huacho
 Realizado por: Hayder Geovanny Bermeo Urbina, (2021)

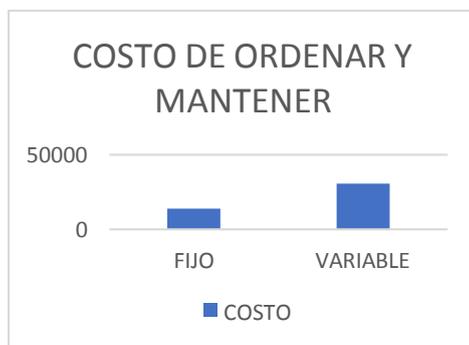


Gráfico 7-3.2: Costo Variable y fijo (Ordenar y mantener)

Fuente: Comercial Huacho
 Realizado por: Hayder Geovanny Bermeo Urbina, (2021)

Para el siguiente cálculo se considera dos productos por categoría que tienen mayor demanda, en los cálculos posteriores se evidencian las fórmulas aplicadas acorde a lo que manifiesta López (2018), en la fórmula de punto de reorden el tiempo de llegada del producto es de dos (2) días.

Fórmulas

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

Demanda anual (D)
Costo de ordenar (S)
Costo de mantener (H)

$N = \frac{D}{Q}$ **Número de pedido a realizar en el año (N)**

$T = \frac{360}{N}$ **Tiempo entre pedido**

$PR = \frac{D}{360} * 2$ **Punto de Reorden**

Costo de ordenar **30840,00**
Costo de mantener **13860,00**



Descripción	Demanda Anual	Fórmula	Q	Fórmula	N	Fórmula	T	Fórmula	PR	Análisis
Tela Cobija Voreal Diseño	1201,79	$Q = \sqrt{\frac{2(1201,79) * 30840}{13860}}$	73,13	$N = \frac{1201,79}{73,13}$	16	$T = \frac{360}{16}$	22	$PR = \frac{1201,79}{360} * 2$	6,68	Del tratamiento anterior se evidencia que la tela cobija boreal tiene una demanda anual de 1201,79 metros de telas, por lo tanto se debe solicitar 73,13 metros, 16 veces al año, con una rotación de 22 días, o cuando el punto de reorden se encuentre en 6,68 metros de tela.
Tela/Mantel Para Mesa Imp.	1033,20	$Q = \sqrt{\frac{2(1033,20) * 30840}{13860}}$	67,81	$N = \frac{1033,20}{67,81}$	15	$T = \frac{360}{15}$	24	$PR = \frac{1033,20}{360} * 2$	5,74	Del tratamiento anterior se evidencia que la tela mantel para mesa tiene una demanda anual de 1033,20 metros de telas, por lo tanto se debe solicitar 67,81 metros, 15 veces al año, con una rotación de 24 días, o cuando el punto de reorden se encuentre en 5,74 metros de tela.

Figura 7-3: EOQ Categoría A

Fuente: Comercial Huacho

Realizado por: Hayder Geovanny Bermeo Urbina, (2021)

Fórmulas										
$Q = \sqrt{\frac{2DS}{H}}$		Demanda anual (D)		$N = \frac{D}{Q}$		Número de pedido a realizar en el año (N)				
		Costo de ordenar (S)								
		Costo de mantener (H)		$T = \frac{360}{N}$		Tiempo entre pedido				
Costo de ordenar	30840,00									
Costo de mantener	13860,00			$PR = \frac{D}{360} * 2$		Punto de Reorden				



Descripción	Demanda Anual	Fórmula	Q	Fórmula	N	Fórmula	T	Fórmula	PR	Análisis
Tela Huracan Verde Militar	3663,84	$Q = \sqrt{\frac{2(3663,84) * 30840}{13860}}$	127,69	$N = \frac{3663,84}{127,69}$	29	$T = \frac{360}{29}$	13	$PR = \frac{3663,84}{360} * 2$	20,35	Del tratamiento anterior se evidencia que la tela Huracán tiene una demanda anual de 3663,84 metros de telas, por lo tanto se debe solicitar 127,69 metros, 29 veces al año, con una rotación de 13 días, o cuando el punto de reorden se encuentre en 20,35 metros de tela.
Tela Sanduche Hu Mh Beige	5988,00	$Q = \sqrt{\frac{2(5988) * 30840}{13860}}$	163,24	$N = \frac{5988}{163,24}$	37	$T = \frac{360}{37}$	10	$PR = \frac{5988}{360} * 2$	33,27	Del tratamiento anterior se evidencia que la tela sánduche tiene una demanda anual de 5988 metros de telas, por lo tanto se debe solicitar 163,24 metros, 37 veces al año, con una rotación de 10 días, o cuando el punto de reorden se encuentre en 33,27 metros de tela.

Figura 8-3: EOQ Categoría B

Fuente: Comercial Huacho

Realizado por: Hayder Geovanny Bermeo Urbina, (2021)

Fórmulas

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

Demanda anual (D)
Costo de ordenar (S)
Costo de mantener (H)

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

Número de pedido a realizar en el año (N)

$$T = \frac{360}{N}$$

Tiempo entre pedido

$$PR = \frac{D}{360} * 2$$

Punto de Reorden

Costo de ordenar **30840,00**
Costo de mantener **13860,00**



Descripción	Demanda Anual	Fórmula	Q	Fórmula	N	Fórmula	T	Fórmula	PR	Análisis
Tela Punta/Diamante/Nt 3mm Blanco	5760,00	$Q = \sqrt{\frac{2(5760) * 30840}{13860}}$	160,10	$N = \frac{5760}{160,10}$	36	$T = \frac{360}{36}$	10	$PR = \frac{5760}{360} * 2$	32,00	Del tratamiento anterior se evidencia que la tela Punta tiene una demanda anual de 5760 metros de telas, por lo tanto se debe solicitar 160,10 metros, 36 veces al año, con una rotación de 10 días, o cuando el punto de reorden se encuentre en 32 metros de tela.
Tela Sanwich Hu Mh-103-9 Azul Marino	5190,00	$Q = \sqrt{\frac{2(5190) * 30840}{13860}}$	151,98	$N = \frac{5190}{151,98}$	34	$T = \frac{360}{34}$	11	$PR = \frac{5760}{360} * 2$	28,83	Del tratamiento anterior se evidencia que la tela Sanwich tiene una demanda anual de 5190 metros de telas, por lo tanto se debe solicitar 151,98 metros, 34 veces al año, con una rotación de 11 días, o cuando el punto de reorden se encuentre en 28,83 metros de tela.

Figura 9-3: EOQ categoría C

Fuente: Comercial Huacho

Realizado por: Hayder Geovanny Bermeo Urbina, (2021)

Inventario comercial Huacho

Cód. Producto	Descripción	Existencia Total	Precio de compra	Fecha de Compra	Grupo	Nombre Línea
2237	CIERRE 5MM PLY NEGRO	30.210,000	0,050	13/09/2019	CIERRE	CINTAS
2238	LLAVE PARA CIERRE 5MM PLY NEGRO	27.764,000	0,010	07/09/2018	CIERRE	CINTAS
391	CIERRE 5MM PLY NEGRO 5/310	18.207,000	0,300	16/05/2020	CIERRE	CINTAS
390	CIERRE #8	6.267,600	0,250	19/08/2019	CIERRE	CINTAS
3098	TACHUELA 0953	4.000,000	0,000	18/12/2018	CIERRE	CINTAS
2058	CIERRE N5	3.414,917	0,150	19/08/2019	CIERRE	CINTAS
964	CIERRE NYLON 75CM #332	2.000,000	0,250	28/07/2020	CIERRE	CINTAS
965	CIERRE NYLON 80CM 323	2.000,000	0,250	28/07/2020	CIERRE	CINTAS
2228	CIERRE 10CM PLY CREMA	1.942,450	0,300	31/07/2019	CIERRE	CINTAS
645	CIERRE CHOMPA ALPHA CH 650 AZUL	974,000	1,250	18/11/2019	CIERRE	CINTAS
1386	CIERRE N8 POR METROS	632,000	0,357	31/07/2019	CIERRE	CINTAS
2106	CINTA DE 0.7	600,400	0,700	22/07/2019	CIERRE	CINTAS
1134	METRO DE CIERRE	529,000	0,228	31/07/2019	CIERRE	CINTAS
290	CIERRE BRONCE 4 18CM 501 BLANCO	479,200	1,250	18/11/2019	CIERRE	CINTAS
1271	CIERRE NYLON #5 18CM 220	323,000	0,250	25/09/2020	CIERRE	CINTAS
281	CIERRE DOBLE	283,860	1,000	18/11/2019	CIERRE	CINTAS
1993	CINTA DE 0.15	161,220	0,150	10/09/2019	CIERRE	CINTAS
1144	ROLLO CIERRE #5	29,000	28,500	31/07/2019	CIERRE	CINTAS
2170	PLASTICO	797,000	0,900	25/01/2020	ACCESORIOS DE CORTINAS	CORTINAS
1878	BASTON CAFE 1	100,000	1,092	11/11/2019	ACCESORIOS DE CORTINAS	CORTINAS
1882	PLASTICO ENTRETELA X KG	93,280	3,588	28/11/2018	ACCESORIOS DE CORTINAS	CORTINAS
2231	MADAMA 280 CMS 45X45 CON LUREX	1,920	25,850	06/09/2018	ACCESORIOS DE CORTINAS	CORTINAS
3604	MALLA E	8.242,570	3,000	21/06/2019	ESPONJAS PARA LA VENTA	ESPONJAS
3720	BROCHE 4P	7.445,000	0,050	29/11/2019	ESPONJAS PARA LA VENTA	ESPONJAS
2262	CORDON ELASTICO SPANDEX NEGRO 100 METROS	5.518,000	0,100	16/09/2020	ESPONJAS PARA LA VENTA	ESPONJAS
687	ESPONJA DURA NEGRO 100*200*1CM 50	1.540,950	2,000	05/09/2020	ESPONJAS PARA LA VENTA	ESPONJAS
6	ESPONJA BLANCA 1CM	1.487,500	1,500	06/10/2020	ESPONJAS PARA LA VENTA	ESPONJAS
3310	M DE VELCRO -.	1.473,000	1,250	10/07/2020	ESPONJAS PARA LA VENTA	ESPONJAS
3862	FLECO 2.8	998,500	2,800	02/03/2020	ESPONJAS PARA LA VENTA	ESPONJAS
2317	ESPONJA GRIS 2CM	751,000	4,000	07/09/2020	ESPONJA	ESPONJAS
3645	GABARDINA-	734,702	3,950	16/09/2020	ESPONJAS PARA LA VENTA	ESPONJAS
88	ESPONJA GRIS 3CM	719,500	6,000	05/09/2020	ESPONJAS PARA LA VENTA	ESPONJAS
3660	LLAVEROS G C	693,000	0,250	23/10/2019	ESPONJAS PARA LA VENTA	ESPONJAS
331	PLUMON METRIADO	639,500	3,000	10/10/2018	ESPONJAS PARA LA VENTA	ESPONJAS
2042	TRICOT DE 1/2 CON RESPALDO	549,050	2,200	30/11/2019	ESPONJAS PARA LA VENTA	ESPONJAS
3873	PLASTICO TRANSPARENTE SUAVE 035-140CM X3	488,250	1,900	20/08/2020	ESPONJAS PARA LA VENTA	ESPONJAS
3831	BOTON B850 24L 101	487,000	0,250	04/09/2020	ESPONJAS PARA LA VENTA	ESPONJAS
220	ESPONJA BLANCA D12 100X200X05CM.	482,000	1,000	18/06/2020	ESPONJAS PARA LA VENTA	ESPONJAS
16	ESPONJA GRIS 6CM	455,500	12,000	05/09/2020	ESPONJAS PARA LA VENTA	ESPONJAS
2266	CORDON-.	451,200	0,500	07/05/2019	ESPONJAS PARA LA VENTA	ESPONJAS
2839	PLASTICO MICA	448,450	1,700	19/08/2019	ESPONJAS PARA LA VENTA	ESPONJAS
3029	CHIFON.	429,000	10,000	06/03/2020	ESPONJAS PARA LA VENTA	ESPONJAS
325	IMPRESA RAICES COCOA	416,500	3,500	17/09/2020	ESPONJAS PARA LA VENTA	ESPONJAS
2318	ESPONJA GRIS 10CM	414,000	22,000	16/10/2020	ESPONJA	ESPONJAS
2084	EXP. STD. PA. MATE COVENTRY ROJO 23	413,400	3,000	28/01/2020	ESPONJAS PARA LA VENTA	ESPONJAS
3479	CINTAS-	403,000	6,250	15/05/2019	ESPONJAS PARA LA VENTA	ESPONJAS
2335	ESPONJA GRIS 8 CM	394,500	16,000	05/09/2020	ESPONJA	ESPONJAS
2048	LAMET.	394,010	6,500	12/12/2019	ESPONJAS PARA LA VENTA	ESPONJAS
3772	SOPORTE D.	385,000	0,750	24/10/2019	ESPONJAS PARA LA VENTA	ESPONJAS

2480	ROLLO DE CINTA -	377,000	6,000	29/11/2019	ESPONJAS PARA LA VENTA	ESPONJAS
33	POLIEXPANDEX	375,300	0,450	05/12/2019	ESPONJAS PARA LA VENTA	ESPONJAS
1110	ESPONJA 1/2	321,000	0,816	17/12/2019	ESPONJAS PARA LA VENTA	ESPONJAS
246	ESPONJA AMARILLO 100*200*10CM	293,700	32,000	06/10/2020	ESPONJAS PARA LA VENTA	ESPONJAS
2085	POLIEXPANDEX 0.5	264,900	1,000	02/10/2019	ESPONJAS PARA LA VENTA	ESPONJAS
2339	CINTA METRICA.-	256,000	0,600	22/07/2019	ESPONJAS PARA LA VENTA	ESPONJAS
218	RODEO AF 02 AZUL MARINO MTR	255,000	2,000	22/07/2020	ESPONJAS PARA LA VENTA	ESPONJAS
2300	ARGOLLAS PARA TUBO	254,000	0,200	24/04/2019	ESPONJAS PARA LA VENTA	ESPONJAS
2302	ESPONJA NEGRA 1CM	203,000	2,000	29/11/2019	ESPONJAS PARA LA VENTA	ESPONJAS
247	ESPONJA AMARILLO 100*200*12CM	202,750	38,400	21/02/2020	ESPONJAS PARA LA VENTA	ESPONJAS
90	COROSIL DE 3.70	199,800	3,774	05/06/2019	ESPONJAS PARA LA VENTA	ESPONJAS
762	ESPONJA AMARILLO 100*200*6CM	192,980	19,200	16/10/2020	ESPONJAS PARA LA VENTA	ESPONJAS
1769	FLECO N	192,500	0,867	25/11/2019	ESPONJAS PARA LA VENTA	ESPONJAS
3279	POLIEXPANDEX.,	189,850	0,400	02/10/2019	ESPONJAS PARA LA VENTA	ESPONJAS
2049	RODELA DE ALFILERES	189,000	0,250	27/09/2019	ESPONJAS PARA LA VENTA	ESPONJAS
242	ESPONJA DURA NEGRO 100*200*4CM. (15)	180,000	0,000	18/01/2019	ESPONJAS PARA LA VENTA	ESPONJAS
135	DAMASCO NACIONAL	168,500	3,600	29/04/2019	ESPONJAS PARA LA VENTA	ESPONJAS
51325	CINTA REFLECTIVA.	163,000	1,530	19/12/2019	ESPONJAS PARA LA VENTA	ESPONJAS
217	ESPONJA AMARILLA DE 3CM	162,500	9,600	28/12/2019	ESPONJAS PARA LA VENTA	ESPONJAS
21	ESPONJA GRIS 12CM	160,500	24,000	21/02/2020	ESPONJAS PARA LA VENTA	ESPONJAS
241	ESPONJA DURA NEGRO 100*200*3CM. (20)	160,000	0,000	18/01/2019	ESPONJAS PARA LA VENTA	ESPONJAS
277	ESPONJA AMARILLA 100*200*8CM	154,500	25,600	28/12/2019	ESPONJAS PARA LA VENTA	ESPONJAS
212	ESPONJA NEGRA DE 2CM	152,300	4,000	31/07/2019	ESPONJAS PARA LA VENTA	ESPONJAS
87	REATA DE 2.80	149,000	2,856	20/03/2019	ESPONJAS PARA LA VENTA	ESPONJAS
69	VELCRO DE 1.25	145,000	1,500	23/07/2019	ESPONJAS PARA LA VENTA	ESPONJAS
143	ALFOMBRA MUSGO GR-39 GRIS-OBSCURO 18MT	144,450	15,000	16/09/2020	ESPONJAS PARA LA VENTA	ESPONJAS
7	ESPONJA BLANCA 2CM	144,000	3,000	15/10/2020	ESPONJAS PARA LA VENTA	ESPONJAS
519	ESPONJA AMARILLA 100*200*5CM	142,500	16,000	28/12/2019	ESPONJAS PARA LA VENTA	ESPONJAS
2209	TELA/MANTEL PARA MESA IMP. 1.50*2.30M 75GSM YL13	142,400	3,800	25/01/2020	ESPONJAS PARA LA VENTA	ESPONJAS
2277	EVA	137,000	27,000	21/01/2020	ESPONJAS PARA LA VENTA	ESPONJAS
243	ESPONJA DURA NEGRO 100*200*8CM. (10)	136,000	0,000	18/01/2019	ESPONJAS PARA LA VENTA	ESPONJAS
3811	MIC YB020-25 GRIS CLARO	132,200	3,500	13/10/2020	ESPONJAS PARA LA VENTA	ESPONJAS
275	ESPONJA DURA NEGRO 100*200*6CM. (10)	127,000	13,200	17/11/2018	ESPONJAS PARA LA VENTA	ESPONJAS
186	PLAST.MANTEL RELIEVE BEIGE RB0342-C	122,000	2,100	25/01/2020	ESPONJAS PARA LA VENTA	ESPONJAS
111	F-POLYESTER VIOTO 220*160CM GRIS MEDIO	121,410	2,000	20/08/2020	ESPONJAS PARA LA VENTA	ESPONJAS
2523	TAPIZON.	104,700	11,000	25/10/2019	ESPONJAS PARA LA VENTA	ESPONJAS
276	ESPONJA DURA NEGRO 100*200*10CM. (6)	102,000	0,000	17/11/2018	ESPONJAS PARA LA VENTA	ESPONJAS
3371	TACHUELAS.-	102,000	2,000	18/01/2020	ESPONJAS PARA LA VENTA	ESPONJAS
244	ESPONJA DURA NEGRO 135*190*10CM. (6)	96,000	0,000	18/01/2019	ESPONJAS PARA LA VENTA	ESPONJAS
3196	VINIL C	92,010	3,500	12/02/2020	ESPONJAS PARA LA VENTA	ESPONJAS
2134	ROLLO DE LONA	89,000	175,000	31/10/2019	ESPONJAS PARA LA VENTA	ESPONJAS
3678	FIBRA...	87,950	20,000	19/08/2019	ESPONJAS PARA LA VENTA	ESPONJAS
95	TELA CON LENTEJUELA	87,000	4,896	16/05/2019	ESPONJAS PARA LA VENTA	ESPONJAS
152	F-POLYESTER VIOTO 220*160CM NEGRO	84,700	2,000	20/08/2020	ESPONJAS PARA LA VENTA	ESPONJAS
3150	ARMADORES-	79,000	2,500	25/04/2019	ESPONJAS PARA LA VENTA	ESPONJAS
2328	ESPONJA GRIS 14 CM	78,000	28,000	03/07/2020	ESPONJA	ESPONJAS
199	FORRO CHINO DE 0.90	72,500	0,900	10/05/2019	ESPONJAS PARA LA VENTA	ESPONJAS
689	ESPONJA AMARILLO 100*200*8CM	72,250	25,600	30/09/2019	ESPONJAS PARA LA VENTA	ESPONJAS
1002	ESPONJA AMARILLO 100*200*14CM	60,800	44,800	16/10/2020	ESPONJAS PARA LA VENTA	ESPONJAS
3894	ESPONJA BLANCA 4CM M	59,000	6,000	07/07/2020	ESPONJAS PARA LA VENTA	ESPONJAS

189	EXP.STANDARD BRILLO ESTERILIA NEGRO 01	57,500	3,600	15/07/2020	ESPONJAS PARA LA VENTA	ESPONJAS
3704	CESPED SI	56,230	12,000	30/07/2019	ESPONJAS PARA LA VENTA	ESPONJAS
2782	TELA DE EDREDON	53,050	12,000	30/05/2019	ESPONJAS PARA LA VENTA	ESPONJAS
923	ESPONJA LATEX D-26 100*200*10CM	51,000	30,605	31/07/2019	ESPONJAS PARA LA VENTA	ESPONJAS
348	ALFOMBRA 160*230CM SRO12 GRIS	50,000	10,002	18/09/2019	ESPONJAS PARA LA VENTA	ESPONJAS
81	VINIL TRANSFER	49,000	1,275	28/02/2019	ESPONJAS PARA LA VENTA	ESPONJAS
1620	TELA PONCHO DE AGUAS	44,000	4,386	30/10/2019	ESPONJAS PARA LA VENTA	ESPONJAS
388	ALFOMBRA CAUCHO CAFE C/RESP 120CM*9MM/A	41,500	50,000	18/09/2019	ESPONJAS PARA LA VENTA	ESPONJAS
955	ALFOMBRA GOMA RM9001 NEGRA DIAMANTE	40,500	13,000	06/02/2020	ESPONJAS PARA LA VENTA	ESPONJAS
274	ESPONJA DURA NEGRO 100*200*5CM (15)	39,500	10,000	18/01/2019	ESPONJAS PARA LA VENTA	ESPONJAS
954	ALFOMBRA CAUCHO VINO C/RESP 120CM*9MM/A	39,010	10,000	22/11/2019	ESPONJAS PARA LA VENTA	ESPONJAS
3672	ESPUMAFLEX 3CM	39,000	6,000	21/11/2019	ESPONJAS PARA LA VENTA	ESPONJAS
2122	TELA CREPE .-	37,350	2,500	29/11/2019	ESPONJAS PARA LA VENTA	ESPONJAS
2267	PLANCHA DE ESPUMAFLEX	37,000	6,000	21/11/2019	ESPONJAS PARA LA VENTA	ESPONJAS
2397	ESPONJA DURA NEGRO 100X200X14CM.	36,000	32,000	29/09/2018	ESPONJA	ESPONJAS
327	ALFOMBRA DE CAUCHO ECO AZUL ELECT	36,000	12,500	17/09/2020	ESPONJAS PARA LA VENTA	ESPONJAS
326	ALFOMBRA DE CAUCHO ECO GRIS OSCURO	36,000	12,500	17/09/2020	ESPONJAS PARA LA VENTA	ESPONJAS
202	ESPONJA AMARILLA DE 1CM	35,400	3,200	17/12/2019	ESPONJAS PARA LA VENTA	ESPONJAS
208	GABATDINA DELGADA	34,860	4,029	06/11/2019	ESPONJAS PARA LA VENTA	ESPONJAS
207	MOQUETA DE 18	31,950	13,500	19/11/2019	ESPONJAS PARA LA VENTA	ESPONJAS
10	ESPONJA BLANCA10CM	31,000	15,000	07/07/2020	ESPONJAS PARA LA VENTA	ESPONJAS
3151	CUERINA.-.	25,950	6,500	08/04/2019	ESPONJAS PARA LA VENTA	ESPONJAS
384	ALFOMBRA CAUCHO AZUL C/RESP 120CM*9MM/A	24,700	8,501	22/11/2019	ESPONJAS PARA LA VENTA	ESPONJAS
2598	ALFOMBRA MEDIANA	20,500	8,000	11/11/2019	ESPONJAS PARA LA VENTA	ESPONJAS
904	ESPONJA BLANCA 6CM	20,000	9,400	16/10/2020	ESPONJAS PARA LA VENTA	ESPONJAS
542	ESPONJA LATEX D-26 100*200*14	20,000	51,300	16/10/2020	ESPONJAS PARA LA VENTA	ESPONJAS
2126	ELASTICO.--	18,900	1,500	22/06/2020	ESPONJAS PARA LA VENTA	ESPONJAS
3426	EVILLA D C	16,000	2,500	03/09/2019	ESPONJAS PARA LA VENTA	ESPONJAS
386	ALFOMBRA CAUCHO NEGR C/RESP 120CM*9MM/A	16,000	3,998	09/11/2019	ESPONJAS PARA LA VENTA	ESPONJAS
1663	COLCHON ROMA 135X13 RIBET COLCH	15,000	25,000	13/07/2020	ESPONJAS PARA LA VENTA	ESPONJAS
183	CORTA HILO METALICO 133A008	15,000	3,000	04/09/2020	ESPONJAS PARA LA VENTA	ESPONJAS
328	ALFOMBRA DE CAUCHO ECO AZUL MARINO	12,000	12,500	17/09/2020	ESPONJAS PARA LA VENTA	ESPONJAS
2398	ESPONJA AMARILLO 135X190X10CM	10,000	0,000	29/09/2018	ESPONJAS PARA LA VENTA	ESPONJAS
3581	TIGERA DE HILO	10,000	1,500	06/03/2020	ESPONJAS PARA LA VENTA	ESPONJAS
3825	HILO NYLON N3	8,000	6,000	01/06/2020	ESPONJAS PARA LA VENTA	ESPONJAS
3216	M CORDON	4,000	0,500	19/12/2019	ESPONJAS PARA LA VENTA	ESPONJAS
2139	PLUMON FUN	244,375	4,000	05/07/2019	ETIQUETAS DE VENTA	ETIQUETAS
2224	OJALILLO CH 300 NEGRO C/5000 UNIDS	297.281,500	0,050	11/06/2020	CUEROS	EXPANDIBES
1701	CINTA 0.10	11.450,000	0,102	25/11/2019	CUEROS	EXPANDIBES
578	REATA LLANA ORO	4.834,000	0,100	25/11/2019	CUEROS	EXPANDIBES
999	CUERAN-STD TO-BR-NUTRIA BLANCO 06	3.291,950	3,000	23/01/2020	CUEROS	EXPANDIBES
890	CUERAN STD.TO.BR. FLOURECE. AMARILLO F-A	1.789,500	3,000	18/02/2020	CUEROS	EXPANDIBES
37	BROCHE MAGNETICO PARA CARTERA CAJA 2000 UNIDADES A 0.08 C/U	1.670,000	0,100	25/09/2020	CUEROS	EXPANDIBES
213	MALLA #01 1M X 30M BLANCA	1.529,850	3,000	17/08/2020	CUEROS	EXPANDIBES
3659	CORDON TCD ALMA PLOMO	1.272,000	0,400	17/02/2020	CUEROS	EXPANDIBES
2067	CORDURA NEGRA CORDU	1.174,385	2,000	09/06/2020	CUEROS	EXPANDIBES
2095	SINTRA	1.062,000	10,000	17/07/2019	CUEROS	EXPANDIBES
956	CUERAN STD. MATE BIMBO BLANCO 06	998,900	3,000	15/07/2020	CUEROS	EXPANDIBES
3667	TAPIZ MICROFIBER SPIKE CTX CAFE OSCURO 21	877,600	3,000	15/09/2020	CUEROS	EXPANDIBES
2877	TRICOT.	855,750	2,200	02/06/2020	CUEROS	EXPANDIBES

716	TERCIOPELO DE SEDA	787,900	8,979	10/06/2019	CUEROS	EXPANDIBES
2129	REATA DE MASCOTAS	733,250	0,300	12/11/2019	CUEROS	EXPANDIBES
581	MICRO CUERO BEIGE CLARO MTS	687,000	5,500	20/08/2020	CUEROS	EXPANDIBES
1614	ELASTICO DE 0.5	680,250	0,510	26/11/2019	CUEROS	EXPANDIBES
3738	LONA ULTRA.	607,900	8,700	19/08/2019	CUEROS	EXPANDIBES
2553	REPUESTO DE ESRILETE PEQUEÑO	574,000	0,900	07/11/2019	CUEROS	EXPANDIBES
2009	HILO POLY 12/4 - 150GR	543,500	2,400	06/03/2020	CUEROS	EXPANDIBES
181	MICROCUERO	519,420	6,500	12/09/2019	CUEROS	EXPANDIBES
3681	PELLON -.	496,500	1,000	28/07/2020	CUEROS	EXPANDIBES
2293	MANTEL M	484,450	2,500	02/03/2020	CUEROS	EXPANDIBES
1008	CUERAN ESTANDAR TO BIMBO MATE AMARILLO	471,000	4,500	15/07/2020	CUEROS	EXPANDIBES
889	CUERAN-STD TO-BR-BIMBO AMARILLO	470,300	3,000	16/01/2019	CUEROS	EXPANDIBES
2943	QUIANA 01 BLANCA	459,800	2,000	19/02/2020	CUEROS	EXPANDIBES
3751	ALFOMBRA PANEL	439,000	65,000	18/09/2019	CUEROS	EXPANDIBES
2156	AMERICANO EXPAN	437,170	7,500	11/07/2019	CUEROS	EXPANDIBES
1624	CINTA DESIVA	382,000	2,550	15/05/2019	CUEROS	EXPANDIBES
3629	LLAVEROS G	379,000	0,250	03/03/2020	CUEROS	EXPANDIBES
416	CUERINA CR002	360,000	5,500	04/09/2020	CUEROS	EXPANDIBES
1814	FRANELA.	359,500	4,590	18/10/2019	CUEROS	EXPANDIBES
517	EX. STD. CARRA BR AMARILLA 34	338,500	4,078	09/09/2019	CUEROS	EXPANDIBES
3774	CIERRE NYLON 65CM #332	312,000	0,250	27/01/2020	CUEROS	EXPANDIBES
3	CUERAN PARA PELOTAS	303,760	102,000	03/09/2019	CUEROS	EXPANDIBES
3807	ARGOLLA D.	300,000	0,070	06/02/2020	CUEROS	EXPANDIBES
3429	CAMUFLAJE PLOMO POLICIAL 3MM	299,000	4,000	25/08/2020	CUEROS	EXPANDIBES
1010	MOQUETA NORMAL BR CARIOCA GRIS 41	274,490	8,500	07/10/2019	CUEROS	EXPANDIBES
3746	CISNES	265,000	0,750	10/09/2019	CUEROS	EXPANDIBES
2043	MALLA DE 2.75	252,800	2,750	12/08/2019	CUEROS	EXPANDIBES
3666	EVILLA--.	246,000	0,500	02/09/2019	CUEROS	EXPANDIBES
612	REATAS 18MM BLANCA	231,500	4,901	24/10/2019	CUEROS	EXPANDIBES
139	ARGOLLAS	203,000	0,250	03/03/2020	CUEROS	EXPANDIBES
898	MOQUETA ECONOMICA CARIOCA BRILLO GRIS 41	202,000	5,500	26/06/2020	CUEROS	EXPANDIBES
193	PLAST.MANTEL RELIEVE BASE BEIGE COLORES PT0432D	195,000	1,800	14/10/2020	CUEROS	EXPANDIBES
3031	GRECA--.	191,000	0,160	06/09/2019	CUEROS	EXPANDIBES
2838	PLAST.MANTEL RELIEVE BASE BEIGE COLORES PT0512D	189,000	1,800	14/10/2020	CUEROS	EXPANDIBES
3638	SILVER--.	188,200	1,500	17/06/2020	CUEROS	EXPANDIBES
614	CINTURON SEGURIDA	186,500	0,600	12/11/2019	CUEROS	EXPANDIBES
3618	COROSIL DMC 1004 CAPUCHINO EM027	184,000	5,000	02/09/2020	CUEROS	EXPANDIBES
2639	SOPORTE DOBLE	179,000	1,750	24/04/2019	CUEROS	EXPANDIBES
2054	PELLON DELGADO	176,000	1,250	11/02/2020	CUEROS	EXPANDIBES
2128	REATA EUROPEA AP 1 DOBLE 08 BLANCO	167,750	2,200	30/01/2020	CUEROS	EXPANDIBES
2832	R ELASTICO	167,000	5,500	19/12/2019	CUEROS	EXPANDIBES
205	MOQUETA DE MONEDA	158,100	17,340	17/12/2019	CUEROS	EXPANDIBES
2127	VINIL 3D COLOR	147,900	8,000	28/10/2019	CUEROS	EXPANDIBES
3637	ROLLO DE CINTA 10	139,000	10,000	19/12/2019	CUEROS	EXPANDIBES
3427	F-POLYESTER VIOTO 220*160CM ROJO	136,380	2,000	20/08/2020	CUEROS	EXPANDIBES
3716	CESPED DE HOGAR LIVIANO 10MM VERDE CLARO TAPIX 2X25MTRS	132,000	10,500	15/10/2020	CUEROS	EXPANDIBES
957	EX-STANDARD-PA-BRILLO-CABRA G.MOTOR 01	131,000	6,020	19/11/2019	CUEROS	EXPANDIBES
3676	ROLLO DE CINTA.	131,000	10,000	19/12/2019	CUEROS	EXPANDIBES
3626	BRAMANTE ESTAMPADO # 24	124,100	1,500	10/07/2020	CUEROS	EXPANDIBES
900	MOQUETA NORMAL BR CARIOCA NEGRA 01	116,000	18,872	07/10/2019	CUEROS	EXPANDIBES

1212	COLCHON		33,000	25,498	22/07/2020	TELAS DE MUEBLES	TELAS
1119	SILVER DORADO		32,900	3,800	20/08/2020	TELAS EXPANDIBLES	TELAS
1026	PLASTICO STRECH DE 30 CM * 20 UN		32,400	0,000	28/09/2018	TELAS DE MUEBLES	TELAS
2450	FORRO AOKIN-		32,000	1,350	24/09/2019	TELAS EXPANDIBLES	TELAS
2065	TELA PAÑO B		31,750	14,000	30/10/2019	TELLAS PP	TELAS
2218	PONCHO A		31,500	15,000	09/01/2020	TELA SANDWICH	TELAS
538	POLAR LLANO MTS PRIMERA		30,800	3,000	21/03/2019	TELAS DE MUEBLES	TELAS
3179	ESPIGAS VELVET TABACO		30,800	3,000	06/02/2020	TELAS LAMINADAS	TELAS
673	MICRA 855 ROJA		30,400	3,876	14/08/2019	TELAS DE MUEBLES	TELAS
431	GOBELINO TAPE MARFIL GR		30,300	4,000	17/02/2020	TELAS EXPANDIBLES	TELAS
618	CINTILLO PARA SOMBRERO		30,000	0,500	12/11/2019	TELAS EXPANDIBLES	TELAS
436	ALFOMBRA AUTO PLUS DAK POSTERIOR GRIS432U		29,750	13,500	18/01/2020	TELAS DE MUEBLES	TELAS
3642	ESPIGAS VELVET NEGRO		29,070	3,000	06/02/2020	TELAS LAMINADAS	TELAS
138	VINYL P/PISO 0.60MMX72 X30M V079-6		29,000	3,000	13/08/2020	TELAS DE MUEBLES	TELAS
2938	OJALILLO NIQUEL NO 24		29,000	6,500	25/09/2020	TELA SANDWICH	TELAS
2141	HILO LYNPQ		28,500	4,500	22/07/2019	TELA SANDWICH	TELAS
3962	LICRA FELPADA LLANA LL8		27,400	7,000	04/09/2020	TELAS EXPANDIBLES	TELAS
47	LONA CONCORD		27,250	6,222	10/04/2019	TELAS DE MUEBLES	TELAS
412	MICRA 0505 A-10 G20 CHOCOLATE		27,100	2,598	14/08/2019	TELAS DE MUEBLES	TELAS
1129	TELA COBIJA VOREAL DISEÑO		26,700	7,500	17/02/2020	TELAS DE MUEBLES	TELAS
3961	LICRA FELPADA LLANA LL7		26,700	7,000	04/09/2020	TELAS EXPANDIBLES	TELAS
211	GALON AFRICANO		26,000	13,000	16/10/2019	TELAS DE MUEBLES	TELAS
2081	TAPIZON--		25,900	13,000	29/07/2019	TELAS DE MUEBLES	TELAS
378	DECO FLORAL GRANATE		25,500	0,600	18/02/2020	TELAS DE MUEBLES	TELAS
3959	LICRA DEPORTIVA TCN1		25,500	11,500	04/09/2020	TELAS EXPANDIBLES	TELAS
2155	HOMBRERAS PLASTICAS		25,400	0,250	07/11/2019	TELAS LAMINADAS	TELAS
3958	LICRA DEPORTIVA AA17		25,300	11,500	04/09/2020	TELAS EXPANDIBLES	TELAS
132	FELPA CON TRICOD		24,500	9,690	01/07/2019	TELAS EXPANDIBLES	TELAS
2756	M DE CORDON		24,500	0,250	19/12/2019	TELAS EXPANDIBLES	TELAS
221	MOQUETA COLOMBIANA		21,000	11,500	19/11/2019	TELLAS PP	TELAS
1083	PUNTO DIAMANTE GOBELINO AUTO 591 NEGRO		21,000	5,500	26/06/2020	TELAS DE MUEBLES	TELAS
130	CUERAN FLORESENTE		20,200	3,800	19/11/2019	TELAS EXPANDIBLES	TELAS
943	ELASTICO 25MM SENCILLO COLOR ROLLO 50 YARDAS		20,000	4,000	03/06/2020	TELAS DE MUEBLES	TELAS
1372	CABO CLASICO 1/4 VERDE		18,400	0,000	12/08/2019	TELLAS PP	TELAS
2824	TERCIOPELO.		17,300	20,000	05/11/2019	TELAS DE MUEBLES	TELAS
2229	TEJIDO TOALLA RIZO BANO -NARANJA		17,250	7,400	06/09/2018	TELAS DE MUEBLES	TELAS
3608	COLCHON .		17,000	50,000	08/10/2020	TELAS LAMINADAS	TELAS
148	ORGANZA		16,500	13,000	30/10/2019	TELAS EXPANDIBLES	TELAS
1949	TELA DE CORTINA.		15,570	7,500	17/04/2019	TELAS DE MUEBLES	TELAS
1104	TEJIDO WATERBLOCK BELIZE TX ESTAMPADO, ANCHO 1,40M, REF. 4804 -COLOR: "G"		15,400	4,500	18/02/2020	TELAS DE MUEBLES	TELAS
1232	ROLLOS POLIEXPANDIBLES		15,100	45,902	25/10/2019	TELAS EXPANDIBLES	TELAS
3656	ESPONJA R		15,000	7,600	31/07/2019	TELA SANDWICH	TELAS
2732	ROLLO DE ELASTICO.		15,000	1,800	06/11/2019	TELAS LAMINADAS	TELAS
124	TELA/MANTEL PARA MESA IMP. 1.50*2.30M 75GSM YL14		13,500	3,500	25/01/2020	TELAS DE MUEBLES	TELAS
862	HILO DE COSER 3 CABOS		13,000	4,238	20/05/2019	TELAS EXPANDIBLES	TELAS
2L20306	TRICOT R/NO TEJIDO NEGRO 1.45MT.(60) 5MM		12,900	1,900	30/11/2019	PRODUCTOS DE TEXTILERIA 12%	TELAS
1219	SOGA		12,500	3,876	08/07/2019	TELAS EXPANDIBLES	TELAS
206	DAMASCO DE 5.00		11,300	5,100	26/11/2019	TELAS LAMINADAS	TELAS
3609	LLAVES DE CM		11,000	0,200	07/11/2019	TELAS LAMINADAS	TELAS
3635	VINIL -.		10,950	1,700	28/10/2019	TELAS LAMINADAS	TELAS
3767	TIJERA B		10,000	2,500	27/09/2019	TELAS DE MUEBLES	TELAS

Contabilización

Una vez determinado los cálculos y clasificación inherente al sistema de control de inventario ABC se procede al proceso contable, para el efecto se propone los siguientes asientos contables.

Compra de mercadería

ASIENTO: X
FECHA: XX-XX-XXXX
GLOSA: P/R

CUENTA	NOMBRE DE CUENTA	DEBE	HABER
10103.01.02	Inventario de mercaderías	XXX	
10105.03.03	IVA en compra y pagos	XXX	
20101.01.01	De bienes		XXX
	SUMAS IGUALES	XXX	XXX

Devolución de mercadería

ASIENTO: X
FECHA: XX-XX-XXXX
GLOSA: P/R

CUENTA	NOMBRE DE CUENTA	DEBE	HABER
20101.01.01	De bienes	XXX	
10103.01.02	Inventario de mercaderías		XXX
10105.03.03	IVA en compra y pagos		XXX
	SUMAS IGUALES	XXXX	XXXX

Orden de requisición para consumo

ASIENTO: X
FECHA: XX-XX-XXXX

GLOSA: P/R

CUENTA	NOMBRE DE CUENTA	DEBE	HABER
10103.02.01	Inventario en tránsito (cuenta de ajuste)	XXX	
10103.01.02	Inventario de mercaderías		XXX
	SUMAS IGUALES	XXX	XXX

Venta de inventario

ASIENTO: X
FECHA: XX-XX-XXXX
GLOSA: P/R

CUENTA	NOMBRE DE CUENTA	DEBE	HABER
10101.02.02.01	Banco BanEcuador B.P.	XXX	
10105.01.03	Retención 1%	XXX	
10105.02.02	IVA 30%	XXX	
401,01	Ventas 12%		XXX
20103.01.04.01	Iva en ventas 12%		XXX
	SUMAS IGUALES	XXX	XXX

Costo de ventas

ASIENTO: X
FECHA: XX-XX-XXXX
GLOSA: P/R

CUENTA	NOMBRE DE CUENTA	DEBE	HABER
505.01.23.03	Costos de ventas	XXX	
10103.05.01	Inventario de mercaderías		XXX
	SUMAS IGUALES	XXX	XXX

Figura 10-3: *Asientos modelo de contabilidad*

Fuente: Comercial Huacho

Realizado por: Hayder Geovanny Bermeo Urbina, (2021)

Los asientos propuestos determinan la razonabilidad de los estados financieros y deben ser implementados acorde al plan de cuentas de la empresa comercial Huacho.

CONCLUSIONES

- Para la realización del marco teórico, me he apoyado de fuentes bibliográficas, así como paginas virtuales, revistas y libros, los cuales me fueron de gran ayuda para sustentar la información teórica relacionada con el tema de investigación.
- El marco metodológico, se lo realizo mediante la aplicación de un cuestionario, el cual me permitió verificar y analizar los problemas que presentaba la empresa con el manejo de los inventarios y buscar las posibles soluciones para mejorar su funcionamiento.
- La aplicación del sistema de control de inventarios ABC, permitió optimizar los recursos financieros y logísticos de la empresa al igual que determinar los stock, políticas y eficiencia de costos.

RECOMENDACIONES

- Notificar al gerente o dueño del Comercial Huacho, sobre los beneficios que traerá la implementación de Sistema de Control de Inventarios, ya que contribuirá para mejorar la productividad de la empresa.
- Asimismo, se recomienda cumplir con los procedimientos establecidos para el control de los inventarios, para un mejor manejo en la compra, venta y registro contable, para eliminar los problemas encontrados dentro de la empresa.
- Recomiendo, implementar el modelo de control de inventarios ABC en la empresa, para que mediante este se puedan reducir costos innecesarios y así poder generar rentabilidad por la venta de mercadería.

BIBLIOGRAFÍA

- Arango, J., Giraldo, J., & Castrillón, O. (2013). *Gestión de compras e inventarios a partir de pronósticos Holt Winters y diferenciación de nivel de servicios por clasificación ABC*. Scientia et Technia Año XVIII.18(4).
- Arias, M. (2012). *El Método ABC. Características, uso e implementación*. México: Universidad América Latina
- Carquera, K. (2019). *¿Qué es un sistema de inventario perpetuo o constante?* Recuperado de: <https://www.logimov.com/blog/nwarticle/52/1/que-es-un-sistema-de-inventario-perpetuo-o-constante>
- Céspedes, N., Jorge Paz, F. E., & Pérez, Y. (2017). *La administración de los inventarios en el marco de la administración financiera a corto plazo*. BOLETÍN VIRTUAL .
- Chiavenato, I. (2006). *Introducción a la Teoría General de la Administración*. 7a ed. México: McGraw Hill.
- Cruz Fernández, A. (2018). *Gestión de inventarios*. Malaga: IC Editorial.
- Durán, Y. (enero-junio de 2012). Administración del inventario: elemento clave para la optimización de las utilidades en las empresas. *Visión Gerencial*, 1, 55-78.
- Fidias G., A. (2016). *El proyecto de investigación: Introducción a la metodología científica*. 7ma edición. Caracas - República Bolivariana de Venezuela: Episteme.
- Freire, M. (2019). *Sistema de Control de Inventarios ABC para la Empresa Confort Caucho, ubicada en la Ciudad de Quito*. . Quito: UCE.
- Merritt, C. (01 de 02 de 2018). *Las ventajas del sistema ABC de control de inventario*. Recuperado de: <https://www.geniolandia.com/13182074/las-ventajas-del-sistema-abc-de-control-de-inventario>
- Much Galindo, L. (2006). *Fundamentos de administración*. México: Trillas.
- Münch, L. (2010). *Administración. Gestión organizacional, enfoques y proceso administrativo*. México: Pearson Educación.
- Olivo, M., & Maldonado, R. (2010). *Estudio de la Contabilidad General (6ta Edición ed.)*. Venezuela: Coordinación del Estado de Carabobo.

- Ortiz, M. (2012). Gisercom: un procedimiento eficiente para la gestión de inventarios en empresas comerciales y de servicios. Eumed, 1-36.
- Paredes, H. (2020). *Diseño de un sistema de control de inventarios abc, a la sociedad casa brito, Cantón Riobamba, Provincia de Chimborazo*. Riobamba: Escuela Superior Politécnica de Chimborazo.
- Reyes, M. (2016). Procedimiento para el Costeo y Gestión basado en las actividades para el Hotel Calón de la provincia de Esmeraldas cantón Esmeraldas. (Tesis de pregrado, Universidad de Guayaquil). Recuperado de: <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/10211/1/Tesis%20Mayra%20Reyes%20FINAL.pdf>
- Rivera, W. (2019). Análisis e implementación del sistema ABC en el inventario agrícola de una planta de producción de alcohol. Universidad Santiago de Cali, 1-16.
- Zapata, P. (2011). Contabilidad General. Bogotá: Editorial McGraw-Hill.



Firmado electrónicamente por:
JHONATAN RODRIGO
PARREÑO UQUILLAS

ANEXOS

ANEXO A: ENCUESTA

ENCUESTA DIRIGIDA A LOS EMPLEADOS DE COMERCIAL “HUACHO”.



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO

FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

Estimado empleado de Comercial “Huacho”, la empresa, en conjunto con la Escuela Superior Politécnica de Chimborazo está realizando un proyecto denominado “Diseño de un Sistema de Control de Inventarios ABC para la empresa “Comercial Huacho”, de la ciudad de Riobamba, Provincia de Chimborazo, Periodo 2020. Este cuestionario requiere su total sinceridad por lo que contribuirá a conocer de mejor manera sus requerimientos, intereses, y necesidades.

1. ¿Existe en la empresa un sistema de control de inventario para los artículos del Comercial?

Seleccione una respuesta

Si	<input checked="" type="checkbox"/>
No	<input type="checkbox"/>

2. ¿Cómo se realiza el procedimiento para controlar el inventario en la empresa?

Seleccione una respuesta

Manual	<input checked="" type="checkbox"/>
Digital	<input type="checkbox"/>

3 ¿Con qué frecuencia se realiza el registro para el control de inventario?

Seleccione una respuesta

Mensual	<input checked="" type="checkbox"/>
Trimestral	<input type="checkbox"/>
Semestral	<input checked="" type="checkbox"/>
Anual	<input type="checkbox"/>

4. ¿Comercial Huacho cuenta con políticas para el control de inventarios?

Seleccione una respuesta

Si	<input checked="" type="checkbox"/>
No	<input type="checkbox"/>

5 ¿Conoce usted los principales motivos para dar de baja a los artículos del almacén?

Seleccione una respuesta

Si	<input checked="" type="checkbox"/>
No	<input type="checkbox"/>

6. ¿Cree usted si los artículos se encuentran debidamente codificados y localizados de manera ágil y oportuna para el control del inventario?

Seleccione una respuesta

Si	<input type="checkbox"/>
No	<input type="checkbox"/>

7. Conoce usted sobre la adquisición de mercadería y la elaboración del cuadro de necesidades

Seleccione una respuesta

Si	<input type="checkbox"/>
No	<input type="checkbox"/>

8. ¿Seleccione que actividad considera más relevante a la hora de administrar un inventario?

Seleccione una respuesta

Rotación del producto	<input type="checkbox"/>
Determinación de Existencia (stock)	<input type="checkbox"/>
Caducidad del producto	<input type="checkbox"/>

9. ¿Seleccione el principal beneficio de mantener un sistema de control de inventarios?

Seleccione una o varias respuestas

Respuesta

Seleccione una o varias respuestas	Respuesta
Aumento de clientes recurrentes	<input type="checkbox"/>
Compras más eficientes	<input type="checkbox"/>
Aumento del control stock estacional	<input type="checkbox"/>
Reducción de pérdidas	<input type="checkbox"/>
Reducción de los costos de almacenamiento	<input type="checkbox"/>
Disminución de los riesgos de robo	<input type="checkbox"/>
Reducción de la obsolescencia de inventarios	<input type="checkbox"/>

10. ¿Considera usted necesario la aplicación de un sistema de control de inventarios que permita conocer oportunamente la existencia de los artículos de venta en el Comercial Huacho?

Seleccione una respuesta

Si	<input checked="" type="radio"/>
No	<input type="radio"/>

¡Gracias por su colaboración!

ANEXO B: REGISTRO ÚNICO DE CONTRIBUYENTES



REGISTRO ÚNICO DE CONTRIBUYENTES
SOCIEDADES



NÚMERO RUC:	08174262801		
RAZÓN SOCIAL:	COMERCIAL HUACHO		
NOMBRE COMERCIAL:	HUACHO-GUAMÁN YOLANDA TERESA		
REPRESENTANTE LEGAL:	YUMISEBA COLOHA LUIS ALFONSO		
CONTADOR:	YUMISEBA COLOHA LUIS ALFONSO		
CLASE CONTRIBUYENTE:	CITROS	OBLIGADO LLEVAR CONTABILIDAD:	SI
CALIFICACIÓN ARTESANAL:	SN	NÚMERO:	SN

REC. INICIO:		REC. INICIO ACTIVIDADES:	18/05/2014
REC. INSCRIPCIÓN:	18/05/2014	REC. ACTUALIZACIÓN:	18/11/2018
REC. SUSPENSIÓN DEFINITIVA:		REC. FINICIO ACTIVIDADES:	

ACTIVIDAD ECONOMICA PRINCIPAL

VENTA AL POR MAYOR DE HILOS (HILADOS), LANAS Y TEJIDOS (TELAS)

DOMICILIO TRIBUTARIO

Provincia CHIMBORAZO Canton: RIOABAMBA Parroquia: LIZARZABURU Calle: OLMEDO Numero: 32-14 Intersección: FRANCIA Y LAVALLE Referencia ubicación: A DOS CUADRAS DE LA PLAZA DE TOROS Telefono Trabajo: 03232529 Celular: 098234133 Email: luisyumbaba95@gmail.com

OBLIGACIONES TRIBUTARIAS

- * ANEXO ACCIONISTAS, PARTICIPES, SOCIOS, MIEMBROS DEL DIRECTORIO Y ADMINISTRADORES
- * ANEXO DE DIVIDENDOS, UTILIDADES O BENEFICIOS - AN
- * ANEXO RELACION DEPENDENCIA
- * ANEXO TRANSACCIONES SIMPLIFICADO
- * DECLARACIÓN DE IMPUESTO A LA RENTA SOCIEDADES
- * DECLARACIÓN DE IVA
- * DECLARACIÓN DE RETENCIONES EN LA FUENTE

Los derechos de los contribuyentes: Derechos de trato y confidencialidad, Derechos de asistencia o colaboración, Derechos económicos, Derechos de información, Derechos procedimentales; para mayor información consulte en www.sri.gub.ec.
Las personas naturales cuyo capital, ingresos anuales o costos y gastos anuales sean superiores a los límites establecidos en el Reglamento para la aplicación de la ley de régimen tributario simplificado están obligados a llevar contabilidad, convirtiéndose en agentes de retención, no podrán acogerse al Régimen Simplificado (RSC) y sus declaraciones de IVA deberán ser presentadas de manera mensual.
Recuerde que sus declaraciones de IVA podrán presentarse de manera mensual siempre y cuando no se encuentre obligado a llevar contabilidad, transfiera bienes o preste servicios únicamente con tarifa 0% de IVA y/o sus ventas con tarifa diferente de 0% sean objeto de retención del 100% de IVA.

DE ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS

# DE ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS	1	ABERTON	1
JURISDICCIÓN	1 ZONA 3 CHIMBORAZO	CERRACION	0



Código: RMRLIC2020003401888
Fecha: 24/11/2020 19:28:57 PM

ANEXO C: BALANCE DE RESULTADOS

BALANCE DE RESULTADOS

23/09/2020

COMERCIAL HUACHO

HUACHO GUAMAN YOLANDA TERESA

0601903479901

DIRECCION: OLMEDO 33-14 Y FRANCIA

Desde : 01/01/2019 Hasta : 31/12/2019

CODIGO	DESCRIPCION		
4	CUENTAS DE INGRESOS		
4.1	INGRESOS OPERACIONALES		
4.1.1	VENTAS		
4.1.1.01	VENTA MERCADERIA	-1.157.939,92	
	TOTAL VENTAS	-1.157.939,92	
4.1.1.1	MERCADERIAS		
4.1.1.201	SERVICIO DE XXXXXX	-29,23	
	TOTAL MERCADERIAS	-29,23	
4.1.1.2	SERVICIOS		
4.1.1.301	DESCUENTO EN VENTAS	19.582,83	
4.1.1.303	DESCUENTO EN COMPRAS	-27.745,16	
	TOTAL SERVICIOS	-8.162,33	
4.1.1.3	DESCUENTOS Y DEVOLUCIONES		
	TOTAL VENTAS	-1.167.121,48	
TOTAL 4. INGRESOS			-1.167.121,48
5	CUENTAS DE GASTOS		
5.1	COSTOS		
5.1.1	COSTO DE VENTAS		
5.1.1.01	COSTO CONTROL DE INVENTARIOS	1.075.921,80	
	TOTAL COSTO DE VENTAS	1.075.921,80	
5.1.1.1	COSTO MERCADERIAS		
	TOTAL COSTO DE VENTAS	1.075.921,80	
5.2	GASTOS		
5.2.1	GASTOS DE ADMINISTRACION		
5.2.1.01	SUELDOS Y SALARIOS	15.903,24	
	TOTAL GASTOS DE ADMINISTRACION	15.903,24	
5.2.1.1	PERSONAL DE ADMINISTRACION		
5.2.1.1.08	FONDOS DE RESERVA	1.932,70	
5.2.1.1.08	BONIFICACION E INDEMNIZACIONES	4.284,82	
5.2.1.1.09	OTROS GASTOS DE PERSONAL	45.215,20	
	TOTAL PERSONAL DE ADMINISTRACION	51.433,72	
TOTAL 5. EGRESOS			1.143.258,76
RESULTADO DEL PERIODO			-23.892,72

Sistema : PRINCIPAL0101
 Periodo : January-01-01-2012
 Usuario : 005
 Hora : 10:08

Area Plus Veratin 1.0

1



**ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE
CHIMBORAZO
DIRECCIÓN DE BIBLIOTECAS Y RECURSOS
PARA EL APRENDIZAJE Y LA
INVESTIGACIÓN**



**UNIDAD DE PROCESOS TÉCNICOS
REVISIÓN DE NORMAS TÉCNICAS, RESUMEN Y BIBLIOGRAFÍA**

Fecha de entrega: 10/02/2022

INFORMACIÓN DEL AUTOR/A (S)

Nombres – Apellidos: HAYDER GEOVANNY BERMEO URBINA

INFORMACIÓN INSTITUCIONAL

Facultad: ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

Carrera: CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

Título a optar: LICENCIADO EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA C.P.A.

f. Analista de Biblioteca responsable: Ing. CPA. Jhonatan Rodrigo Parreño Uquillas. MBA.



Firmado electrónicamente por:
**JHONATAN RODRIGO
PARREÑO UQUILLAS**



10-02-2022
0178-DBRA-UTP-2022