



**UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO**  
**FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**  
**CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

**PROYECTO DE INVESTIGACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO  
DE INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA C.P.A.**

---

**TEMA: POLÍTICAS DE CONTROL DE STOCK Y SU INCIDENCIA EN EL  
ABASTECIMIENTO INTERNO EN LA EMPRESA OFERTAS NG, DURANTE  
EL AÑO 2013”**

---

**AUTORA: ROMERO MESA ANDREA ELIZABETH**

**TUTOR: DR. GUIDO TOBAR**

**AMBATO – ECUADOR**

**2015**

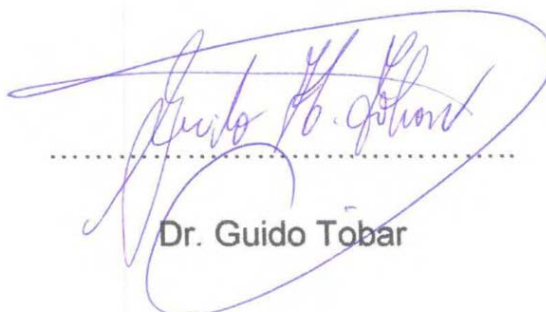
## APROBACIÓN DEL TUTOR

Yo, Guido Tobar, en mi calidad de Tutor del trabajo de investigación sobre el tema: **POLÍTICAS DE CONTROL DE STOCK Y SU INCIDENCIA EN EL ABASTECIMIENTO INTERNO EN LA EMPRESA OFERTAS NG, DURANTE EL AÑO 2013** desarrollado por **ROMERO MESA ANDREA ELIZABETH**, estudiante de la **CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA** considero que dicho informe investigativo reúne los requisitos mínimos, tanto técnicos como científicos y corresponde a las normas establecidas en el Reglamento de Graduación de la Universidad Técnica de Ambato.

Por lo tanto, autorizo la presentación del mismo ante el organismo pertinente, para que sea sometido a evaluación por los profesores calificadores designados por el H. Consejo Directivo.

Ambato, Mayo de 2015

EL TUTOR



Dr. Guido Tobar

## APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO

El Tribunal de Grado, aprueba el Trabajo de Investigación, sobre el tema: **“POLÍTICAS DE CONTROL DE STOCK Y SU INCIDENCIA EN EL ABASTECIMIENTO INTERNO EN LA EMPRESA OFERTAS NG, DURANTE EL AÑO 2013 ”**. Elaborado por ROMERO MESA ANDREA ELIZABETH, la misma que guarda conformidad con las disposiciones reglamentarias emitidas por la Facultad de Contabilidad y Auditoría de la Universidad Técnica de Ambato.

Ambato, Mayo 2015



---

Dr. Santiago Flores  
PROFESOR CALIFICADOR



---

Dr. Esteban Caiza  
PROFESORA CALIFICADOR



---

Eco. Diego Proaño  
PRESIDENTE TRIBUNAL

## AUTORÍA DEL PROYECTO DE INVESTIGACIÓN

Yo, Andrea Elizabeth Romero Mesa, con cédula de ciudadanía №180418704-3, tengo a bien indicar que los criterios emitidos en el informe investigativo, bajo el tema: **“POLÍTICAS DE CONTROL DE STOCK Y SU INCIDENCIA EN EL ABASTECIMIENTO INTERNO EN LA EMPRESA OFERTAS NG, DURANTE EL AÑO 2013”** así como también los contenidos presentados, ideas, análisis y síntesis de datos y resultados son de exclusiva responsabilidad de mi persona, como autor(a) de este trabajo de Investigación.

Ambato, Mayo de 2015.

AUTOR(A)



Andrea Elizabeth Romero Mesa

C.I. 180418704-3

## **DEDICATORIA.**

A Dios por la alegría de haber compartido una vida llena de alegrías y tristezas de las cuales he aprendido, a mis padres, hermana y familia por brindarme su afecto y permitirme preparar cada día.

A mis amigos con los cuales he compartido las mejores anécdotas de mi vida y por alegrar con sus ocurrencias la vida universitaria.

## **AGRADECIMIENTO**

A la Universidad Técnica de Ambato por brindarme la oportunidad de prepararme como una profesional para servir a la sociedad y dar a conocer los conocimientos impartidos en las aulas. A los profesores por sus enseñanzas las cuales me sirvieron para saber desenvolverme en el campo laboral de Contabilidad y Auditoría.

## ÍNDICE GENERAL

APROBACIÓN DEL TUTOR .....	ii
APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO .....	iii
AUTORÍA DEL PROYECTO DE INVESTIGACIÓN.....	iv
DEDICATORIA. ....	v
AGRADECIMIENTO .....	vi
ÍNDICE DE TABLAS .....	x
ÍNDICE GRÁFICOS .....	xi
INTRODUCCIÓN .....	1
CAPÍTULO I.....	2
1. EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN .....	2
1.1. TEMA DE INVESTIGACIÓN .....	2
1.2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA .....	2
1.2.1. Contextualización.....	2
1.2.1.1. Contexto macro.....	2
1.2.1.2. Contexto meso .....	3
1.2.1.3. Contexto micro .....	5
1.2.2. Análisis crítico .....	7
1.2.2.1. Árbol de problemas .....	7
1.2.2.2. Relación causa-efecto .....	7
1.2.3. Prognosis .....	8
1.2.4. Formulación del problema .....	9
1.2.5. Preguntas directrices.....	9
1.2.6. Delimitación .....	9
1.3. JUSTIFICACIÓN .....	10
1.4. OBJETIVOS.....	11
1.4.1. Objetivo general .....	11
1.4.2. Objetivos específicos .....	11
CAPÍTULO II.....	12
2. MARCO TEÓRICO .....	12
2.1. ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS.....	12
2.2. FUNDAMENTACIÓN FILOSÓFICA .....	13

2.3. FUNDAMENTACIÓN LEGAL .....	14
2.4. CATEGORÍAS FUNDAMENTALES .....	17
2.4.1. Gráficos de inclusión interrelacionados .....	17
2.4.2. Visión dialéctica de conceptualizaciones que sustentan las variables del problema .....	19
2.4.2.1. Marco conceptual variable independiente .....	19
2.4.2.2. Marco conceptual variable dependiente .....	24
2.5. HIPOTESIS .....	29
2.6. SEÑALAMIENTO VARIABLES DE LA HIPOTESIS .....	29
CAPÍTULO III .....	30
3. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN.....	30
3.1. MODALIDAD BÁSICA DE LA INVESTIGACIÓN.....	30
3.1.1 Investigación de campo.....	30
3.1.2 Investigación bibliográfica-documental.....	31
3.2 NIVEL O TIPO DE INVESTIGACIÓN .....	32
3.2.1 Investigación exploratoria.....	32
3.2.2 Investigación descriptiva .....	33
3.2.3 Investigación asociación de variables (correlacional) .....	33
3.3. POBLACIÓN Y MUESTRA .....	34
3.3.1. Población .....	34
3.4. OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES.....	35
3.4.1. Operacionalización de la variable independiente.....	35
3.4.2. Operacionalización de la variable dependiente .....	36
3.5. RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN.....	37
3.6. PROCESAMIENTO Y ANÁLISIS .....	39
3.6.1. Plan de procesamiento de información.....	39
3.6.2. Plan de análisis e interpretación de resultados.....	40
CAPÍTULO IV.....	41
4. ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS .....	41
4.1. ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS .....	41
4.2 VERIFICACION DE HIPÓTESIS.....	51
CAPÍTULO V.....	55
5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	55
5.1 Conclusiones .....	55



5.2 Recomendaciones .....	56
CAPITULO VI.....	57
6. PROPUESTA.....	57
6.1 DATOS DE LA PROPUESTA.....	57
6.1.1. Título de la propuesta:.....	57
6.1.2. Institución ejecutora: .....	57
6.1.3. Beneficiarios:.....	57
6.1.4. Ubicación: .....	57
6.1.5. Tiempo estimado:.....	57
6.1.6. Equipo técnico responsable .....	57
6.1.7. Costo .....	57
6.2. ANTECEDENTES DE LA PROPUESTA .....	58
6.3. JUSTIFICACIÓN .....	59
6.4. OBJETIVOS.....	60
6.4.1. General .....	60
6.4.2. Específicos.....	60
6.5. ANÁLISIS DE FACTIBILIDAD .....	60
6.6. FUNDAMENTACIÓN CIENTÍFICO-TEÓRICO .....	61
6.7. MODELO OPERATIVO .....	62
6.8. ADMINISTRACIÓN DE LA PROPUESTA .....	90
6.9. PLAN DE MONITOREO, EVALUACIÓN DE LA PROPUESTA .....	91
BIBLIOGRAFÍA .....	92
ANEXOS .....	95

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Nómina de empleados de Ofertas NG.....	34
Tabla 2: Procedimiento de recolección de información .....	38
Tabla 3: Título con idea principal de la pregunta.....	39
Tabla 4:.....	<b>¡Error! Marcador no definido.</b>
Tabla 5:.....	42
Tabla 6:.....	<b>¡Error! Marcador no definido.</b>
Tabla 7:.....	<b>¡Error! Marcador no definido.</b>
Tabla 8:.....	<b>¡Error! Marcador no definido.</b>
Tabla 9:.....	<b>¡Error! Marcador no definido.</b>
Tabla 10:.....	<b>¡Error! Marcador no definido.</b>
Tabla 11:.....	<b>¡Error! Marcador no definido.</b>
Tabla 12:.....	<b>¡Error! Marcador no definido.</b>
Tabla 13:.....	<b>¡Error! Marcador no definido.</b>
Tabla 14: Presupuesto .....	58
Tabla 15: Tabla de Ejecución.....	63
Tabla 16: Demanda Anual.....	66
Tabla 17: Rubros de pedir una orden.....	69
Tabla 18: Ventas 2013-2014.....	89

## ÍNDICE GRÁFICOS

Gráfico 1: Título con idea principal de la pregunta .....	40
Gráfico 2: .....	41
Gráfico 3: .....	42
Gráfico 4: .....	43
Gráfico 5: .....	44
Gráfico 6: .....	45
Gráfico 7: .....	46
Gráfico 8: .....	47
Gráfico 9: .....	48
Gráfico 10: .....	49
Gráfico 11: .....	50

## RESUMEN EJECUTIVO

La presente investigación trata de la adecuada determinación de la cantidad de productos que se deben pedir en la empresa Ofertas NG, la cual se dedica a la compra y venta de artículos de bazar, plástico para el hogar. En las empresas comerciales la mayor importancia que se da es al rubro inventarios por lo que se debe establecer controles los cuales sean de beneficio a todas las personas involucradas en la empresa.

Es por eso que en la investigación se establece políticas que ayuden a realizar de una mejor manera la gestión en los procesos de compra, almacenaje. Para lo cual se plantea el desarrollo del método de abastecimiento de stock Cantidad Óptima de Pedido (EOQ), la cual determina el costo de pedir y el costo de mantener para conocer el costo total de un pedido. Es de vital importancia para la empresa conocer el cuanto y cuando pedir para evitar compras excesivas que incrementen el valor del inventario, y se tenga un control de los pedidos. Además se debe establecer las políticas, pasos a seguir al momento de compra para agilizar el proceso en el área de bodega.

# INTRODUCCIÓN

La investigación se desarrolla en base al tema planteado el cual es base de estudio y en cada capítulo se avanza con la información que cada uno de ellos plantea y servirá en el proceso de la propuesta.

El establecer un procedimiento para controlar el stock ayudará a mejorar la calidad de los pedidos que es el objetivo de la empresa ofertas NG.

La estructura del presente trabajo contempla los siguientes capítulos:

**CAPÍTULO I. EL PROBLEMA**, está compuesto por el planteamiento del problema, el mismo que contiene la contextualización, en donde se determina el entorno de la empresa y también la justificación y los objetivos a desarrollarse en la investigación.

**CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO**, está integrado por los antecedentes investigativos, aspectos legales, se establecen variables de estudio y se plantea la hipótesis a ser estudiada y comprobada.

**CAPÍTULO III. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN**, Se determina la metodología, tipo de investigación, modalidad de la investigación, la población y la muestra, operacionalización de variables, se establecen técnicas para la recolección y procesamiento de la información.

**CAPÍTULO IV. ANÁLISIS EN INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS**, está integrado por el análisis de resultados de la encuesta y la verificación de la hipótesis de estudio.

**CAPÍTULO V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**, elaboración de conclusiones y recomendaciones.

**CAPÍTULO VI. PROPUESTA**, conformada por datos informativos, antecedentes, justificación, objetivos, análisis y administración, mismas que se fundamentarán a través de manuales, procedimientos y políticas para el control de stock.

## **CAPÍTULO I**

### **1. EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN**

#### **1.1. TEMA DE INVESTIGACIÓN**

“Políticas de control de stock y su incidencia en el abastecimiento interno en la empresa Ofertas NG, durante el año 2013”

#### **1.2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

##### **1.2.1. Contextualización**

###### **1.2.1.1. Contexto macro**

En los últimos años Ecuador debido a la globalización ha ido adaptando y reformando su estructura productiva en conexión con el proceso de desarrollo, que es el derivado de un incremento acelerado del comercio internacional y el intercambio cultural. La globalización de las economías y la iniciación comercial, marcan una mayor competitividad de las economías promoviendo la modernización y especialización de cada país. La actividad comercial a nivel mundial constituye un sector muy importante dentro de las economías de los diferentes países, tanto en el ámbito económico, como en el social por la generación de empleo que produce.

La función de abastecimiento dentro de las empresas constituye una actividad de mucha importancia debido al cuidado y la serie de pasos que se debe poner en consideración para un correcto manejo de las existencias, lo cual es de vital importancia para las empresas en el momento de conocer datos específicos del valor de los inventarios.

Las empresas ecuatorianas debido al crecimiento mundial y a las nuevas oportunidades empresariales ve la necesidad de ir mejorando los procesos de control de inventarios, los cuales han favorecido al comercio y permitido establecer mejores relaciones comerciales con diversos países. Las empresas deben conocer la cantidad de stocks que necesitan para establecer normas, políticas que sean de beneficio para las personas que están involucradas en este proceso.

En todas las empresas es de vital importancia controlar el stock dado que el descontrol ocasiona desperdicios, causando impactos en la utilidad, y lo principal es contar con información útil y a tiempo para tomar alguna decisión que mejore este proceso.

En el Ecuador el incremento del comercio ha permitido generar instrumentos que permiten acercar de una manera propicia los artículos al consumidor, así como mecanismos que lo atraigan y estimulen a realizar la compra. Generar un ambiente adecuado para la compra, la promoción misma del producto y los servicios post venta son algunas de las acciones que los comerciantes consideran necesarias para tener éxito en un mercado competitivo.

La integración del Ecuador en el sistema financiero internacional ha provocado que se aumente el crecimiento productivo y aumente la creación de nuevas empresas emprendedoras en satisfacer las necesidades de la población nacional e internacional y mejorar el comercio interno y disminuyendo las importaciones, por lo cual las empresas deben renovar sus procesos de control de stocks.

#### **1.2.1.2. Contexto meso**

La provincia de Tungurahua es una de las provincias que se ha visto beneficiada del comercio al ser el lugar donde diariamente circulan gran cantidad de productos que se trasladan a otros lugares. Las empresas

buscan conseguir el crecimiento económico utilizando nuevas herramientas que mejoren el ambiente interno basándose en implantar nuevas reglas en el aspecto relacionado al control de stock.

Tungurahua es el punto central del país, desde los grandes centros de consumo y producción de la Costa, Sierra Sur, Sierra Norte y Amazonía, provincia de gran movimiento comercial, lo cual se siente en la atmósfera de Ambato y Pelileo siendo una actividad generadora de empleo y a la vez de mucha exigencia de crecimiento económico diario por lo que la gente hace que el comercio sea una manera significativa de aportar a la provincia y busca la mejora de la misma día a día.

Limita al norte con las provincias de Cotopaxi y Napo; al sur con Chimborazo y Morona Santiago; al este con Napo y Pastaza; y al oeste con Cotopaxi y Bolívar. Lo que hace que sea el lugar céntrico por el cual se transite y se implementen pequeñas y medianas empresas comerciales que deben aprovechar y realizar una adecuada selección de la actividad a realizarse por la ubicación en la que se encuentra Tungurahua.

La función principal de las empresas comerciales es ofrecer en el mercado productos terminados, a los comerciantes se los clasifica en tres grupos: los que venden a gran escala y distribuyen directamente al consumidor, los que venden productos al menudeo y los que venden mercaderías a consignación y obtienen una comisión.

Los pobladores de Tungurahua se dedican al sector de la agricultura y ganadería por las grandes zonas que se destinan a la misma, turismo, comercio al por mayor y menor, industria textil, carrocería, confección de cuero, calzado, etc. Actividades que han aportado en la economía no solo de la provincia sino del Ecuador entero por lo que se debe dar la importancia que merece ya que el mayor problema se da en los



inventarios ya que dichas empresas almacenan gran cantidad de existencias en sus bodegas y muchas veces no realizan un seguimiento y control necesario para conocer todo lo que tienen, motivo por el cual ocurren inconvenientes en la parte contable administrativa.

El crecimiento de la provincia en lo relacionado al sector económico se ha ido desarrollando de manera significativa y la gente ha invertido en la creación de su propio negocio, lo cual con las nuevas políticas del gobierno han apoyado a que estas empresas realicen cosas nuevas que sea de beneficio para ellas como para la economía de la provincia, implementando nuevos controles internos de manejo de inventarios.

### **1.2.1.3. Contexto micro**

Ofertas NG nace el 24 de Noviembre del 1999 gracias al esfuerzo y la visión de la Sra. Fanny Guerrero y su esposo Edgar Núñez iniciando con un pequeño local ubicado en el centro de la ciudad dedicado a la venta de artículos de bazar, plástico.

Ofertas NG es una empresa familiar que a través de los años ha ido creciendo, lo que ha conllevado a ganar buen renombre en el mercado y con ello tener éxito dentro del mismo, cubriendo con las necesidades que tienen las personas en su hogar con todos los artículos de bazar, plásticos necesarios para su convivir .

Con la cambios que se han presentado en los últimos años en diferentes aspectos como económicos, políticos, sociales, culturales ha originado que se incorporen cambios importantes, obteniendo el liderazgo en la venta de artículos de bazar en general, y como el fuerte en una empresa comercial son los inventarios y esto conlleva a tener un espacio físico grande, cuenta con una bodega ubicada en las calles 12 de Noviembre y Quito frente a la Cruz Roja, las cuales han aportado en el desarrollo del negocio, en el local principal se reestructuró las instalaciones de la planta

y de las oficinas administrativas, para ofrecer una mejor atención a los clientes, delineando claramente varios de los distintivos característicos de la competencia. El personal se desenvuelve con mayor responsabilidad y ánimo para realizar un trabajo garantizado a la comunidad.

Con sus 14 años de servicio a la comunidad en general, ha ido creciendo cada día, inspirados por la ganas de salir adelante y las ideas nuevas, en las que nunca faltan el buen ánimo de la empresa que es la de servir a la comunidad con calidad, seguridad y responsabilidad.

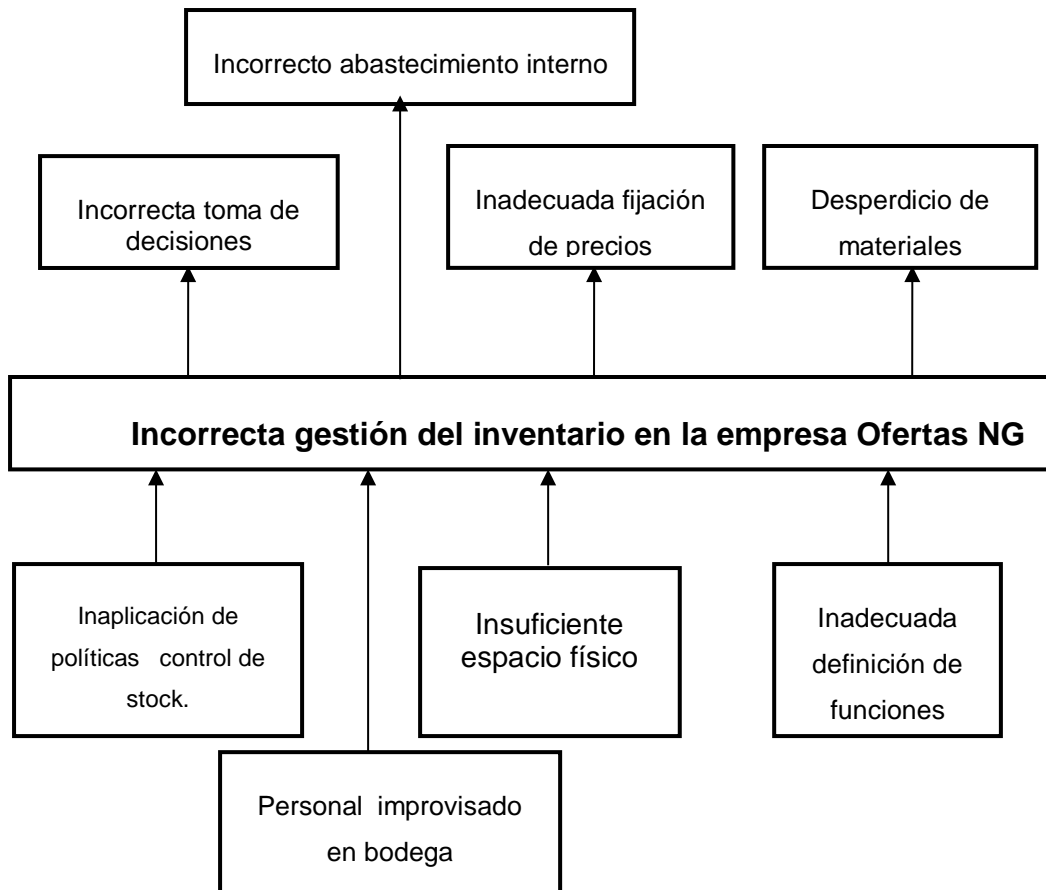
Ofertas NG, durante toda su trayectoria, ha tratado de cumplir con los estándares laborales, tributarios, administrativos que la ley impone, los mismos que le han permitido posicionarse en el mercado nacional, manteniendo de esta forma la fidelidad y con ello conseguir la exclusividad en muchas personas por los productos que se ofrecen.

En su local cuenta con gran variedad de artículos necesarios para el hogar, los cuales están de acuerdo a gustos y preferencias del cliente. Cuenta con 13 trabajadores que actualmente se han desarrollado de una manera responsable en todas sus actividades.

La misión de la empresa es ofrecer a sus clientes productos de alta calidad a precios accesibles y competitivos que cubran sus expectativas para que junto a los trabajadores se fortalezca la relación empresarial .Y su visión de ser una empresa comercializadora reconocida y posicionada a nivel nacional, por sus excelentes productos de calidad con el valor agregado de precios justos, generando en nuestros clientes un grado máximo de satisfacción.

## 1.2.2. Análisis crítico

### 1.2.2.1. Árbol de problemas



**Fuente:** Empresa Ofertas NG

**Autor:** Andrea Romero

### 1.2.2.2. Relación causa-efecto

De las causas presentadas en el árbol de problemas, la principal en Ofertas NG es la inaplicación de políticas de control de stock. Y de los efectos el más relevante es el incorrecto abastecimiento interno lo que afecta a la administración en la gestión del inventario ya que, no cuenta

con parámetros claros en bodegas para el control de las actividades que implica el manejo de inventarios.

### **1.2.3. Prognosis**

El problema enfocado en Ofertas NG, al no ser solucionado a tiempo puede seguir provocando que se origine problemas en las existencias al no poseer un adecuado control del inventario que ayude en la determinación de las cantidades necesarias. Este problema requiere un seguimiento interno de los procedimientos a seguirse en el área de bodega.

Al no darse la investigación y dar solución al problema, la dirección no podrá llevar el control en las existencias máximas y mínimas y con esto no se obtendrá con exactitud los pedidos a realizarse y por ende no se podrá mejorar la gestión en las actividades diarias.

Hay que tener en cuenta que la compra de mercaderías implica gran importancia en la empresa, por lo que se enfoca al cuidado en cada proceso para evitar pérdidas económicas que ocasionen desabastecimiento en bodegas de ciertos productos por no contar con análisis adecuados.

Si no se implementa un sistema de control eficiente, oportuno y eficaz en el almacenamiento, distribución y venta de productos terminados. Ofertas NG se verá afectado en los resultados económicos por los costos ocultos que esto implica.

La pérdida se refleja en la utilización de más recursos: personal y tiempo, que obliga periódicamente a realizar ajustes en cantidades y valores con el propósito de conciliar registros y presentar información que no refleja la

realidad que ellos implican.

Si Ofertas NG, no efectúa un análisis sobre la problemática actual, seguirá manteniendo un método tradicional para la determinación de la cantidad de existencias habrá una cadena de irregularidades, como son: pérdida del posicionamiento en el mercado, baja competitividad, personal sin capacitaciones lo que la empeoraría la situación de toda la empresa.

#### **1.2.4. Formulación del problema**

¿Es la inaplicación de políticas de control de stock lo que produce una incorrecta gestión del inventario en la empresa Ofertas NG conllevando a un inadecuado abastecimiento interno durante el año 2013?

#### **1.2.5. Preguntas directrices**

- ¿Cómo afecta la improvisación del personal en el área de bodega de la empresa?
- ¿Cómo afecta la inadecuada definición de funciones en el proceso de almacenaje de stock?
- ¿Qué análisis previo se debe realizar al fijar los precios de los productos?
- ¿Cómo influye el espacio físico en la empresa?
- ¿Qué consecuencias tiene la incorrecta toma de decisiones?
- ¿En qué cantidades se ha dado el deterioro de productos?

#### **1.2.6. Delimitación**

##### **Delimitación de contenido**

- **Campo:** Facultad de Contabilidad y Auditoría
- **Área:** Contabilidad

- **Aspecto:** Inventarios
- **Delimitación Temporal:** Enero – Diciembre 2013
- **Delimitación Espacial:** Provincia: Tungurahua. Cantón: Ambato.  
Parroquia: La Matriz. Calle: 12 de Noviembre. Número: 1913.  
Intersección: Castillo. Referencia: A dos cuadras de la plaza Urbina. (Ver Anexo 1).

### 1.3. JUSTIFICACIÓN

El presente estudio se justifica en la necesidad que tiene la empresa Ofertas NG, en conocer las cantidades adecuadas en existencias, de esta manera se busca orientar al bienestar económico de todos los integrantes de la empresa.

Actualmente la mayoría de empresas comerciales, tienen problemas sobre control de inventarios, esta función obedece a la necesidad de brindar oportunamente y de forma adecuada al usuario los productos solicitados. Las necesidades y requerimientos reales se desprenden de la demanda ya que ambos son importantes en el desenvolvimiento económico de la empresa.

Las empresas exigen ser más competitivas por lo que deben prepararse para mejorar sus estrategias y así lograr el continuo crecimiento de la empresa. Lograr el bienestar del cliente de acuerdo a estrategias planteadas, tomará posicionamiento en el mercado local como en el nacional con altos estándares de calidad.

Este proceso se va realizar esto con el propósito de mejorar el sistema de entrega de productos desde la bodega, ya que la parte administrativa

de la empresa necesita llevar un adecuado orden y control en sus inventarios, con el fin de solucionar problemas de carácter económico.

La empresa al poseer un adecuado control en sus inventarios estará encaminada a tener informes reales de los productos; razón por la cual se va a realizar la siguiente investigación con la introducción de procedimientos y registros que controlen el flujo de los productos que salen o ingresan a la bodega; por lo tanto, lograremos disminuir tiempos en los procesos y aumentar su productividad. Con la implementación de nuevas reglas la empresa estará en la capacidad de conocer las existencias disponibles, previniendo el exceso o la falta de material lo cual representa un ahorro económico.

## **1.4. OBJETIVOS**

### **1.4.1. Objetivo general**

- Definir las políticas de control de stock y el abastecimiento interno para el adecuado manejo de existencias en la empresa Ofertas NG, durante el año 2013.

### **1.4.2. Objetivos específicos**

- Estudiar las políticas de control de stock para la determinación de los niveles de almacenamiento de productos.
- Determinar un adecuado abastecimiento interno para mejorar la gestión en los procesos de compra en la empresa.
- Diseñar una guía de procedimientos y políticas contables para el control de stock en la empresa Ofertas NG.

## **CAPÍTULO II**

### **MARCO TEÓRICO**

#### **2.1. ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS**

Para el desarrollo de este trabajo se efectuó una investigación bibliográfica y es conveniente mencionar que se ha revisado investigaciones previas que están relacionadas con el problema de estudio con características parecidas que ayudarán y respaldarán esta investigación.

(Pico, 2013). En su trabajo de investigación menciona como conclusión:

Luego de indagar al personal involucrado se puede concluir que no existen procedimientos de control interno definidos ya que el trabajo realizado por los colaboradores se ha venido desarrollando sin observancia a políticas y asignación de funciones.

(Pintado, 2005). Indica en sus conclusiones que:

- ✓ Para la mayoría de empresas el inventario es considerado como el mayor de los activos circulantes. Los problemas de inventario pueden contribuir, y de hecho lo hacen, a la quiebra de los negocios. Cuando una empresa solo falla en que involuntariamente se quede sin inventario, los resultados no son agradables.
- ✓ Cuando la empresa se dedica a producir algún producto o artículo, la falta de inventario (incapacidad de abastecer un artículo del inventario) podría en casos extremos, hacer que se detenga la producción. Por el contrario si una empresa mantiene inventarios excesivos, el costo de mantenimiento adicional puede representar la diferencia entre utilidades y pérdidas. Nuestra conclusión debe ser que la administración adecuada de los inventarios puede hacer una contribución importante a las utilidades mostradas por la empresa al final de un periodo



Que la administración adecuada de los inventarios puede hacer una contribución importante a las utilidades mostradas por la empresa al final del periodo.

## **2.2. FUNDAMENTACIÓN FILOSÓFICA**

La presente investigación se fundamenta en el paradigma positivista porque el enfoque predominante de la investigación es cuantitativo, el mismo que:

Según (Gallego. T, 2007, págs. 113,114)

Un paradigma es una forma de percibir el mundo. El paradigma positivista basado en la filosofía positivista del siglo XX sostiene que el conocimiento válido sólo puede establecerse por referencia a lo que se ha manifestado a través de la experiencia. En este paradigma se encuentran postulados de las ciencias físico-naturales. Ello implica la aceptación de unos principios y de unos conceptos que darán lugar a una determinada manera de interpretar la realidad. La finalidad de la ciencia es explicar, predecir y controlar los fenómenos de cualquier naturaleza, por tanto, las teorías y los modelos ha de generarse según relaciones de causalidad funcional, y en consecuencia habrán de tener capacidad de predecir comportamientos futuros y de alcanzar un carácter de universalidad y la posibilidad de abarcar amplios campos.

Este enfoque está caracterizado fundamentalmente por aplicación sistemática, en orden secuencial y lineal de las distintas fases del método científico ya expuestas. Este método conduce el proceso de investigación según un plan exhaustivo y preestablecido que no debe ser alterado.

La finalidad de este paradigma es explicar, predecir los fenómenos que se presenten en la empresa, aportando evidencia necesaria a la teoría planteada empezando de conocer lo general y de eso hacer las suposiciones y que todo pueda ser verificado aplicando instrumentos matemáticos para obtener afirmaciones lógicas para demostrar validez y confiabilidad.

## 2.3. FUNDAMENTACIÓN LEGAL

Todo proyecto de investigación para su desarrollo debe respaldarse en leyes o normas legales que determinan las instituciones que regulan el desarrollo económico del país; así el trabajo investigativo propuesto se desarrollará tomando como base la normativa que se detalla a continuación.

Según (Barriga.G, 2009, pág. 55) la NIC 2 habla de:

### **Sistemas de medición de costos**

#### **Párrafo 21**

Los sistemas para la determinación del costo de los inventarios, tales como el método del costo estándar o el método de los minoristas, podrán ser utilizados por conveniencia siempre que el resultado de aplicarlos se aproxime al costo. Los costos estándares se establecerán a partir de niveles normales de consumo de materias primas, suministros, mano de obra, eficiencia y utilización de la capacidad.

En este caso, las condiciones de cálculo se revisarán de forma regular y, si es preciso, se cambiarán los estándares siempre y cuando esas condiciones hayan variado.

#### **Párrafo 22**

El método de los minoristas se utiliza a menudo, en el sector comercial al por menor, para la medición de inventarios, cuando hay un gran número de artículos que rotan velozmente, que tienen márgenes similares y para los cuales resulta impracticable usar otros métodos de cálculo de costos. Cuando se emplea este método, el costo de los inventarios se determinará deduciendo, del precio de venta del artículo en cuestión, un porcentaje apropiado de margen bruto. El porcentaje aplicado tendrá en cuenta la parte de los inventarios que se han marcado por debajo de su precio de venta original. A menudo se utiliza un porcentaje medio para cada sección o departamento comercial.

Según (Corporaciones de Estudios y Publicaciones, 1999, págs. 189,190) menciona de la NEC 2 sobre:

### **Objetivo**

#### **Inventarios**

El objetivo de esta norma es prescribir o señalar el tratamiento contable para inventarios bajo el sistema de costo histórico. Un tema primordial en la contabilidad de inventarios es la cantidad de costo

que ha de ser reconocida como un activo y mantenida en los registros hasta que los ingresos relacionados sean reconocidos.

Esta Norma proporciona guías prácticas sobre la determinación del costo y su subsecuente reconocimiento como un gasto, incluyendo cualquier disminución a su valor neto de realización.

Valor neto realizable es el precio estimado de venta en el curso ordinario de los negocios menos los costos estimados de terminación y los costos estimados necesarios para hacer la venta.

#### **Párrafo 4**

Los inventarios abarcan las mercancías compradas o retenidas para vender incluyendo por ejemplo mercancía comprada por un detallista y retenida para vender, o terrenos y otras propiedades retenidas para vender.

Los inventarios también abarcan bienes producidos o trabajos en proceso de producción por la empresa, e incluyen materiales y suministros en espera de uso en el proceso de producción. En el caso de un proveedor de servicios los inventarios incluyen el costo del servicio como se describe en el párrafo 13, por el cual la empresa aún no ha reconocido el ingreso relacionado.

#### **Párrafo 7**

Los costos de compra de inventarios comprenden el precio de compra, derechos de importación y otros impuestos (distintos de los que son recuperables por la empresa de parte de las autoridades fiscales) y transporte, manejo y otros costos directamente atribuibles a la adquisición de productos terminados, materiales y servicios. Los descuentos por pronto pago, bonificaciones y otras partidas similares se deducen en la determinación de los costos de compra.

### **(CODIGO DE COMERCIO) Ley de Comercio de las actividades comerciales.**

Art. 3.- Son actos de comercio, ya de parte de todos los contratantes, ya de parte de alguno de ellos solamente:

1.- La compra o permuta de cosas muebles, hecha con ánimo de revenderlas o permutarlas en la misma forma o en otra distinta; y la reventa o permuta de estas mismas cosas. Pertenecen también a la jurisdicción mercantil las acciones contra los agricultores y criadores, por la venta de los frutos de sus cosechas y ganados, más no las intentadas contra los comerciantes para el pago de lo que hubieren comprado para su uso y consumo particular, o para el de sus familias; 2.- La compra y la venta de un establecimiento de comercio, y de las acciones de una sociedad mercantil; 3.- La comisión o mandato comercial; 4.- Las empresas de almacenes, tiendas, bazares, fondas, cafés y otros establecimientos semejantes; 5.- El

transporte por tierra, ríos o canales navegables, de mercaderías o de personas que ejerzan el comercio o viajen por alguna operación de tráfico; 6.- El depósito de mercaderías, las agencias de negocios mercantiles y las empresas de martillo; 7.- El seguro; 8.- Todo lo concerniente a letras de cambio o pagarés a la orden, aún entre no comerciantes; las remesas de dinero de una plaza a otra, hechas en virtud de un contrato de cambio, y todo lo concerniente a libranzas entre comerciantes solamente, o por actos de comercio de parte del que suscribe la libranza; 9.- Las operaciones de banco; 10.- Las operaciones de correduría; 11.- Las operaciones de bolsa; 12.- Las operaciones de construcción y carena de naves, y la compra o venta de naves o de aparejos y vituallas; 13.- Las asociaciones de armadores; 14.- Las expediciones, transportes, depósitos o consignaciones marítimas; 15.- Los fletamentos, préstamos a la gruesa y más contratos concernientes al comercio marítimo; y, 16.- Los hechos que producen obligación en los casos de averías, naufragios y salvamento.

(Código de Trabajo, 2015) Con respecto a la duración de la jornada de trabajo.

## **Capítulo V DE LA DURACIÓN MÁXIMA DE LA JORNADA DE TRABAJO, DE LOS DESCANSOS OBLIGATORIOS Y DE LAS VACACIONES**

### **Parágrafo 1ro. DE LAS JORNADAS Y DESCANSOS**

Art. 47.- De la jornada máxima.- La jornada máxima de trabajo será de ocho horas diarias, de manera que no exceda de cuarenta horas semanales, salvo disposición de la ley en contrario.

El tiempo máximo de trabajo efectivo en el subsuelo será de seis horas diarias y solamente por concepto de horas suplementarias, extraordinarias o de recuperación, podrá prolongarse por una hora más, con la remuneración y los recargos correspondientes.

Art. 48.- Jornada especial.- Las comisiones sectoriales y las comisiones de trabajo determinarán las industrias en que no sea permitido el trabajo durante la jornada completa, y fijarán el número de horas de labor.

Art. 49.- Jornada nocturna.- La jornada nocturna, entendiéndose por tal la que se realiza entre las 7 p.m. y las 6 a.m. del día siguiente, podrá tener la misma duración y dará derecho a igual remuneración que la diurna, aumentada en un veinticinco por ciento.

Art. 50.- Límite de jornada y descanso forzosos.- Las jornadas de trabajo obligatorio no pueden exceder de cinco en la semana, o sea de cuarenta horas hebdomadarias.

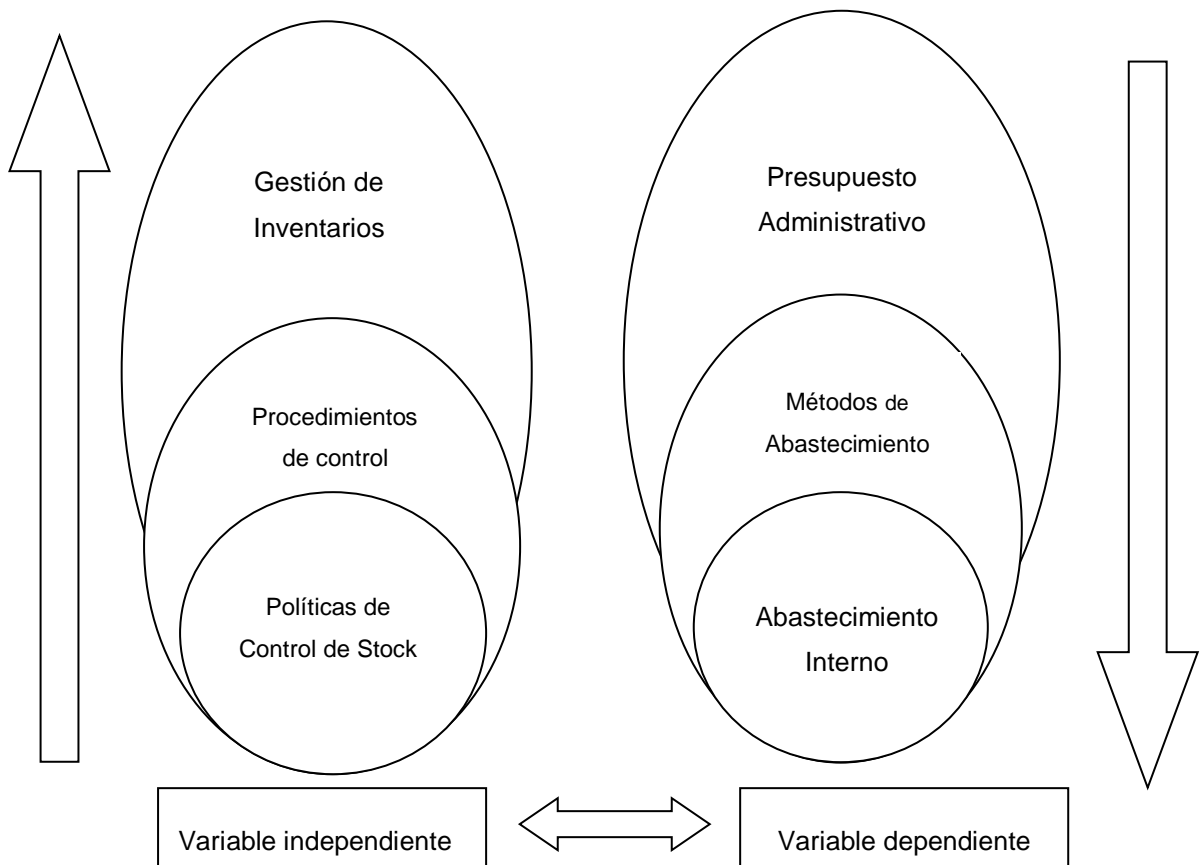
Los días sábados y domingos serán de descanso forzoso y, si en razón de las circunstancias, no pudiere interrumpirse el trabajo en tales días, se designará otro tiempo igual de la semana para el descanso, mediante acuerdo entre empleador y trabajadores.

Art. 51.- Duración del descanso.- El descanso de que trata el artículo anterior lo gozarán a la vez todos los trabajadores, o por turnos si así lo exigiere la índole de las labores que realicen. Comprenderá un mínimo de cuarenta y dos horas consecutivas.

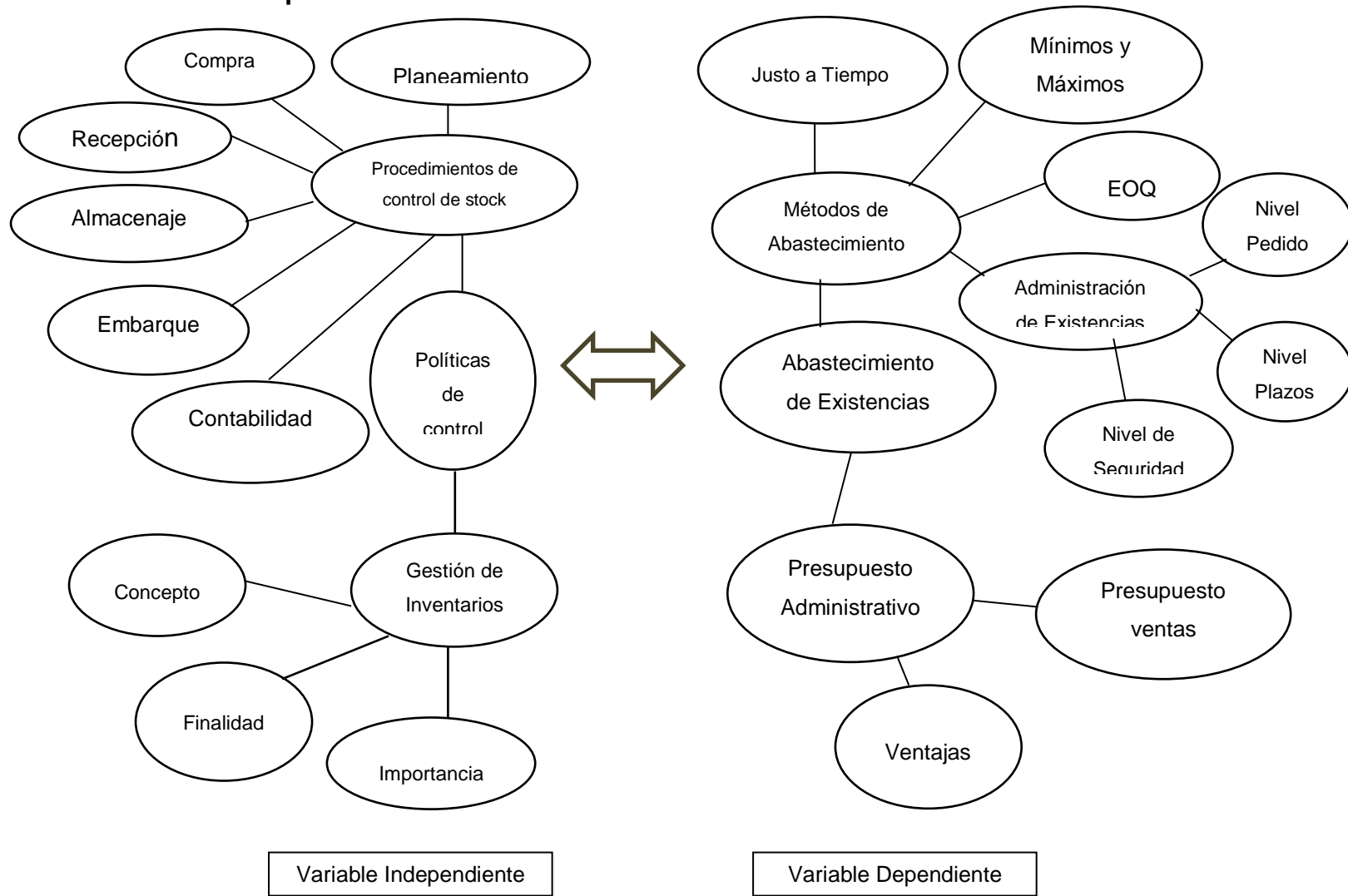
## 2.4. CATEGORÍAS FUNDAMENTALES

### 2.4.1. Gráficos de inclusión interrelacionados

- Superordinación conceptual



• **Subordinación Conceptual**



## **2.4.2. Visión dialéctica de conceptualizaciones que sustentan las variables del problema**

### **2.4.2.1. Marco conceptual variable independiente**

Según (Mora.A, 2008, pág. 59) control es, “poder para dirigir las políticas financieras y de explotación de una sociedad, con el fin de obtener beneficios de sus actividades”.

El control es adoptado por una entidad como un mecanismo preventivo y correctivo para detectar oportunamente las desviaciones de las acciones que se realizan en toda empresa y procurar el cumplimiento de políticas, estrategias, metas y objetivos.

Según (Ferrín.A, 2007, págs. 46,47), stocks es:

El conjunto de productos almacenados en espera de su ulterior empeño, más o menos próximo que permite surgir regularmente a quienes los consumen, sin importarles las discontinuidades que lleva consigo la fabricación o los posibles retrasos en las entregas por parte de los proveedores. Es difícil que el mercado pueda ofrecer los productos que la empresa necesita al momento preciso, en la cantidad y calidad adecuadas y al menor coste.

La necesidad de almacenar surge de la necesidad de equilibrar la producción y la demanda, ya que la demanda de productos suele presentar una curva irregular o, en ciertos casos, estacional, mientras que la producción suele efectuarse atendiendo a los ritmos de las grandes.

Según (Sarabia.A, 1996, pág. 431), el inventario es:

Todos los bienes y materiales que son usados en los procesos de producción, mantenimiento, distribución y, en general, en la logística de servicios.

Su función es servir de amortiguador entre la demanda de bienes por parte de unos clientes (cuya naturaleza puede ser variada) y la capacidad de producción de bienes y servicios de la empresa.

Su objetivo es conseguir un equilibrio entre la calidad de servicio ofrecido a los clientes y la inversión económica

necesaria para ello, y que se traduce en un inmovilizado que, en muchos casos, supone unos recursos financieros de dimensiones espectaculares.

Además de esta inmovilización de capital presenta otros inconvenientes:

Necesita espacio, mano de obra y tecnología para su manipulación.

Se deteriora o queda en desuso.

Incurrir en impuestos y gastos de seguro y

En ocasiones se pierde o es robado.

No obstante con una gestión adecuada, las ventajas de todo tipo y los beneficios económicos que de su uso pueden derivarse con muchos costos a los inconvenientes y a los costes asociados.

Para (García.J, Gutiérrez L, 2014, pág. 140), administrar inventario es:

La aplicación de procedimientos y técnicas que tienen por objeto establecer, poner en efecto y mantener las cantidades más ventajosas de materias primas, producción en proceso, artículos terminados y otros inventarios, minimizando los costos que generan, contribuyendo a lograr los fines de la empresa.

Según (Humberto.G, 2009, pág. 100), la importancia de los inventarios se basa en:

El manejo efectivo de los inventarios es esencial a fin de proporcionar el mejor servicio a los clientes. Si la situación de pedidos atrasados o falta de artículos en bodega se convierte en una situación constante, se invita a la competencia a llevarse el negocio sobre la base de un servicio más completo.

Sin un manejo y control eficaces de existencias, las empresas no pueden producir con el máximo de eficiencia. Si las materias primas, las piezas o sub ensambles no están disponibles en el momento en que deben emplearse, no se logra el objetivo de la producción, que es fabricar oportunamente el producto deseado, de una calidad específica, en cantidades apropiadas y al menor costo posible.

La fabricación es, en el fondo, un proceso de convertir dinero en dinero y, si tiene éxito, significa el incremento de este para quienes arriesgan los recursos iniciales.



El costo de mantener los inventarios es afectado directamente por la pericia con que se controlen los diversos niveles establecidos para los mismos.

Para (Stoner.J,Freeman.E,Gilbert.D, 1989, pág. 243), importancia de inventarios:

El control interno sobre los inventarios es importante porque las mercancías son el alma de un comercializador. Las compañías exitosas cuidan mucho de proteger sus inventarios. Entre los elementos de buen control interno sobre los inventarios se incluyen:

- ❖ Contar los inventarios físicamente por lo menos una vez cada año cualquiera que sea el sistema que se use.
- ❖ Mantener procedimientos eficientes de compras, recepción y embarques.
- ❖ Almacenar los inventarios para protegerlos de robos, daño o deterioro.
- ❖ Limitar el acceso a los inventarios al personal que no tenga acceso a los registros contables.
- ❖ Mantener registros de inventarios perpetuos para mercancías con alto costo unitario.
- ❖ Comprar inventarios en cantidades económicas.
- ❖ Mantener en existencia el inventario suficiente para evitar situaciones de falta de productos, que conducen a la pérdida de ventas.
- ❖ No mantener almacenado un inventario demasiado grande, evitando de esta forma el gasto de inmovilizar dinero en artículos que no se necesitan.

(Ry, 2013). Procedimientos de control del almacén

Los diversos aspectos de la responsabilidad sobre los inventarios afectan a muchos departamentos y cada uno de éstos ejerce cierto grado de control sobre los productos, a medida que los mismos se mueven a través de los distintos procesos de inventarios. Todos estos controles que abarcan, desde el procedimiento para desarrollar presupuestos y pronósticos de ventas y producción hasta la operación de un sistema de costo por el departamento de contabilidad para la determinación de costos de los inventarios, constituye el sistema del control de los inventarios, las funciones generales son: Planeamiento, compra u obtención, recepción, almacenaje, embarques y contabilidad.

### Planeamiento

La base para planear la producción y estimar las necesidades en cuanto a inventarios, la constituye el presupuesto o pronóstico de ventas. Este debe ser desarrollado por el departamento de ventas.

Los programas de producción, presupuestos de inventarios y los detalles de la materia prima y mano de obra necesaria, se preparan o se desarrollan con vista al presupuesto de ventas. Aunque dichos planes se basan en estimados, los mismos tendrán alguna variación con los resultados reales, sin embargo ellos facilitan un control global de las actividades de producción, niveles de inventarios y ofrecen una base para medir la efectividad de las operaciones actuales.

### Compra u Obtención

En la función de compra u obtención se distinguen normalmente dos responsabilidades separadas: Control de producción, que consiste en determinar los tipos y cantidades de materiales que se quieren. Compras, que consiste en colocar la orden de compra y mantener la vigilancia necesaria sobre la entrega oportuna del material.

### Recepción

Debe ser responsable de lo siguiente:

- ❖ La aceptación de los materiales recibidos, después que estos hayan sido debidamente contados, inspeccionados en cuanto a su calidad y comparados con una copia aprobada de la orden de compra.
- ❖ La prelación de informes de recepción para registrar y notificar la recepción y aceptación.
- ❖ La entrega o envío de las partidas recibidas, a los almacenes (depósitos) u otros lugares determinados. Como precaución contra la apropiación indebida de activos.

### Almacenaje

Las materias primas disponibles para ser procesadas o armadas (ensambladas), así como los productos terminados, etc., pueden encontrarse bajo la custodia de un departamento de almacenes. La responsabilidad sobre los inventarios en los almacenes incluye lo siguiente:

- ❖ Comprobación de las cantidades que se reciben para determinar que son correcta.
- ❖ Facilitar almacenaje adecuado, como medida de protección contra los elementos y las extracciones no autorizadas.
- ❖ Extracción de materiales contra la presentación de autorizaciones de salida para producción o embarque.

## Embarques

Todos los embarques, incluyéndose aquellas partidas que no forman parte de los inventarios, deben efectuarse, preferiblemente, a base de órdenes de embarque, debidamente aprobadas y preparadas independientemente.

## Contabilidad

Con respecto a los inventarios, es mantener control contable sobre los costos de los inventarios, a medida que los materiales se mueven a través de los procesos de adquisición, producción y venta. Es decir la administración del inventario se refiere a la determinación de la cantidad de inventario que se debería mantener, la fecha en que se deberán colocar las órdenes y la cantidad de unidades que se deberá ordenar cada vez. Los inventarios son esenciales para las ventas, y las ventas son esenciales para las utilidades.

Para (Marketing Publishing, Díaz de Santos, 1995, págs. 87-90), la función de gestión de Inventarios es:

La función principal de la actividad de compras es la formación de los inventarios que requiere la empresa para su operación. Pero, además, la eficaz gestión del proceso global (logística interna y externa) requiere que los dueños y directivos de las empresas presten el debido interés y especial atención a una serie de aspectos claves relacionados con este tema que se han formado como resultado de la actividad de compras.

Esto es así porque, de acuerdo con los enfoques actuales de la dirección de empresas, la eficiente gestión de los inventarios implica no sólo la implementación de las medidas que son necesarias para mantener su seguridad y control administrativo-contable, con el propósito de preservar su integridad física ante los riesgos propios de su operación (robos, fraude, deterioro) sino que, además, su gestión debe responder a la necesidad de mantener, en todas las fases del sistema logístico, un nivel óptimo de materiales y productos que sea capaz de incrementar al máximo la rentabilidad de los recursos financieros que se han invertido en su formación

Según (Míguez.M, Bastos A, 2006, págs. 1,2), la finalidad de la gestión de inventarios es:

- ❖ Permitir que las operaciones continúen sin que se produzcan paros por falta de productos.
- ❖ Obtener ventajas por volumen de compra, ya que si la adquisición de artículos se produce en grandes cantidades, el coste de cada unidad suele disminuir.

- ❖ Proporcionar unas reservas de artículos para satisfacer la demanda de los clientes y que no queden sin el deseado.
- ❖ Salvaguardarse de la inflación y de los cambios de precio.
- ❖ Protegerse de las roturas de inventario que pueden producirse por productos defectuosos, el mal tiempo, fallos de suministro de los proveedores, problemas de calidad o entregas inadecuadas.

#### 2.4.2.2. Marco conceptual variable dependiente

Según (Companys.R,Fonollosa.J, 1999, pág. 114) es importante:

La utilización de las técnicas del JIT ayuda a disminuir tanto los stocks superfluos en los almacenes como los intermedios o de amortiguamiento, reduciéndose los costes de almacenamiento y amentando el ratio de rotación del capital, temas de vital importancia en la situación económica actual.

El método JIT busca producir lo que se necesita, en la cantidad necesaria, en el instante preciso y con la calidad perfecta; se supone que el objetivo final no se alcanzará nunca, pero debe perseguirse en forma persistente y continua para llegar cada vez más cerca del ideal.

Este objetivo principal conduce a cierto número de sub objetivos, por ejemplo, como cuestión previa, conocer cuál es el nivel mínimo imaginable de stock y obra en curso y las razones que hacen que se trabaje con niveles superiores.

#### Método de Abastecimiento Existencias Mínimas

Cantidad de productos que necesita la línea de servicio para satisfacerla demanda, mientras espera la llegada de un nuevo pedido. Es decir es el límite inferior de existencias del cual no se debe bajar. Calculo es igual:

**Sm.** Stock mínimo

**C.** Consumo del producto en días.

**T.** Tiempo de reposición en días.

$$\mathbf{Sm = C*T}$$

Según (Render.B,Stair.R,Hanna.M, 2006, págs. 194,195) el modelo de lote económico es:

Una de las técnicas más antiguas y mejor conocidas del control de inventarios. Los primeros datos remontan a un artículo de

1915 de Ford W. Harris. Esta técnica todavía está vigente en un gran número de organizaciones. Es relativamente fácil de utilizar, pero para ello hay que dar por hecho varios supuestos. Algunos de los más importantes son:

1. La demanda se conoce y es constante.
2. Los plazos de entrega, es decir, el tiempo que transcurre entre el momento de hacer el pedido y de recibirlo, también se conoce y es constante.
3. La recepción del inventario es instantánea. En otras palabras, el inventario correspondiente a una orden llega en un lote y en un punto determinado de tiempo.
4. No hay descuentos por cantidad.
5. Los únicos costos variables son el costo de hacer el pedido, o costo de la orden y el costo de mantener o almacenar el inventario a lo largo del tiempo, o costo de almacenamiento o mantenimiento del inventario.
6. Los pedidos se realizan de tal manera que se evitan por completo los faltantes o la escasez.

Según (Amaya.J, 2009, pág. 104) cantidad económica de pedido

Se necesita tomar una decisión sobre la altura del triángulo (cantidad de pedido), el número de triángulos (números de pedidos en el periodo), la base del triángulo (tiempo entre pedidos) y conocer el valor asociado con estas decisiones. Para poder aplicar este modelo es necesario conocer los siguientes datos:

**Demanda:** normalmente se trabaja anual, aunque el modelo permite otros manejos, se calcula a partir de los presupuestos de la empresa.

**Costo de pedido:** este se genera cada vez que la compañía efectúa una compra, en su cálculo debe involucrarse desde el tiempo que se toma para efectuar el pedido, hasta los gastos de transporte y recepción de la mercancía, sin olvidar incluir los gastos administrativos pertinentes al pago de la factura.

**Costo de mantenimiento (conservación):** este nos indica cuánto vale tener la unidad de inventario en bodega, debe tenerse en cuenta desde el costo del dinero, hasta los seguros en caso de tenerlos, el de la bodega y el del personal que maneja los

inventarios, este costo se debe dar en la misma unidad de tiempo en que se estima la demanda.

Según (Stern.L,Ansary.AI,Coughlan.A,Cruz.I, 1999, págs. 153,154)

#### Nivel de Pedidos

Es el nivel del inventario que se busca satisfacer la demanda esperada entre las renovaciones de pedidos. Equivale a la cantidad de pedidos, y se determina por medio de un cálculo del volumen económico de pedido, que equilibra el coste de ordenar el artículo respecto al coste de mantenerlo en existencia, con lo que se alcanza el coste variable total más bajo posible. Cuando en un sistema basado en el punto de pedido se alcanza dicha cantidad, el nivel o cantidad de pedidos determina cuánta mercancía pedirá la empresa.

#### Nivel de plazos de espera

Se trata del nivel de inventario necesario para satisfacer la demanda de los clientes durante el tiempo esperado de reabastecimiento. En un mundo donde las certezas absolutas (o las predicciones perfectas) fueran posibles, el nivel de plazos se utilizaría para advertir a la empresa que debe renovar los pedidos, y en este sistema equivaldría al momento de hacer nuevos pedidos.

#### Nivel de Seguridad

Es el nivel de inventario que se mantiene para satisfacer variaciones esperadas sea en la demanda de los clientes o en los tiempos de espera para el reabastecimiento durante el ciclo de renovación de pedidos. Muchas veces denominados stocks de reserva o de cobertura, los niveles de inventario de seguridad permiten a las empresas gestionar el porcentaje de agotamiento de stocks que desea afrontar. Combinando con el nivel de plazos de espera, el nivel de seguridad determina el momento de renovar pedidos en la mayoría de los sistemas, y es ese punto el que motiva la actuación de reabastecimiento del sistema. Está claro que la existencia de stocks de seguridad en un sistema de inventario refleja la conciencia que se tiene de que muchas veces es difícil de predecir con exactitud la demanda de los clientes.

Sin embargo, la presión de los costes logísticos está llevando a las empresas a desarrollar alternativas innovadoras al modelo clásico de punto de pedido. Una de esas alternativas, que está siendo cada vez más utilizada en la gestión de los inventarios, es la planificación de las necesidades de distribución.

## Presupuesto

Según (Muñiz.L, 2009, pág. 41)

El presupuesto es una herramienta de planificación que de una forma determinada, integra y coordina las áreas, actividades departamentos y responsables de una organización, y que se expresa en términos monetarios los ingresos, gastos y recursos que se generen en un período determinado para cumplir con los objetivos fijados en la estrategia.

Según (Muñiz.L, 2009, pág. 42) las ventajas del presupuesto:

El diseño y realización del presupuesto es una herramienta de gestión adecuada para conocer la situación y las posibilidades futuras que además ayuda a asegurar la consecución de los objetivos plasmados en la planificación estratégica y a medir la eficiencia de los medios y recursos utilizados en la consecución de los resultados previstos .

A continuación se describen las principales ventajas que puede aportar un presupuesto:

- Tiene la capacidad de proporcionar estimaciones monetarias de los diferentes ingresos y gastos para un determinado período en el futuro.
- Puede ser adaptado, en un momento dado, a los cambios significativos a los que está sometida toda organización.
- Sirve como elemento básico de implementación y motivación del personal que participa en el proceso de confección y seguimiento, dado que comunica cómo se deben cumplir los objetivos y de qué recursos se dispone en cada momento para alcanzarlos.
- Permite prever situaciones futuras que pueden suceder en forma de mayores o menores ingresos o gastos, lo cual permite elaborar soluciones o planes alternativos a priori si fuera necesario.
- Coordina las actividades de los diferentes responsables porque mediante el conocimiento de los recursos disponibles se toman previamente decisiones de gestión.
- Es una herramienta de control, ya que permite analizar las desviaciones entre lo previsto y lo real en un período, acumulado a unos períodos determinados y desde un período al final del presupuesto.
- Permite un seguimiento de los resultados de los indicadores previstos frente a los reales.
- Ayuda al seguimiento del cumplimiento de los objetivos fijados en la estrategia.
- Permite la participación de toda la organización de forma escalonada y jerárquica.

- Permite medir la capacidad para asignar los recursos y controlarlos posteriormente.
- Desarrolla un alto grado de aceptación y compromiso entre los objetivos de la organización y los objetivos más concretos de los diferentes responsables.
- Permite a las diferentes unidades organizativas o de negocio coordinarse entre sí y optimizar sus resultados.
- Permite que los responsables desarrollen los diferentes presupuestos operativos conforme con los objetivos e iniciativas de la organización.

Según (Eslava.J, 2013, pág. 347) el presupuesto de ingresos por ventas:

La fiabilidad de este, presupuesto es, probablemente, la más crítica, puesto que condiciona la del resto de los presupuestos de la empresa. Además, es también el que incorpora una mayor incertidumbre, pues se apoya en numerosas hipótesis sobre el comportamiento futuro del entorno. En buena medida, los resultados que se obtengan vendrán influidos por factores económicos externos, no controlables por la empresa.

Este presupuesto de ingresos se tendrá que basar en las estimaciones o previsiones que sobre las ventas se realicen en la empresa. Prever las ventas significa estimar el nivel de ventas que se puede alcanzar en función de los medios que se van a utilizar. Normalmente, el volumen de ventas previsto estará limitado por:

- Capacidad de producción.
- Nivel de stock de productos terminados.
- Costes de distribución para nuevos mercados.
- Capacidad financiera de la empresa.

Según (Vidal.I, 2003, págs. 74,75) se define:

El método Total Anual Móvil previsión para ventas es simplemente la suma de los valores de un período cualquiera de doce meses. Estos valores pueden ser ventas, contactos comerciales, visitas comerciales, número de pedidos, etc., referidos a su total mensual. Esta suma de doce meses anteriores se puede realizar en cualquier momento del año y sólo será en el mes de diciembre que coincidirá con el acumulado anual, puesto que también es la suma de doce meses anteriores.

La gran potencia de esta magnitud radica en que al tratarse de la suma de los últimos doce meses elimina variaciones



estacionales, ya que la suma resultante contendrá posiciones según en qué mes se calcule el TAM.

## **2.5. HIPÓTESIS**

La inadecuada aplicación de las políticas de control de stock conlleva al incorrecto abastecimiento interno en la empresa Ofertas NG.

## **2.6. SEÑALAMIENTO VARIABLES DE LA HIPOTESIS**

- **Variable independiente:** Políticas de control de stock
- **Variable dependiente:** Abastecimiento interno
- **Unidad de observación:** Ofertas NG
- **Términos de relación:** conlleva al, en la

## **CAPÍTULO III**

### **METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN**

#### **3.1. MODALIDAD BÁSICA DE LA INVESTIGACIÓN**

La presente investigación es predominantemente cuantitativa, porque los objetivos y el proceso de investigación solo será conocido por los técnicos y los investigadores, y los resultados obtenidos serán destinados exclusivamente a los investigadores y al organismo de investigación.

En el presente estudio, se utilizará para estudiar las propiedades y fenómenos cuantitativos y sus relaciones para proporcionar la manera de establecer, formular, fortalecer y revisar la teoría existente.

##### **3.1.1 Investigación de campo**

Para el presente trabajo de investigación tomara como base de la investigación de campo misma que se realiza en el lugar donde se produce los hechos denominado Ofertas NG, con el propósito de verificar la hipótesis de trabajo, empleando los instrumentos de observación y técnicas de investigación, ubicada en la provincia de Tungurahua, cantón Ambato contando con la participación de los Directivos, Contabilidad.

Según (García.A, 2005, pág. 35)

La investigación de campo consiste en la recolección de datos directamente de los sujetos investigativos, o de la realidad donde ocurren los hechos (datos primarios), sin manipular o controlar variable alguna. Claro está, que en una investigación de campo también se emplean datos secundarios, sobre todo los provenientes de fuentes bibliográficas a partir de los cuales se construye el marco teórico.

No obstante, son los datos primarios obtenidos a través del diseño de campo, los esenciales para el logro de los objetivos y la solución del problema planteado.

La investigación de campo al igual que la documental, se puede realizar a nivel exploratorio, descriptivo y explicativo.

Se adoptó este tipo de investigación con el fin de acceder a los datos reales en el lugar de los hechos, mediante la consulta en la fuente primaria, utilizando técnicas como: encuestas, cuestionarios; que permitan conocer la situación actual de la empresa, con el propósito de puntualizar, descifrar y entender su naturaleza, para realizar la investigación directamente con el personal involucrado en el manejo de control de inventario.

### **3.1.2 Investigación bibliográfica-documental**

En la presente investigación se manejarán documentos en su más amplia aceptación, dando lugar información, testimonio o prueba de algo. La recolección de esta información será estrictamente bibliográfica, así como de páginas electrónicas.

Según (Eyssautier.M, 2006, pág. 159) investigación documental es:

Aquella que depende exclusivamente de fuentes de datos secundarios, o sea, aquella información que existe en documentos y materiales de índole permanente y a la que se puede acudir como fuente de referencia en cualquier momento y lugar sin alterar su naturaleza o sentido para poder comprobar su autenticidad.

Estos datos publicados se encuentran en las bibliotecas públicas o en internet. Los objetivos que se pretenden alcanzar con esta investigación documental son los siguientes:

- ✓ Documentarse sobre aquellos datos relacionados con otros estudios y que podrán servir de fundamento para basar el marco teórico de trabajo.

- ✓ Fortalecer y comprobar si las variables y la operacionalidad de los conceptos subjetivos fueron correctas. Los diversos autores que tratan del tema utilizan términos concretos para definir las variables y conceptos similares.
- ✓ Demostrar que el campo de la investigación que circunda el problema ha sido explorado por el investigador para que su razonamiento y justificación para conducir esta investigación tenga sustancia, relevancia y merito científico.

En esta investigación se ha aplicado la metodología de campo ya que se realizaron visitas a la empresa y bibliografía y documental porque se hizo uso de lectura de libros, revistas, tesis.

El presente proyecto servirá para respaldar la información que utilizaremos en la investigación ya que necesitamos documentos que den testimonio de la realidad y se respalde las diferentes teorías relacionadas con el tema que permitirá fundamentar teóricamente este trabajo.

### **3.2 NIVEL O TIPO DE INVESTIGACIÓN**

#### **3.2.1 Investigación exploratoria**

Según (Fernández, 2004, pág. 31) investigación explorativa es

La más apropiada para realizar una primera aproximación al problema porque facilita un primer reconocimiento del problema planteado y de las posibles acciones a desarrollar. En este caso suelen resultar más adecuadas las técnicas cualitativas. Las técnicas cualitativas estudian mediante procedimientos no estructurados los aspectos internos y profundos del individuo con la finalidad de describir las causas y motivaciones de su conducta. La validez de sus resultados se fundamenta en la intensidad del análisis y no en la extensión del mismo, por consiguiente estudian de forma exhaustiva muestra reducidas.

Esta investigación nos permitirá determinar las características fundamentales del problema de estudio, es decir, detallar como es y cómo se está presentando en la empresa.

### **3.2.2 Investigación descriptiva**

Según (Naghi.M, 2005, pág. 91)

La investigación descriptiva es una forma para saber quién, dónde cuándo, cómo y por qué del sujeto del estudio. En otras palabras, la información obtenida en un estudio descriptivo, explica perfectamente a una organización el consumidor, objetos, conceptos y cuentas. Se usa un diseño descriptivo para hacer una investigación.

Este tipo de investigación será útil para obtener una investigación con un mayor nivel de profundidad en su estudio, ya que se debe conocer todas las características fundamentales que forman parte del estudio, es decir como es y cómo se maneja la problemática para tener ideas favorables para la mejora.

### **3.2.3 Investigación asociación de variables (correlacional)**

Con esta investigación se pretende medir la relación entre variables en los mismos sujetos de un contexto determinado.

Según (Salkind.N, 1999, pág. 113)

La investigación correlacional tiene como propósito mostrar o examinar la relación entre variables o resultados de variables.

De acuerdo con este autor, uno de los puntos importantes respecto de la investigación correlacional es examinar relaciones entre variables o sus resultados, pero en ningún momento explica que una sea la causa de la otra. En otras palabras, la correlación examina asociaciones pero no relaciones causales, donde un cambio en un factor influye directamente en un cambio en otro.

Este tipo de investigación servirá para el estudio de las variables del proyecto, ya que permitirá determinar el grado de relación que existe entre ellas.

### 3.3. POBLACIÓN Y MUESTRA

#### 3.3.1. Población

La población es el conjunto de individuos que tienen ciertas características o propiedades que son las que se desea estudiar. Cuando se conoce el número de individuos que la componen, se habla de población finita y cuando no se conoce su número, se habla de población infinita (M. Teresa Icart Isern, Carmen Fuentelsaz Gallego, Anna M. Pulpón Segura, 2006, pág. 55).

**Tabla 1: Nómina de empleados de Ofertas NG.**

<b>Nº</b>	<b>APELLIDOS Y NOMBRES</b>	<b>OBSERVACIÓN</b>
1	Rovalino Constante Myriam Narcisa de Jesús	Auxiliar en General
2	Moreta Silva Blanca Gissela	Cajera
3	Guerrero Rovalino Fanny del Rocío	Gerente/Propietaria
4	Analuisa Contreras Martha Cecilia	
5	Carranco Constante Mauricio Javier	
6	Galarza Caiza Luis Edison	
7	Sisa Caiza Ángel Roberto	
8	Fuenmayor Pilco Ángel Geovani	
9	Sánchez Guevara Jorge Luis	
10	Sánchez Solís Galo Bladimir	
11	Sisa Pomaquiza José Lorenzo	
12	Tixilema Poaquiza Sergio José	
12	López Arroba Ángel Vladimir	Contador

Fuente: Investigación de campo. Departamento Administrativo  
Elaborador por: Andrea Romero (2013)

### 3.4. OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES

#### 3.4.1. Operacionalización de la variable independiente

Variable: Políticas de control de Stock				
CONCETUALIZACION	CATEGORÍAS	INDICADORES	ÍTEMS BÁSICOS	TÉCNICAS – INSTRUMENTOS.
Las políticas de control de stock son una serie de pasos que engloban una planeación para establecer un adecuado almacenaje y distribución de productos para cumplir una actividad dentro de una empresa, para lo cual los pasos son de beneficio para evitar pérdidas y lograr una custodia de las existencias y optimizar el tiempo y alcanzar los objetivos planteados.	Planeación	Control Existencias Mínimas y Máximas	¿Con qué frecuencia se realiza tomas físicas en la bodega central?	Encuesta al personal (Ver Anexo 2)
		Valor del inventario	¿Cree usted que la adquisición de los productos es oportuna para las ventas?	
	Almacenaje y Distribución	Stock anual	¿Dispone de un adecuado espacio físico para el almacenamiento y distribución?	
		Inventarios Valorados	¿Está consciente del monto invertido en inventarios, de manera que no se mantenga dinero inmovilizado por tiempo excesivo?	
	Custodia	Revisión de materiales obsoletos	¿Se aplica algún sistema de control de abastecimiento dado por la administración?	
		Sistema de Control		

### 3.4.2. Operacionalización de la variable dependiente

Variable: Abastecimiento interno				
CONCETUALIZACION	CATEGORIAS	INDICADORES	ÍTEMS BASICOS	TÉCNICAS INSTRUMENTOS.
El abastecimiento o aprovisionamiento es la actividad de provisionarse de stock en una empresa para lo cual se debe establecer un procedimiento matemático de métodos de abastecimiento para que la cantidad solicitada de pedidos sea la adecuada y evitar acumularse de productos innecesarios que cubran un presupuesto de ventas.	Métodos de Abastecimiento	Compras Mensuales	¿La inversión de la compra de materiales en qué nivel se ha incremento?	Encuesta al personal ( Ver Anexo 2 )
		Proyección Total Anual Móvil	¿Con qué frecuencia se realiza un cálculo de las ventas?	
	Niveles de Pedidos	Número de Pedidos	¿Con qué frecuente la empresa realiza los pedidos de los productos?	
		Costo del Inventario	¿Se aplica alguna técnica para determinar el inventario a comprar?	
	Presupuesto de Ventas	Asignación Presupuesto Mensual	¿La empresa cuenta con un presupuesto mensual para la compra de productos?	
		Índice de ventas	¿Con que frecuencia se realiza un análisis del presupuesto de ventas anuales?	



### 3.5. RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN

La información requerida para la investigación se recolectará a través de la encuesta relazada al personal administrativo y bodega.

- **Definición de los sujetos: personas u objetos que van a ser investigados.** En el presente estudio se trabajara con una población de 13 sujetos los cuales están integrados por los trabajadores del departamento administrativo, bodega y contabilidad.
- **Selección de las técnicas a emplear en el proceso de recolección de información.** En el presente estudio se seleccionó la encuesta para ser realizadas a empleados de la empresa.

La encuesta es una técnica de investigación cuantitativa. En ella, el encuestador se pone en contacto con el encuestado con el fin de obtener información, ya sea escrita o verbal.

Ese proceso de comunicación se realiza mediante un cuestionario, herramienta básica.

En la encuesta es básico obtener una información estructurada y homogénea de todos los individuos analizados, de tal forma que a todos se les pregunta lo mismo y de idéntica manera, con el fin de obtener conclusiones numéricas (Teresa Pintado Blanco, Joaquín Sánchez Herrera, Ildelfonso Grande Esteban y Macarena Estévez Muñoz, 2010, pág. 82)

La encuesta servirá para reunir y obtener datos numéricos relacionados al estudio del problema, por lo que se realizaran preguntas a los empleados de Ofertas NG, mismo que ayudara en la obtención de resultados y aplicación de la misma.

- **Instrumentos seleccionados o diseñados de acuerdo con la técnica escogida para la investigación.** Los instrumentos fueron estructurados por el investigador, encuestas. (Ver Anexo 2)

- **Explicitación de procedimientos para la recolección de información, cómo se va aplicar los instrumentos, condiciones de tiempo y espacio, etc.** Como, donde y cuando se aplicaran las técnicas de recolección de la información.

En esta investigación se aplicó las encuestas realizadas a 13 empleados de la empresa Ofertas NG, las que contienen aspectos relacionados a las dos variables en estudio, esto servirá para recolectar la información obtenida por medio de las encuestas que se realizaran para obtener datos importantes que aportaran al tema de estudio.

**Tabla 2: Procedimiento de recolección de información**

TÉCNICAS	PROCEDIMIENTO
Encuesta	¿Cómo? En el trabajo investigativo, se aplicó el método científico.
	¿Dónde? Para la aplicación de encuestas se realizara en empresa Ofertas NG
	¿Cuándo? Se efectuó en la tercera semana del mes de febrero de 2014.

Fuente: Ofertas NG (Investigación de Campo)

Elaborador por: Andrea Romero (2013)

Se explica aquí el procedimiento, lugar y condiciones de la recolección de datos. Este método científico es de vital importancia para la ciencia en general, porque ha sido la responsable directa de todos los avances que se han producido en todos los campos científicos y que por ende han influido sobre nuestra sociedad.

La recolección de la información nos servirá para poder obtener información mediante la encuesta, con esta información lo que se realizara es la recolección de datos y después se procederá a obtener datos estadísticos mismo que servirán para la interpretación de datos numéricos.

### 3.6. PROCESAMIENTO Y ANÁLISIS

#### 3.6.1. Plan de procesamiento de información

- **Tabulación o cuadros según variables de cada hipótesis: manejo de información, estudio estadístico de datos para presentación de resultados.** Ejemplo de tabla a ser utilizada para la cuantificación de los resultados obtenidos con los instrumentos de recolección de información primaria (de campo).

**Tabla 3: Título con idea principal de la pregunta**

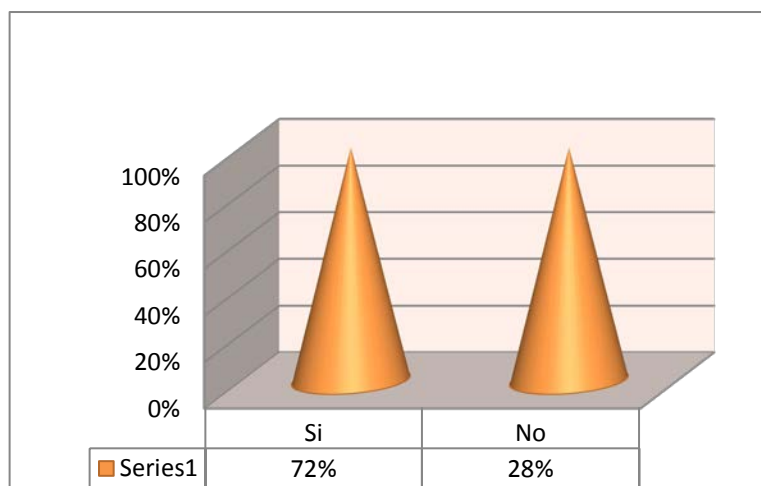
OPCIONES	CANTIDAD	FRECUENCIA, %
Si		
No		
Total		

Fuente: Ofertas NG (Investigación de Campo, encuesta)

Elaborador por: Andrea Romero (2013)

- **Representaciones gráficas.** Ejemplo de figura a ser utilizada para la presentación visual porcentual de los resultados cuantificados en la tabla anterior.

**Gráfico 1: Título con idea principal de la pregunta**



Fuente: Ofertas NG (Investigación de Campo, encuesta)

Elaborador por: Andrea Romero (2013)

### **3.6.2. Plan de análisis e interpretación de resultados**

- **Comprobación de hipótesis.** Para la demostración del presente estudio es necesario realizar la comprobación, para ello se aplicara la prueba T-STUDENT que determina las diferencias entre dos medias muestrales a partir de la hipótesis que se necesita verificar en la encuesta realizada en Ofertas NG.
- **Establecimiento de conclusiones y recomendaciones.** Explicación del procedimiento de obtención de las conclusiones y recomendaciones. Las conclusiones se derivan de la ejecución y cumplimiento de los objetivos específicos de la investigación. Las recomendaciones se derivan de las conclusiones establecidas. A más de las conclusiones y recomendaciones derivadas de los objetivos específicos, si pueden establecerse más conclusiones y recomendaciones propias de la investigación.

## CAPÍTULO IV

### ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

#### 4.1. ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

Una vez empleada la encuesta a la empresa OFERTAS NG, se procedió a realizar el análisis e interpretación de los resultados obtenidos y comprobar la hipótesis, con la finalidad de saber de una mejor manera cómo manejar la problemática de la investigación en curso.

#### Pregunta N° 1

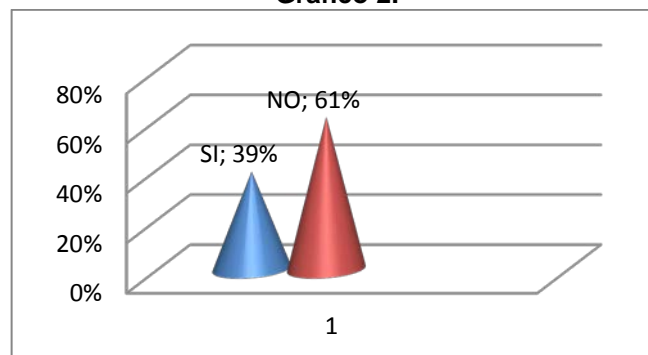
¿La empresa cuenta con políticas de control de stock?

TABLA N° 4		
OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	0	0%
NO	13	100%
<b>TOTAL</b>	<b>13</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuestas

**Elaborado por:** Andrea Romero

**Gráfico 2:**



**Fuente:** Tabla 4

**Elaborado por:** Andrea Romero

## Análisis

En el gráfico N°1 se puede observar que el 100% de los encuestados manifiesta que no cuentan con políticas de control de stock, para la otra respuesta no expresan información.

## Interpretación

Con la información obtenida se conoce que la empresa no cuenta con una base de políticas de control de stocks que beneficien al adecuado manejo de la bodega.

## Pregunta N° 2

¿La inversión en la compra de stock en qué nivel se ha incrementado?

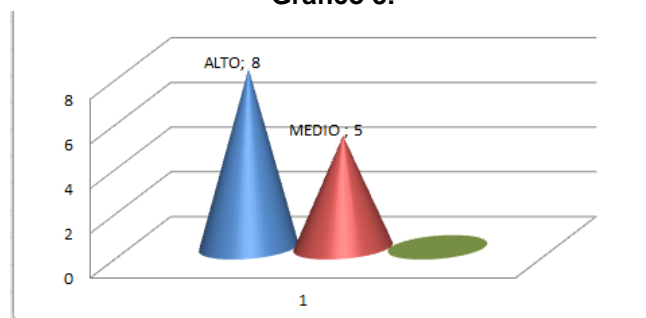
Tabla 4:

TABLA N° 5		
OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
ALTO	8	62
MEDIO	5	38
BAJO	0	0
<b>TOTAL</b>	<b>13</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Encuestas

**Elaborado por:** Andrea Romero

Gráfico 3:



**Fuente:** Tabla 5

**Elaborado por:** Andrea Romero

### Análisis

En el gráfico N°2 se puede determinar que el 62% de los contactados afirman que hay un nivel alto de incremento en la inversión en la compra de stock, el 38% expresa que hay un nivel medio de incremento en la inversión en la compra de stock y el 0% no rindieron información.

### Interpretación

La información obtenida nos da a conocer que la inversión en la compra de stock se encuentra en un nivel alto lo que conlleva a tener un adecuado control en los métodos de abastecimiento de la empresa.

### Pregunta N° 3

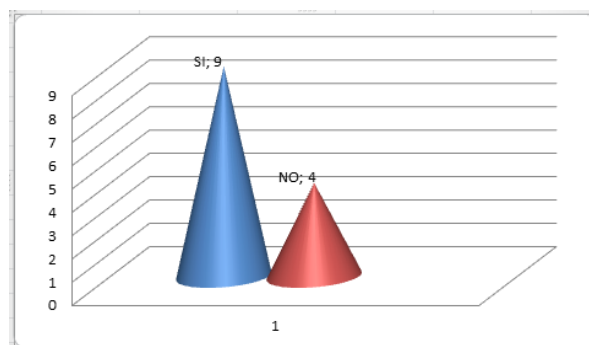
¿Cree usted que la adquisición de productos es oportuna para las ventas?

TABLA N° 6		
OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	9	69
NO	4	31
<b>TOTAL</b>	<b>13</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Encuestas

**Elaborado por:** Andrea Romero

**Gráfico 4:**



**Fuente:** Tabla 6

**Elaborado por:** Andrea Romero

## Análisis

En el gráfico N° 3 se puede determinar que el 69% de los entrevistados afirman que si es oportuna la adquisición de productos para la venta, el restante 31% manifiesta que no es oportuna la adquisición de productos.

## Interpretación

Al observar los resultados se puede concluir que los productos son oportunos para la venta por lo que hay que realizar una apropiada revisión de los artículos con mayor rotación.

## Pregunta N° 4

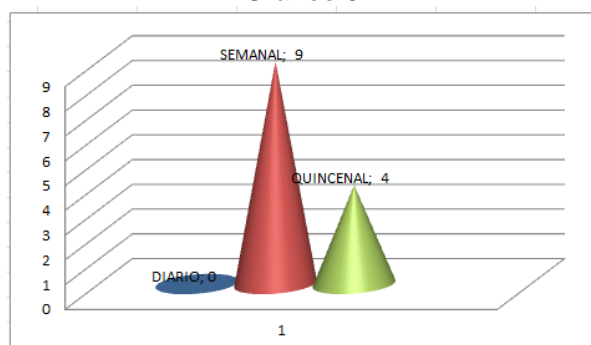
¿Con qué frecuencia la empresa realiza los pedidos de productos?

TABLA N° 7		
OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
DIARIO	0	0
SEMANAL	9	69
QUINCENAL	4	31
MENSUAL	0	0
<b>TOTAL</b>	<b>13</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Encuestas

**Elaborado por:** Andrea Romero

**Gráfico 5:**



**Fuente:** Tabla 7

**Elaborado por:** Andrea Romero



### **Análisis**

En el gráfico N°4 se puede determinar que el 69% de los relacionados aseveran que los pedidos se los realiza con mayor frecuencia semanal, el 31% que los pedidos se hacen quincenal, el 0% no se expresan respecto al tema.

### **Interpretación**

Los resultados obtenidos dan a conocer que los pedidos se los realiza semanalmente por lo que la aplicación de los métodos de abastecimiento es necesaria para la correcta toma de pedidos.

### **Pregunta N° 5**

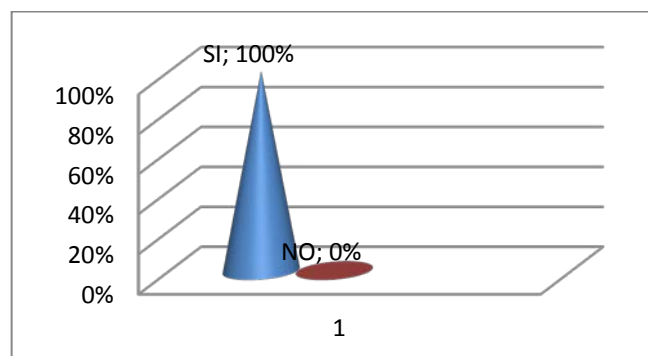
¿La empresa cuenta con presupuesto asignado para la compra de productos?

<b>TABLA N° 8</b>		
<b>OPCIONES</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
SI	3	23
NO	10	77
<b>TOTAL</b>	<b>13</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Encuestas

**Elaborado por:** Andrea Romero

**Gráfico 6:**



**Fuente:** Tabla 8

**Elaborado por:** Andrea Romero

## Análisis

En el gráfico N° 5 se puede apreciar que el 23% de los involucrados manifiestan que si cuenta la empresa con un presupuesto para la compra de productos, el restante 77% expresa que no se cuenta con un presupuesto para la compra de productos.

## Interpretación

Lo resultados revelan que la empresa no cuenta con un presupuesto asignado para la compra de productos lo que ocasiona que no se disponga de un monto preestablecido del cual se pueda disponer en el momento de la adquisición.

## Pregunta N° 6

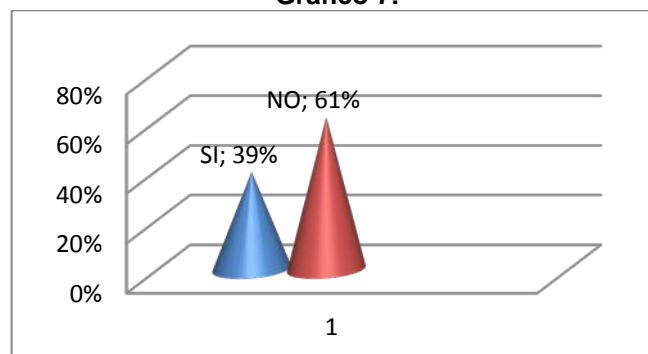
¿En la empresa se aplica métodos de abastecimiento interno?

TABLA N° 9		
OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	5	39
NO	8	61
<b>TOTAL</b>	<b>13</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Encuestas

**Elaborado por:** Andrea Romero

**Gráfico 7:**



**Fuente:** Tabla 9

**Elaborado por:** Andrea Romero

## Análisis

En el gráfico N°6 se puede observar que el 23% de los contactados afirman que si se aplica métodos de abastecimiento, el restante 77% que no se aplica métodos de abastecimiento interno.

## Interpretación

Con los resultados obtenidos se puede concluir que la empresa no aplica métodos de abastecimiento interno por lo que se realiza un análisis global del estudio de los mismos para la inmediata aplicación.

## Pregunta N° 7

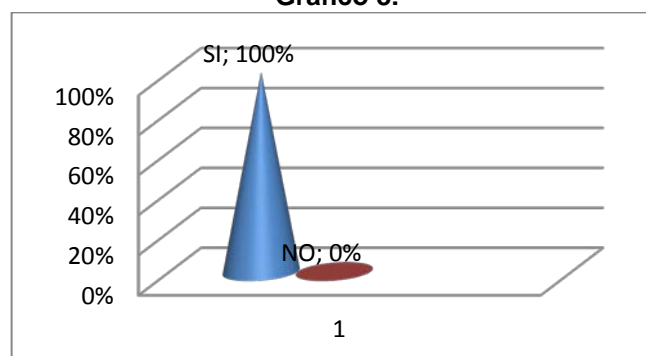
¿Con qué frecuencia se realiza toma física en la empresa?

TABLA N° 10		
OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SEMESTRAL	0	0
ANUAL	13	100
NUNCA	0	0
<b>TOTAL</b>	<b>13</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Encuestas

**Elaborado por:** Andrea Romero

**Gráfico 8:**



**Fuente:** Tabla 10

**Elaborado por:** Andrea Romero

## Análisis

En el gráfico N°7 se aprecia que el 100% de los encuestados dicen que la toma física se realiza anualmente, para las demás respuestas no expresan información.

## Interpretación

En consecuencia de los resultados obtenidos se concluye que la toma física del inventario se realiza anualmente ya que es necesaria para tener una idea cercana a la realidad del costo que involucra mantener el stock.

## Pregunta N° 8

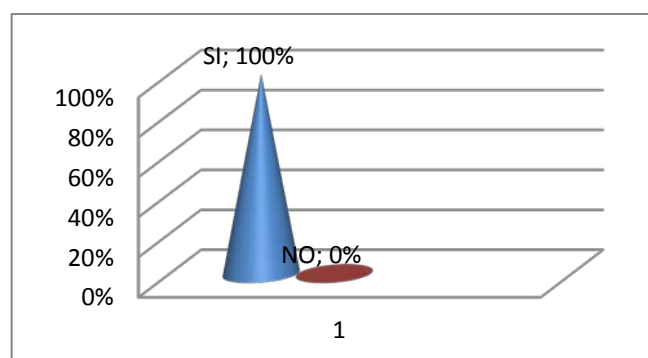
¿Se controla, capacita y motiva al personal de bodega?

TABLA N° 11		
OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	7	54
NO	6	46
<b>TOTAL</b>	<b>13</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Encuestas

**Elaborado por:** Andrea Romero

**Gráfico 9:**



**Fuente:** Tabla 11

**Elaborado por:** Andrea Romero

### Análisis

En el gráfico N° 8 se puede evidenciar que el 54% de los encuestados aseveran que si se controla, capacita y motiva al personal de bodega, el 46% restante expresa que no se controla, capacita y motiva al personal de bodega.

### Interpretación

Los resultados presentados concluyen que la empresa si controla, capacita y motiva al personal lo que ayuda a mantener estabilidad de conocimientos en el manejo de lo stock, ya que son los principales involucrados con las actividades que diariamente se realizan.

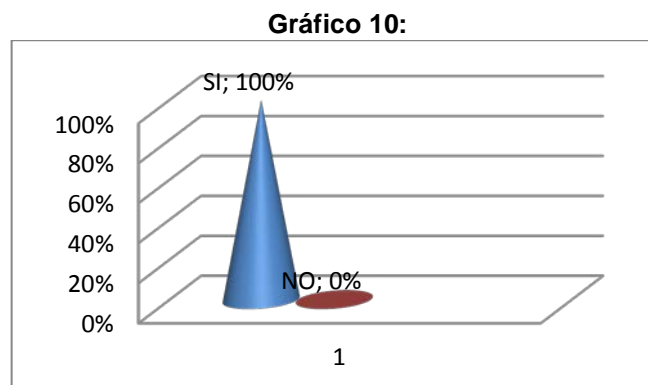
### Pregunta N° 9

¿La empresa debería aplicar controles en el proceso de abastecimiento?

TABLA N° 12		
OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	13	100
NO	0	0
<b>TOTAL</b>	<b>13</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Encuestas

**Elaborado por:** Andrea Romero



**Fuente:** Tabla 12

**Elaborado por:** Andrea Romero

## Análisis

En el gráfico N°9 se puede determinar que el 100% de los contactados afirman que si se debería aplicar controles en el proceso de abastecimiento.

## Interpretación

De los resultados obtenidos se determina que si se debe aplicar controles en el proceso de abastecimiento que ayuden a conocer los productos de mayor pedido para realizar la compra de una manera real.

## Pregunta N° 10

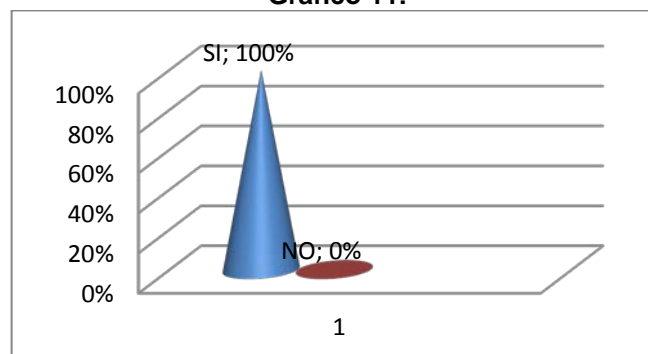
¿Se mantiene un nivel promedio en cantidad de abastecimiento de las existencias?

TABLA N° 13		
OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	13	100
NO	0	0
<b>TOTAL</b>	<b>13</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Encuestas

**Elaborado por:** Andrea Romero

**Gráfico 11:**



**Fuente:** Tabla 13

**Elaborado por:** Andrea Romero

## **Análisis**

En el gráfico N° 10 se puede observar que el 100% de los encuestados manifiestan que si se mantiene un nivel promedio en cantidad de abastecimiento.

## **Interpretación**

De los resultados obtenidos se determina que si se debe aplicar controles en el proceso de abastecimiento que ayuden a conocer los productos de mayor pedido para realizar la compra de una manera real.

## **4.2 VERIFICACIÓN DE HIPÓTESIS**

La verificación de la hipótesis se efectuará a partir de los resultados obtenidos en la encuesta realizada al personal administrativo y bodega para lo cual se utilizará el método T-Student.

### **1) PLANTEAMIENTO HIPÓTESIS**

La inadecuada aplicación de las políticas de control de stock conlleva al incorrecto abastecimiento interno en la empresa Ofertas NG.

**Alternativa Hi:** La inadecuada aplicación de las políticas de control de stock SI conlleva al incorrecto abastecimiento interno en la empresa Ofertas NG.

**Alternativa Nula Ho:** La inadecuada aplicación de las políticas de control de stock NO conlleva al incorrecto abastecimiento interno en la empresa Ofertas NG.

### **2) FÓRMULA ESTADÍSTICA**

$$t = \frac{\bar{x} - \mu}{s/\sqrt{n}}$$

$\bar{x}$  = Media muestral

$\mu$  = Valor cualquiera

s= Desviación estándar

n= Población o universo

### 3) NIVEL DE SIGNIFICACIÓN

gl = n-1

gl= 13-1

gl=12

t(t)=1.782

### 4) CALCULO T-STUDENT

Preguntas	SI	NO
Pregunta n° 1	0	13
Pregunta n° 3	9	4
Pregunta n° 5	3	10
Pregunta n° 6	5	8
Pregunta n° 8	7	6
Pregunta n° 9	13	0
Pregunta n° 10	13	0
	<b>Total</b>	<b>41</b>

$$\bar{x} = \frac{\sum x}{n}$$

$\bar{x} = 41 / 13$

$\bar{x} = 3.15$



## Desviación Estándar

$$S = \sqrt{\frac{\sum (x_i - \bar{x})^2}{n}}$$

$$S = \sqrt{\frac{(13-3.15)^2 + (4-3.15)^2 + (10-3.15)^2 + (8-3.15)^2 + (6-3.15)^2 + (0-3.15)^2 + (0-3.15)^2}{13}}$$

$$S = \sqrt{\frac{97.02 + 0.72 + 46.92 + 23.52 + 8.12 + 9.92 + 9.92}{13}}$$

$$S = \sqrt{\frac{196.14}{13}}$$

$$S = \sqrt{15.09}$$

$$S = 3.38458492$$

## DISTRIBUCIÓN T-STUDENT

$$t = \frac{\bar{x} - \mu_0}{s/\sqrt{n}}$$

$$t = \frac{3.15 - 1}{\frac{3.38458492}{\sqrt{13}}}$$

$$t = \frac{2.15}{\frac{3.38458492}{3.605551275}}$$

$$t = \frac{2.15}{0.9387149598}$$

$$t = 2.290365118$$

De acuerdo al cálculo de la distribución t-Student se rechaza la hipótesis nula por cuanto t calculado es mayor al t tabla, consecuentemente se acepta la hipótesis alterna que indica que: La inadecuada aplicación de

las políticas de control de stock SI conlleva al incorrecto abastecimiento interno en la empresa Ofertas NG.

## CAPÍTULO V

### CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

#### 5.1 Conclusiones

- ✓ Se puede observar que de la investigación obtenemos que la empresa no cuenta con un control de stock por lo que no lleva de una manera correcta los procesos de compra y venta.
- ✓ Existe desorden en el almacenamiento de mercadería además de una falta de codificación en los mismos, lo que causa inconvenientes al momento del despacho.
- ✓ La falta de definición de funciones de la empresa ocasiona que los trabajadores desarrollen sus actividades diarias de manera inadecuada produciendo errores.
- ✓ Los incorrectos procesos en el abastecimiento dentro de bodega y la falta de localización de las zonas de productos causa que algunos materiales de la bodega se mezclen con otros permitiendo así errores en el momento del despacho de inventario.

## 5.2 Recomendaciones

- ✓ Se considera necesario la aplicación del cálculo de la cantidad óptima de pedido para conocer qué cantidades pedir y cada que tiempo pedir las evitando la acumulación de stock.
- ✓ Es necesario que la forma de ingreso como el despacho de materiales en la bodega se la realice mediante una codificación ya que se cuenta con los recursos tecnológicos esto permitirá agilizar los procesos.
- ✓ Se debe capacitar a todos los empleados de acuerdo al cargo que ocupen dentro de la empresa así lograremos que el empleado se sienta más seguro de las actividades que realice en su jornada diaria.
- ✓ Se considera que la bodega se clasifique por zonas para poder lograr resultados óptimos en el desempeño de mercadería y optimizar tiempo.

## **CAPITULO VI**

### **PROPUESTA**

#### **6.1 DATOS DE LA PROPUESTA**

##### **6.1.1. Título de la propuesta:**

Diseñar una guía de procedimientos y políticas contables para el control de stock en la empresa Ofertas NG.

##### **6.1.2. Institución ejecutora:**

Empresa Ofertas NG.

##### **6.1.3. Beneficiarios:**

Bodega y Departamento de Contabilidad.

##### **6.1.4. Ubicación:**

Av.12 de Noviembre y Quito.

##### **6.1.5. Tiempo estimado:**

Inicio 01/02/2015 y final 31/03/2015

##### **6.1.6. Equipo técnico responsable**

Gerente Propietario: Rocío Guerrero

Investigadora: Andrea Romero

Encargado de bodega

##### **6.1.7. Costo**

Costo de la propuesta \$926,50

**Tabla 5: Presupuesto**

<b>RUBRO</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>UNIDAD DE MEDIDA</b>	<b>TOTAL, USD \$</b>
Suministros de oficina	32	15,00 \$ / porta papeles	480,00
Fotocopias	500	0,03 \$ / copia	15,00
Transporte	150	Viajes	150,00
Internet			50,00
Alimentación			150,00
SUBTOTAL, USD \$			845,00
+ 10% IMPREVISTOS, USD \$			84,50
TOTAL, USD \$			926,50

Para la presente investigación se necesitara un total de novecientos veinte y seis con 50/100.

## **6.2. ANTECEDENTES DE LA PROPUESTA**

La empresa Ofertas NG se ve en la necesidad diseñar una guía de procedimientos de control de inventario que permita disponer de una información oportuna de las existencias, lo cual se convierte en el centro de las decisiones empresariales, debido al continuo avance tecnológico y a la ampliación del mercado y en base a investigaciones realizadas se estableció que el no existe un adecuado control el cual no proporciona

información para un correcto proceso en el abastecimiento en los productos.

Administrar un inventario involucra disponer qué cantidad de inventario la empresa necesita, el saber cuándo realizar el pedido, para alcanzar el objetivo de que los costos de pedir y almacenar no sean demasiado elevados y la calidad de los productos se mantenga hasta la venta a los clientes.

Por tanto es necesario tener una solución óptima para el control adecuado del pedido, ya que no contar con tal herramienta, provoca que se genere costos innecesarios; y al aplicar estos controles se puede reducir tiempo en la solicitud de materiales por falta de análisis oportuno dada la necesidad urgente de provisionar para evitar desabastecimiento en la operación de venta.

### **6.3. JUSTIFICACIÓN**

La empresa Ofertas NG necesita una guía de procedimientos y políticas contables para el control de stock que permita medir y controlar eficientemente los recursos y determinar oportunamente el nivel de pedidos, contribuyendo a convertir a la empresa en un ente competitivo.

Toda empresa necesita seguir una serie de pasos necesarios para mantenerse en el mercado o para obtener grandes beneficios de la actividad que realiza, al diseñar una guía de procedimientos para el control de stock ayudara a tener datos reales en lo que se refiere a los resultados económicos de la empresa.

La presente guía de procedimientos se realizara con el propósito de llegar al adecuado control de los productos de la bodega, al establecer una secuencia ordenada de los pasos a seguir para reducción de costos,

obtener una información ágil y relevante para la gestión, para de esta manera tener una ventaja competitiva.

Así como de beneficiar a los involucrados de la empresa en la agilización de las actividades diarias que desarrollan, para conjuntamente con la parte administrativa de la empresa lograr optimizar al máximo actividades que estaban demoradas. Y así mejorar las funciones de cada trabajador mediante la capacitación de la serie de pasos a seguir en cada proceso que involucra el control de stock y sus técnicas de abastecimiento.

## **6.4. OBJETIVOS**

### **6.4.1. General**

Contribuir con una guía de procedimientos y políticas contables utilizando el método cantidad óptima de pedido con la finalidad de conocer el costo de un realizar un pedido.

### **6.4.2. Específicos**

- ❖ Elaborar la codificación del inventario en la bodega para optimizar tiempo y evitar acumulación innecesaria de productos.
- ❖ Determinar las técnicas adecuadas para la administración eficiente de la bodega y conocer el costo real de pedir los productos.
- ❖ Aplicar reportes en el software contable Micro Plus SQL para obtener los datos que se necesitan en al cálculo de la cantidad óptima de pedido.

## **6.5. ANÁLISIS DE FACTIBILIDAD**

Al realizar la guía de procedimientos para el control de inventarios se considera importante analizar los siguientes aspectos:

**Económico:** La importancia radica en la generación de fuentes de empleo en la sociedad por la aplicación de índices económicos.



**Social:** Se garantiza la permanencia de las empresas medianas en el mercado, así como la competitividad de las mismas.

**Educativo:** Proporciona una herramienta básica de consulta, así como la capacitación constante de todo lo relacionado con el tema.

**Tecnológico:** Actualmente es de gran ayuda todos los programas y maquinarias que son un complemento necesario para el mejor desenvolvimiento de la actividad principal de la empresa.

Proveer a los empresarios una herramienta útil de estudio comparativo de los métodos utilizados actualmente con la guía, ocasionando cambios oportunos que mejoraran el buen funcionamiento en la empresa de todas las operaciones.

## **6.6. FUNDAMENTACIÓN CIENTÍFICO-TEÓRICO**

Según (Ballou.R, 2004, pág. 338), Costo de pedir

Los costos asociados con la adquisición de bienes para el reaprovisionamiento del inventario, a menudo son una fuerza económica importante que determina las cantidades de reorden.

Cuando se coloca un pedido de reaprovisionamiento de existencias, se incurre en un número de costos relacionados con el procesamiento, ejecución, transmisión, manejo y compra de pedido. Más específicamente, los costos de adquisición puede incluir el precio (o costo de manufactura) del producto para varios tamaños de pedidos; el costo por establecimiento del proceso de producción, el costo de procesar un pedido a través de los departamentos de contabilidad y compras; el costo de transmitir el pedido al punto de suministro, normalmente usando medios de correo o electrónicos; el costo de transportar el pedido cuando los cargos por transportación no están incluidos en el precio de los artículos comprados; y el costo de cualquier manejo o procesamiento de materiales de los artículos en el punto de recepción.

Cuando la empresa se autosuministra, como en el caso de reabastecimiento de una fábrica, sus propios inventarios de artículos terminados, los costos de adquisición se alteran para reproducir los costos de ejecución de la producción. Los costos

de transportación no ser relevante, si está en efecto una política de fijación de precios incluido el reparto.

Algunos de los costos de adquisición se fijan por orden y no varían con el tamaño de la orden. Otros, como la transportación, la manufactura y los costos por manejo de materiales, varían según el grado del tamaño de la orden. Cada uno requiere ligero tratamiento analítico diferente.

### **Costo de mantener**

Según (Berghe.E, 2010, pág. 287) administración de inventario

Se debe llevar un control sobre los activos que aparecen como inventario, evaluar que su inversión no sea excesiva y la forma en que se produce los movimientos y las transacciones de entrada y salida de la bodega. Los mayores robos y hurtos continuados se realizan en las bodegas de materias primas y de productos terminados.

El modelo de inventarios supone que ciertos costos, como los de mantenimiento, o de almacenamiento, aumentan a medida que se incrementan los saldos promedio de inventario; otros bajan, como los de pedido. El conjunto de costos constituyen el costo total de pedidos y de mantenimiento de los inventarios. El modelo de control de inventarios más conocido es el de la cantidad óptima de pedidos, en el cual se determina la cantidad óptima de la orden y se calcula el nivel del inventario que minimiza los costos totales de llevar inventario.

Se debe determinar los costos de mantenimiento, el de pedido, el de inventario se seguridad, el de obsolescencia y el de seguro (este último lo calcula la compañía se seguros con base en el inventario promedio y en la clase de productos almacenados; se determina en punto de pedido y la cantidad a pedir, con el fin de reducir los costos del inventario.

### **6.7. MODELO OPERATIVO**

En la empresa Ofertas NG es trascendental la existencia de un manual de control de stock, que ayude a la correcta regularización y el manejo apropiado de la mercadería existente, tanto en la bodega principal como en la bodega secundaria, permitiendo así un ordenamiento adecuado de cada uno de los artículos disponibles para la venta.

El presente manual de políticas y procedimientos proporcionará la información necesaria acerca de la metodología para llevar un control del proceso de compra hasta la venta. También se propondrán políticas de pedido, compra que normalicen las actividades comerciales dentro de la empresa.

El presente manual deberá ser ajustado para identificar los nuevos cambios que se presenten en un futuro, garantizando una mejor calidad de los servicios, productos y atención al cliente de la empresa Ofertas NG. Velar por el oportuno suministro de las mercaderías requeridas, para su posterior comercialización y distribución.

**Tabla 6: Tabla de Ejecución**

<b>ETAPA</b>	<b>ACTIVIDADES</b>	<b>RESPONSABLE</b>	<b>TIEMPO</b>
<b>1.PLANIFICACION</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Visita empresa</li> <li>✓ Entrevista con la dueña.</li> <li>✓ Datos del inventario sistema contable</li> </ul>	Investigador Investigador  Contador	1 semana Febrero 2015
<b>2. EJECUCIÓN</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Desarrollo de método de abastecimiento EOQ(Cantidad Óptima de Pedido)</li> </ul>	Investigador	Mes Marzo 2015
<b>3. INFORMACIÓN</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Elaboración del informe de la aplicación del modelo EOQ.</li> <li>✓ Reunión con administrativos y empleados de resultados finales.</li> </ul>	Investigador  Investigador	Mes Marzo 2015

## **1.- PLANIFICACIÓN**

En esta etapa se inicia desarrollando la serie de pasos que se debe seguir en la actividad que se origina desde el pedido hasta el almacenaje.

### **Procedimientos de pedido**

Para las políticas de pedido de mercadería se tomarán las siguientes recomendaciones:

1. Se realizará el pedido de los productos con mayor rotación, o los productos que sean requeridos por los clientes.
2. Los pedidos se realizan por teléfono, vía e-mail, personalmente.
3. Ingreso de artículos al módulo bodega en el sistema contable de la orden solicitada o factura verificando los costos unitarios.

### **PROCEDIMIENTOS DE ALMACENAJE**

Para las políticas de almacenaje de mercadería se tomarán las siguientes recomendaciones:

1. Se comparará y revisará cuidadosamente cada producto al ingresar a bodega con una copia de la orden de pedido o factura.
2. Se pasará la hoja de informe de los productos recibidos, firmado por la persona que entrega (proveedor) y por la persona que recibe (trabajador), para constancia de cualquier reclamo de las partes.

### Ficha de recepción de productos

<b>Producto:</b> BALDE 6 LTS REP. COLORES	
<b>Proveedor:</b>	RECUPERADORA DE PLÁSTICOS
<b>Fecha de recepción:</b>	15/03/2014
<b>Cantidad:</b>  2500 unidades	<b>Estado:</b>  <b>Bueno</b> <input type="checkbox"/> <b>Rotos</b> <input type="checkbox"/> <b>Otros</b> <input type="checkbox"/>
<b>Observaciones:</b>  	
<b>Recibido por:</b> Galo Robalino	<b>Entregado por:</b> Carlos Lara Replasa

Como finalidad de esta ficha es conocer el estado de los artículos al momento de su recepción para evitar inconvenientes de pérdidas monetarias porque se evita el almacenar stock que luego se procede a devolver por cualquier motivo, es por eso que en esta ficha se dará constancia de la cantidad recibida, el estado y los responsables de este proceso y si existe alguna devolución de mercadería en ese momento se procede a informar a contabilidad para proceder a pedir la nota de crédito al proveedor.

Al mismo tiempo conocer el número de órdenes realizadas semanal y corroborar con el número de órdenes recibidas para conocer qué cantidad de órdenes son las que tienen inconvenientes.

## 2.- EJECUCIÓN

En esta fase determinamos la cantidad óptima de pedido para lo cual presentamos el desarrollo de la fórmula de EOQ (Cantidad Óptima de Pedido). Para lo cual se detalla los 15 artículos de la empresa más vendidos en el año 2013.

**Tabla 7: Demanda Anual**

CODIGO	NOMBRE	CANTIDAD	VENTA	COSTO	UTILIDAD	COSTO UNITARIO
CUE7AR	PLATO CUENCO 7 "CAJX72U" ARG	164542	70598,65	63743,74	6854,91	0,3874
JARRZEBRA	JARRO ZEBRA 10 ONZ "CAJX6DOC" MEN	35304	13810,11	12050,29	1759,82	0,3413
PLATO22	PLATO 22 HE "CAJX192UN" ARG	30541	13672,22	11531,12	2141,10	0,3776
JARROPER	JARRO PERUANO ·PACAX240U"	30465	10441,23	9243,52	1197,71	0,3034
SOPPER	SOPERO PERUANO 7 "PACX240U"	30334	10378,88	9114,94	1263,93	0,3005
BAL6R	BALDE 6 LTS REP.COLORES	29926	16586,49	14187,75	2398,74	0,4741
JARR8A	JARRO 8 A.I. "CAJX240U"	29761	13167,39	11636,76	1530,64	0,3910
JAR8D	JARRO 8 DECORADO "CAJX15DOC" BCH	28704	14079,62	11843,97	2235,65	0,4126
BANCO1	BANCO COLORES SURTIDOS REP	22806	30358,41	26239,49	4118,92	1,1506
FOCAHESP	FOCO AHORRADOR ESPIRAL 30W HOME STAR	20841	23469,49	20540,20	2929,29	0,9856
TEND9	PLATO TENDIDO 9 "CAJX4DOC" PIN	20717	12718,55	10718,54	2000,01	0,5174
LAV18	LAVACARA PROFUNDA 18 "CAJX360U" JJ	19368	7625,98	6411,13	1214,84	0,3310
PINZAPREF	PINZA PREFERIDA "BULX90U"	18935	13033,43	10822,35	2211,07	0,5716
TAZPLAS26PER	TAZON PLASTICO #26 PERUANO	16813	5205,61	4637,17	568,44	0,2758
VAS113	VASO MOROCHO GR 113 (124AL) "CAJX48"	16450	6597,43	5808,19	789,23	0,3531
<b>TOTAL</b>		<b>515507</b>	<b>261743,49</b>	<b>228529,17</b>	<b>33214,32</b>	

Fuente: Base de datos sistema Ofertas NG

Elaborado por: Andrea Romero

### **Solución Cantidad Óptima de Pedido (EOQ)**

Esta técnica es la de mayor utilización para determinar la cantidad óptima de pedido en la cual interviene el costo de pedido y el costo de mantenimiento.

Los costos de pedido incluye la logística administrativa fija que interviene para la solicitud y recepción de pedidos, a cual la determinamos en dólares por pedido.

Los costos de mantenimiento son costos variables por cada unidad de producto que se mantiene en almacenamiento en un período determinado, el cual en el presente desarrollo se establece de un año calendario, el cual incluye el valor anual del total stock que me daría un beneficio si lo tendría invertido. Lo expresamos en dólares por unidad por período.

El desarrollo matemático se presenta así:

$$TC = DC + \frac{DS}{Q} + \frac{QH}{2}$$

D= Demanda anual del producto en unidades

Q= Cantidad de material pedida en pedido (cuantas unidades por pedido)

C= Costo unitario del producto, en valor monetario

S = costo fijo realizar el pedido en valor monetario

TC= costo total del inventario en valor monetario

H = Costo unitario anual de mantener inventario, en valor monetario.

$H = i \times C$

i = Costo de manejo de inventario como porcentaje del valor del producto, en porcentaje anual.

Para determinar el punto mínimo de la curva de costo total, se fija la derivada parcial respecto a Q igual a cero:

$$\frac{dTC(Q)}{dQ} = \frac{d}{dQ} \left( CD + \frac{DS}{Q} + H\frac{Q}{2} \right) = 0$$

A su vez, también podemos calcular la cantidad a ordenar óptima (Q) igualando los costes anuales de mantener inventario a los costes anuales

de ordenar, obteniéndose el mismo resultado que al desarrollar la derivada.

Resolviendo dicha operación se establece la relación que acabamos de explicar:

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

A partir de ella, es posible llegar a la ecuación básica que define a la cantidad óptima de cada pedido Q.

$$Q_{opt} = \sqrt{\frac{2DS}{H}}$$

### **Tiempo de ciclo de pedido**

Las características de la demanda para el modelo, permiten deducir el tiempo en el cual se presenta un ciclo de pedidos, el cual corresponde a aquel que transcurre desde el aprovisionamiento de inventario con una cantidad de pedido Q hasta que esta se agote.

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

En donde T representa el tiempo de ciclo de pedido, en fracción de año. El inverso de esta relación también permite obtener la frecuencia anual de pedidos de la siguiente manera:

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

En donde F representa la frecuencia anual de pedidos, en número de pedidos por año.

### **Costo de Pedir**

En la empresa Ofertas NG se establece los costos fijos que intervienen en el pedido: Los suministros utilizados en el año ascienden a 2552.51 dólares.



**Tabla 8:** Rubros de pedir una orden

DESCRIPCIÓN	COSTO
Teléfono	1335.72
Energía Eléctrica	2256,6
10% suministros	255,25
<b>TOTAL</b>	<b>3981,16</b>

Al realizar la entrevista y el resultado de la encuesta se determina que la cantidad semanal de pedidos asciende a 9.

**Número de ordenes anual = # órdenes semana \*semanas del año**

# Órdenes anual= 9 \* 52 semanas

# Órdenes anual= 468

S = 3981.16 / 468

S= 8.51 dólares pedido

### Mano de obra

Se detalla a continuación el rol de la persona encargada de realizar los pedidos:

### Rol de pagos Diciembre 2013

Nombre	Dias Trab.	INGRESOS				PROVISIONES DEL MES						Total Costo Trabajador
		Salario Unificado	Comisiones	Horas Extras	Total Ingresos	Fondos Reserva	Vacaciones	13 Sueldo	14 Sueldo	Apte Patronal	Total Provisional	
ROVALINO CONSTANTE MYRIAM NARCISA	30	318	434.62	73.26	825.88	68.82	34.41	68.82	26.5	100.35	298.90	<b>1,124.78</b>

Para calcular el valor de hacer el pedido en mano de obra cogemos el total costo trabajador de la persona encargada:

\$1124.78/240 horas

\$4.69 hora y para conocer en minutos

\$4.69/60 minutos

\$0.08 minutos por 20 minutos se demora en tomar la orden el valor es:

\$0.08\*20minutos

\$1.60

Con los cálculos obtenemos que el costo de pedir es: \$10.11

### Costo de Mantener

Ofertas NG como mencionamos establece el 5.64% como tasa de inversión por un año en el Banco Produbanco.

$C = 5.64\% * \text{costo unitario (dólares año)}$

**DE LOS 15 PRODUCTOS MÁS VENDIDOS SACAMOS LA CANTIDAD ÓPTIMA DE PEDIDA.**

### TAZÓN PLÁSTICO #26 PERUANO

**Q opt PEDIDO**

$$Q_{opt} = \sqrt{\frac{2DS}{H}}$$

$$Q_{opt} = \frac{339958,86}{0,01556}$$

21854428,58

**4675** unidades

**COSTO PEDIDO Q opt**

$$S = \frac{16813}{4675} * 10,11$$

4 \* 10,11

**36,36**

**COSTO  
CONSERVACIÓN**

$$H = \frac{4675}{2} * 0.0156$$

$$2337,44 * 0.0156$$

**36,36**

**COSTO TOTAL:**

**4709,89**

**NÚMERO DE  
PEDIDOS**

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

$$F = \frac{16813}{4675}$$

**4**

**TIEMPO ENTRE  
PEDIDOS**

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

$$T = \frac{4675}{16813}$$

$$0,2781 * 360$$

**100 DÍAS**

**PLATO CUENCO 7**

**Q opt PEDIDO**

$$Q_{opt} = \sqrt{\frac{2DS}{H}}$$

$$Q_{opt} = \frac{3327039,24}{0,02185}$$

$$152271298,05$$

**12340** unidades

**COSTO PEDIDO Q  
opt**

$$S = \frac{164542}{12340} * 10,11$$

$$13,33 * 10,11$$

**134,81**

**COSTO  
CONSERVACION**

$$H = \frac{12340}{2} * 0.0218$$

$$6169,91 * 0.0218$$

**134,81**

**COSTO TOTAL:**

**64013,36**

**NUMERO DE  
PEDIDOS**

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

$$F = \frac{164542}{12340}$$

$$13$$

**13**

**TIEMPO ENTRE  
PEDIDOS**

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

$$T = \frac{12340}{164542}$$

$$0,0750 * 360$$

**27 DIAS**

**JARRO ZEBRA 10 ONZ**

**Q opt PEDIDO**

$$Q_{opt} = \sqrt{\frac{2DS}{H}}$$

$$Q_{opt} = \frac{713846,88}{0,01925}$$

$$37081080,24$$

$$6089$$

**6089** unidades

**COSTO PEDIDO Q opt**

$$S = \frac{35304}{6089} * 10,11$$

$$5,80 * 10,11$$

**58,61**

**COSTO  
CONSERVACION**

$$H = \frac{6089}{2} * 0,0193$$

$$3044,71 * 0,0193$$

**58,61**

**COSTO TOTAL:**

**12167,52**

**NUMERO DE PEDIDOS**

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

$$F = \frac{35304}{6089}$$

**6**

**TIEMPO ENTRE PEDIDOS**

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

$$T = \frac{6089}{35304}$$

$$0,1725 * 360$$

**62 DIAS**

**PLATO 22 HE**

Q opt PEDIDO

$$Q_{opt} = \sqrt{\frac{2DS}{H}}$$

$$Q \text{ opt} = \frac{617539,02}{0,0213}$$

$$28999937,48$$

**5385** unidades

**COSTO PEDIDO Q opt**

$$S = \frac{30541}{5385} * 10,11$$

$$5,67 * 10,11$$

**57,34**

**COSTO CONSERVACION**

$$H = \frac{5385}{2} * 0,0213$$

$$2692,58 * 0,0213$$

**57,34**

**COSTO TOTAL:**

**11645,79**

**NUMERO DE PEDIDOS**

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

$$F = \frac{30541}{5385}$$

**6**

**TIEMPO ENTRE PEDIDOS**

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

$$T = \frac{5385}{30541}$$

$$0,1763 * 360$$

**63 DIAS**

**JARRO PERUANO PACA**

**Q opt PEDIDO**

$$Q_{opt} = \sqrt{\frac{2DS}{H}}$$

$$Q_{opt} = \frac{616002,30}{0,0171} = 35997059,59$$

**6000** unidades

**COSTO PEDIDO Q opt**

$$S = \frac{30465}{6000} * 10,11 = 5,08 * 10,11 = 51,34$$

**COSTO CONSERVACION**

$$H = \frac{6000}{2} * 0,0171 = 2999,88 * 0,0171 = 51,34$$

**COSTO TOTAL:**

9346,19

**NUMERO DE PEDIDOS**

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

$$F = \frac{30465}{6000}$$

**5**

TIEMPO ENTRE PEDIDOS

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

$$T = \frac{6000}{30465}$$

0,1969 \*360

**71** DIAS

SOPERO PERUANO 7

Q opt PEDIDO

$$Q_{opt} = \sqrt{\frac{2DS}{H}}$$

$$Q_{opt} = \frac{613353,48}{0,0169}$$

36191584,55

**6016** unidades

COSTO PEDIDO Q opt

$$S = \frac{30334}{6016} * 10,11$$

5,04 \*10,11

**50,98**

COSTO CONSERVACION

$$H = \frac{6016}{2} * 0,0169$$

3007,97 \*0,0169

**50,98**

COSTO TOTAL:

9216,89

NUMERO DE PEDIDOS

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

$$F = \frac{30334}{6016}$$

**5**



TIEMPO ENTRE PEDIDOS T=

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

$$\frac{6016}{30334}$$

$$0,1983 \quad *360$$

$$\boxed{71} \text{ DIAS}$$

BALDE6 LITROS REPLASA COLORES

Q opt PEDIDO

$$Q_{opt} = \sqrt{\frac{2DS}{H}}$$

$$Q_{opt} = \frac{605103,72}{0,0267}$$

$$22630068,22$$

$$\boxed{4757} \text{ unidades}$$

COSTO PEDIDO Q opt S=

$$\frac{29926}{4757} \quad *10,11$$

$$6,29 \quad *10,11$$

$$\boxed{63,60}$$

COSTO CONSERVACION H=

$$\frac{4757}{2} \quad *0.0267$$

$$2378,55 \quad *0.0267$$

$$\boxed{63,60}$$

COSTO TOTAL:

$$14314,95$$

NUMERO DE PEDIDOS

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

$$F = \frac{29926}{4757}$$

$$\boxed{6}$$

**TIEMPO ENTRE PEDIDOS**

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

$$T = \frac{4757}{29926}$$

$$0,1590 * 360$$

$$\boxed{57} \text{ DIAS}$$

**JARRO 8**

**Q opt PEDIDO**

$$Q_{opt} = \sqrt{\frac{2DS}{H}}$$

$$Q_{opt} = \frac{601767,42}{0,0221}$$

$$27287579,22$$

$$\boxed{5224} \text{ unidades}$$

**COSTO PEDIDO Q opt**

$$S = \frac{29761}{5224} * 10,11$$

$$5,70 * 10,11$$

$$\boxed{57,60}$$

**COSTO CONSERVACION**

$$H = \frac{5224}{2} * 0,0221$$

$$2611,88 * 0,0221$$

$$\boxed{57,60}$$

COSTO TOTAL:

11751,96

NUMERO DE PEDIDOS

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

$$F = \frac{29761}{5224}$$

6

TIEMPO ENTRE PEDIDOS

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

$$T = \frac{5224}{29761}$$

0,1755 \*360

63 DIAS

JARRO 8 DECORADO

Q opt PEDIDO

$$Q_{opt} = \sqrt{\frac{2DS}{H}}$$

$$Q_{opt} = \frac{580394,88}{0,0233}$$

24939606,18

4994 unidades

COSTO PEDIDO Q opt

$$S = \frac{28704}{4994} * 10,11$$

5,75 \*10,11

58,11

**COSTO CONSERVACION**

$$H = \frac{4994}{2} * 0.0233$$

$$2496,98 * 0.0233$$

**58,11**

**COSTO TOTAL:**

**11960,19**

**NUMERO DE PEDIDOS**

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

$$F = \frac{28704}{4994}$$

**6**

**TIEMPO ENTRE PEDIDOS**

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

$$T = \frac{4994}{28704}$$

$$0,1740 * 360$$

**63**

**DIAS**

**BANCO COLORES SURTIDOS REPLASA**

**Q opt PEDIDO**

$$Q_{opt} = \sqrt{\frac{2DS}{H}}$$

$$Q_{opt} = \frac{461137,32}{0,0649}$$

$$7106322,25$$

**2666**

**unidades**

**COSTO PEDIDO Q opt**

$$S = \frac{22806}{2666} * 10,11$$

$$8,56 * 10,11$$

**86,49**

**COSTO CONSERVACION**

$$H = \frac{2666}{2} * 0,0649$$

$$1332,88 * 0,0649$$

**86,49**

**COSTO TOTAL:**

**26412,47**

**NUMERO DE PEDIDOS**

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

$$F = \frac{22806}{2666}$$

**9**

**TIEMPO ENTRE PEDIDOS**

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

$$T = \frac{2666}{22806}$$

$$0,1169 * 360$$

**42 DIAS**

**FOCO AHORRADOR ESPIRAL 30W HOME STAR**

**Q opt PEDIDO**

$$Q_{opt} = \sqrt{\frac{2DS}{H}}$$

$$Q_{opt} = \frac{421405,02}{0,0556}$$

$$7581139,47$$

**2753 unidades**

**COSTO PEDIDO Q opt**

$$S = \frac{20841}{2753} * 10,11$$

$$7,57 * 10,11$$

$$\boxed{76,52}$$

**COSTO CONSERVACION**

$$H = \frac{2753}{2} * 0,0556$$

$$1376,69 * 0,0556$$

$$\boxed{76,52}$$

**COSTO TOTAL:**

$$\boxed{20693,25}$$

**NUMERO DE PEDIDOS**

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

$$F = \frac{20841}{2753}$$

$$\boxed{8}$$

**TIEMPO ENTRE PEDIDOS**

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

$$T = \frac{2753}{20841}$$

$$0,1321 * 360$$

$$\boxed{48} \text{ DIAS}$$

**PLATO TENDIDO 9**

**Q opt PEDIDO**

$$Q_{opt} = \sqrt{\frac{2DS}{H}}$$

$$Q_{opt} = \frac{418897,74}{0,0292}$$

$$14355560,25$$

$$\boxed{3789} \text{ unidades}$$

**COSTO PEDIDO Q opt**

$$S = \frac{20717}{3789} * 10,11$$

$$5,47 * 10,11$$

**55,28**

**COSTO CONSERVACION**

$$H = \frac{3789}{2} * 0,0292$$

$$1894,44 * 0,0292$$

**55,28**

**COSTO TOTAL:**

**10829,10**

**NUMERO DE PEDIDOS**

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

$$F = \frac{20717}{3789}$$

**5**

**TIEMPO ENTRE PEDIDOS**

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

$$T = \frac{3789}{20717}$$

$$0,1829 * 360$$

**66 DIAS**

## LAVACARA PROFUNDA 18

**Q opt PEDIDO**

$$Q_{opt} = \sqrt{\frac{2DS}{H}}$$

$$Q_{opt} = \frac{391620,96}{0,0187}$$

$$20976692,74$$

**4580** unidades

**COSTO PEDIDO Q opt**

$$S = \frac{19368}{4580} * 10,11$$

$$4,23 * 10,11$$

**42,75**

**COSTO CONSERVACION**

$$H = \frac{4580}{2} * 0,0187$$

$$2290,02 * 0,0187$$

**42,75**

**COSTO TOTAL:**

**6496,64**

**NUMERO DE PEDIDOS**

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

$$F = \frac{19368}{4580}$$

**4**



**TIEMPO ENTRE PEDIDOS**

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

$$T = \frac{4580}{19368}$$

$$0,2365 * 360$$

**85** DIAS

**PINZA PREFERIDA**

Q opt PEDIDO

$$Q_{opt} = \sqrt{\frac{2DS}{H}}$$

$$Q_{opt} = \frac{382865,70}{0,0322}$$

$$11877118,54$$

**3446** unidades

**COSTO PEDIDO Q opt**

$$S = \frac{18935}{3446} * 10,11$$

$$5,49 * 10,11$$

**55,55**

**COSTO CONSERVACION**

$$H = \frac{3446}{2} * 0,0322$$

$$1723,16 * 0,0322$$

**55,55**

**COSTO TOTAL:**

**10933,44**

**NUMERO DE PEDIDOS**

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

$$F = \frac{18935}{3446}$$

**5**

**TIEMPO ENTRE PEDIDOS**

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

$$T = \frac{3446}{18935}$$

0,1820 \*360

**66**

**DIAS**

**VASO MOROCHO GRANDE**

**Q opt PEDIDO**

$$Q_{opt} = \sqrt{\frac{2DS}{H}}$$

$$Q_{opt} = \frac{332619,00}{0,0199}$$

16702944,46

**4087**

**unidades**

**COSTO PEDIDO Q opt**

$$S = \frac{16450}{4087} * 10,11$$

4,03 \* 10,11

**40,69**

**COSTO CONSERVACION**

$$H = \frac{4087}{2} * 0.0199$$

$$2043,46 * 0.0199$$

**40,69**

**COSTO TOTAL:**

**5889,58**

**NUMERO DE PEDIDOS**

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

$$F = \frac{16450}{4087}$$

**4**

**TIEMPO ENTRE PEDIDOS**

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

$$T = \frac{4087}{16450}$$

$$0,2484 * 360$$

**89 DIAS**

### **3.- INFORME**

Lo resultados obtenidos de la aplicación de la técnica cantidad óptima de pedido (EOQ) se informa a la dueña y empleados para conocer los productos que más se venden tienen mayor salida en el mercado.

#### **Modelo Informe**

Luego de haber realizado los cálculos de los 15 productos más vendidos realizamos un informe en el cual se presentan los efectos del costo con relación a la estrategia de pedidos para mostrar los cambios que hay en cada uno de ellos y constatar el que mejor le conviene a la empresa.

El cual está basado en la incorrecta gestión del inventario que se presenta en el Anexo 3, por el que se realiza el presente estudio para disminuir en años futuros la baja excesiva de stock en malas condiciones. Además la gerencia puede tomar correctivos que mejora la gestión en el área de bodega.

Además se presenta un análisis vertical del Activo Corriente en el cual podemos observar que el rubro más representativo es el Inventario Producto Terminado.

### **ANÁLISIS VERTICAL DEL ACTIVO CORRIENTE DE LA EMPRESA OFERTAS NG IMPUESTO A LA RENTA 2013**

<b>ACTIVO</b>	<b>VALOR DÓLARES</b>	<b>ANÁLISIS VERTICAL</b>	<b>PORCENTAJE</b>
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>			
EFFECTIVO Y SUS EQUIVALENTES	74769,37	$(74769,37/660565,76)*100$	11%
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR CLIENTES	211943,44	$(211943,44/660565,76)*100$	32%
OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR CORRIENTES NO RELACIONADOS LOCALES	6401,64	$(6401,64/660565,76)*100$	1%
PROVISIÓN CUENTAS INCOBRABLES	3372,1	$(3372,10/660565,76)*100$	0,51%
CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DEL SUJETO PASIVO	17244,17	$(17244,17/660565,76)*100$	2%
INVENTARIO PRODUCTO TERMINADO Y MERCADERÍA EN ALMACÉN	353.579,24	$(353579,24/660565,76)*100$	53%
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>660.565,76</b>	<b>100%</b>	

Como se observa en el análisis presentado el rubro más significativo es Inventario Producto Terminado es por lo que se realiza el presente estudio el cual se enfoca a obtener resultado que beneficien a la empresa.

Además se presenta una proyección de las ventas utilizando la técnica Total Anual Móvil (TAM). Este método involucra conocer las ventas anuales 2013 y 2014, las cuales se detalla a continuación:

**Tabla 9:** Ventas 2013-2014

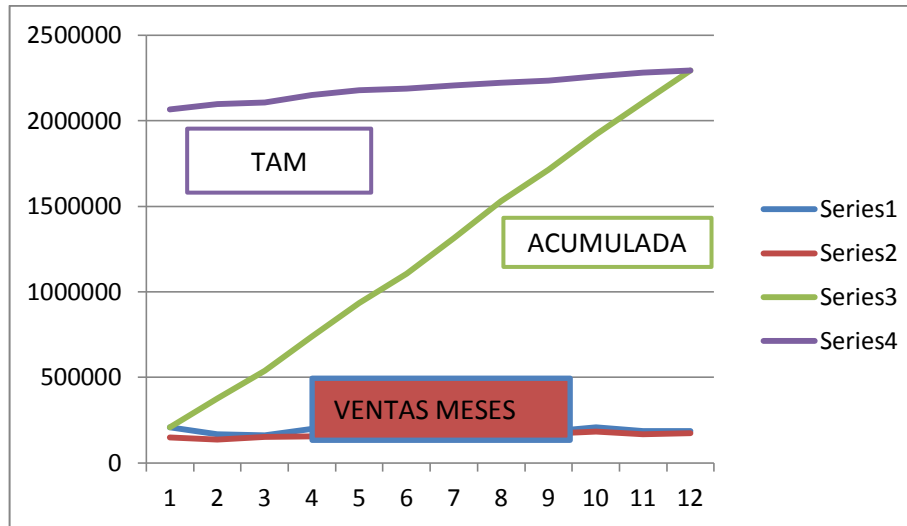
<b>VENTAS 2013</b>	<b>VENTAS 2014</b>
207598.5	148743.6
169110.57	137319.31
162334.57	151497.08
198462.4	154540.51
196546.02	169895.36
171953.26	161967.49
208678.8	190715.14
214858.63	200123.71
183637.76	170022.95
206695.25	182025.92
186692.89	166134.29
187694.71	173858.69
<b>2294263.36</b>	<b>2006844.05</b>

Fuente: Formulario 104 SRI  
Elaborado por: Andrea Romero

Para sacar el acumulado sumamos las ventas actuales del mes de enero más las de febrero y así sucesivamente.

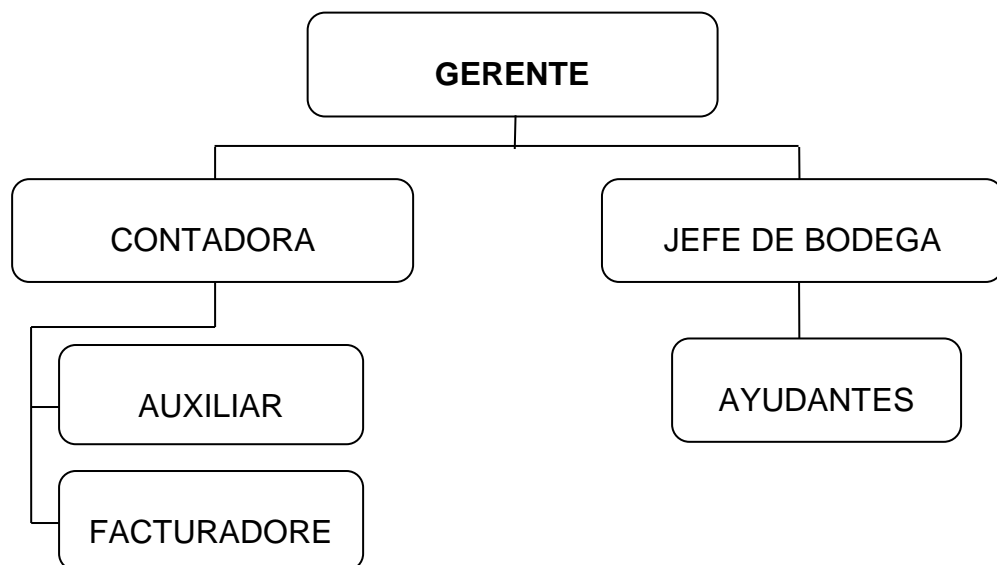
**TAM:** Ventas total año actual + ventas primer mes – ventas año anterior durante el mismo mes.

	<b>VENTAS 2014</b>	<b>VENTAS 2013</b>	<b>ACUMULADO</b>	<b>TAM</b>
<b>ENERO</b>	207598.5	148743.6	207598.5	2065698.95
<b>FEBRERO</b>	169110.57	137319.31	376709.07	2097490.21
<b>MARZO</b>	162334.57	151497.08	539043.64	2108327.7
<b>ABRIL</b>	198462.4	154540.51	737506.04	2152249.59
<b>MAYO</b>	196546.02	169895.36	934052.06	2178900.25
<b>JUNIO</b>	171953.26	161967.49	1106005.32	2188886.02
<b>JULIO</b>	208678.8	190715.14	1314684.12	2206849.68
<b>AGOSTO</b>	214858.63	200123.71	1529542.75	2221584.6
<b>SEPTIEMBRE</b>	183637.76	170022.95	1713180.51	2235199.41
<b>OCTUBRE</b>	206695.25	182025.92	1919875.76	2259868.74
<b>NOVIEMBRE</b>	186692.89	166134.29	2106568.65	2280427.34
<b>DICIEMBRE</b>	187694.71	173858.69	2294263.36	<b>2294263.36</b>
<b>TOTAL/AÑO</b>	<b>2294263.36</b>	<b>2006844.05</b>		



Aunque las ventas en cada mes son variables podemos analizarlas para conocer qué tipo de variación tienen las ventas así como el valor acumulado de las ventas en estos dos períodos. Como podemos observar en el gráfico la Z el resumen de ventas I cual podemos realizarlo de un producto el cual nos dará de una manera más detallada la rotación o movimientos realizados para conocer cuál es el de mayor rotación.

### 6.8. ADMINISTRACIÓN DE LA PROPUESTA



Fuente: Empresa Ofertas NG  
Elaborado por: Andrea Romero

## 6.9. PLAN DE MONITOREO, EVALUACIÓN DE LA PROPUESTA

N°	PREGUNTAS	PLAN DE EVALUACIÓN
1	¿Qué evaluar?	Control de stock
2	¿Por qué evaluar?	Mejorar los procesos de abastecimiento
3	¿Para qué?	Optimizar el tiempo y ajustarse a las nuevas políticas
4	¿Con qué criterios?	Eficacia, Calidad, Eficiencia
5	¿Cuáles son los indicadores?	Cualitativos
6	¿Quién va evaluar?	Jefe de Bodega
7	¿Cuándo evaluar?	Enero-Diciembre 2013
8	¿Cómo evaluar?	Investigación de Campo
9	¿Cuáles son las fuentes de ingreso?	Empresa Ofertas NG, empleados
10	¿Con qué instrumentos se va evaluar?	Tabla de propuesta

Fuente Ofertas NG

Elaborado por Andrea Romero

## **BIBLIOGRAFÍA**

- Amaya.J. (2009). *Toma de decisiones gerenciales*. Bogota: Ecoe.
- Ballou.R. (2004). *Logística. Administración de la cadena de suministro*. Mexico: Pearson.
- Barriga.G. (13 de Julio de 2009). *Normas Internacionales de Contabilidad*. Quito: Edi-Gab.
- Berghe.E. (2010). *Gestión y gerencia empresariales*. Bogota: Ecoe.
- CODIGO DE COMERCIO. (s.f.). *COMERCIO*. Obtenido de <http://www.scpm.gob.ec/wp-content/uploads/2013/03/C%C3%B3digo-de-Comercio.pdf>
- Código de Trabajo. (Mayo de 2015). *Ecuador Legal Online*. Obtenido de <http://www.ecuadorlegalonline.com/biblioteca/codigo-de-trabajo-actualizado/>
- Companys y Fonollosa . (1999). *Nuevas técnicas de gestión de stocks* . México: Alfaomega .
- Companys.R,Fonollosa.J. (1999). *Nuevas técnicas de gestión de stocks*. México: Alfaomega.
- Corporaciones de Estudios y Publicaciones. (13 de Julio de 1999). *Normas Ecuatorias de Contabilidad*. Quito: Taller de la Corporacion de Estudios y Publicaciones.
- Eric, C. (s.f.). *Administración de Materiales*. Euned.
- Eslava.J. (2013). *Finanzas para el marketing y las ventas*. Madrid: Esic.
- Eyssautier.M. (2006). *Metodología de la investigación: desarrollo de la inteligencia*. México: Thomson.
- Fernández, A. (2004). *Investigación y técnicas de mercado*. Madrid: Esic.
- Ferrín.A. (2007). *Gestión de Stocks*. Madrid: Fundación Confemetal.
- Gallego. T. (2007). *Bases teoricas y fundamentos de la fisioterapia*. Buenos Aires: Panamericana.
- García.A. (2005). *Introducción a la investigación bioantropológica en actividad física, deporte y salud*. Caracas: Colección Monografías.
- García.J, Gutiérrez L. (2014). *Contabilidad de Costos*. Colombia: McGraw-Hill Interamericana.



- Humberto.G. (2009). *Programacion lineal aplicada*. España: Ecoe.
- M. Teresa Icart Isern, Carmen Fuentelsaz Gallego, Anna M. Pulpón Segura. (2006). *Elaboración y presentación de un proyecto de investigación y una tesina*. Barcelona: Univessidat de Barcelona.
- Marketing Publishing,Díaz de Santos. (1995). *Compras e inventarios*. Madrid: Mapcal.
- Míguez.M,Bastos A. (2006). *Introducción a la gestión de stocks*. España: Ideaspropias.
- Mora.A. (2008). *Diccionario de Contabilidad, Auditoría y Control de Gestión*. Madrid: Ecobook.
- Muñiz.L. (2009). *Control presupuestario*. Madrid: Profit.
- Muñiz.L. (2009). *Control Presupuestario*. Barcelona: Profit.
- Naghi.M. (2005). *Metodología de la investigación*. México: Limusa .
- Pico, F. (2013). *Repositorio Uta*. Recuperado el 13 de Julio de 2014, de <http://repo.uta.edu.ec/handle/123456789/3754>
- Pintado, L. (2005). Ambato, Tungurahua, Ecuador.
- Render.B,Stair.R,Hanna.M. (2006). *Métodos cuantitativos para los negocios*. Prentice Hall.
- Ry, A. (24 de Septiembre de 2013). *Principales conceptos sobre el manejo del almacén*. Recuperado el 13 de Julio de 2014, de <http://www.slideshare.net/angiery/el-almacen-26482520>
- Salkind, N. (1999). *Métodos de investigación*. México: Prentice Hall.
- Salkind.N. (1999). *Métodos de investigación*. México: Prentice Hall.
- Sarabia.A. (1996). *La investigación operativa: una herramienta para la adopción de decisiones*. España: Gráficas Ortega.
- Stern.L,Ansary.AI,Coughlan.A,Cruz.I. (1999). *Canales de comercialización*. Madrid: Prentice Hall.
- Stoner.J,Freeman.E,Gilbert.D. (1989). *Administración*. México: Prentice Hall.

Teresa Pintado Blanco, Joaquín Sánchez Herrera, Ildelfonso Grande Esteban y Macarena Estévez Muñoz. (2010). *Introducción a la investigación de mercados*. Madrid: Esic .

Vidal.I. (2003). *La previsión de ventas*. Madrid: Fundación Confemetal.

Zikmund William, B. B. (2008). *Investigación de mercados*. Cengage Learning Latin America.

# ANEXOS

# ANEXO 1

## RUC EMPRESA

REGISTRO ÚNICO DE CONTRIBUYENTES PERSONAS NATURALES			
<b>NÚMERO RUC:</b>	1802930386001		
<b>APELLIDOS Y NOMBRES:</b>	GUERRERO ROVALINO FANNY DEL ROCIO		
<b>NOMBRE COMERCIAL:</b>	OFERTAS NG	<b>OBLIGADO LLEVAR CONTABILIDAD:</b>	SI
<b>CLASE CONTRIBUYENTE:</b>	ESPECIAL	<b>NÚMERO:</b>	+
<b>CALIFICACIÓN ARTESANAL:</b>	SIN		SN
<b>FEC. NACIMIENTO:</b>	27/12/1976	<b>FEC. INICIO ACTIVIDADES:</b>	24/11/1999
<b>FEC. INSCRIPCIÓN:</b>	01/12/1999	<b>FEC. ACTUALIZACIÓN:</b>	29/08/2014
<b>FEC. SUSPENSIÓN DEFINITIVA:</b>		<b>FEC. REINICIO ACTIVIDADES:</b>	
<b>ACTIVIDAD ECONÓMICA PRINCIPAL</b>			
VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE ARTICULOS DE BAZAR			
<b>DOMICILIO TRIBUTARIO</b>			
Provincia: TUNGURAHUA Cantón: ANBATO Parroquia: MATRIZ Calle: AV. 12 DE NOVIEMBRE Numero: 19-13 Intersección: CASTILLO Referencia: A DOS CUADRAS DE LA PLAZA URBINA Teléfono: 032822893 Email: avicolanruwz@yahoo.com			
<b>OBLIGACIONES TRIBUTARIAS</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>* ANEXO RELACION DEPENDENCIA</li> <li>* ANEXO TRANSACCIONAL SIMPLIFICADO</li> <li>* DECLARACIÓN DE IMPUESTO A LA RENTA, PERSONAS NATURALES</li> <li>* DECLARACIÓN DE RETENCIONES EN LA FUENTE</li> <li>* DECLARACIÓN MENSUAL DE IVA</li> </ul>			
<b># DE ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS</b>			
<b># DE ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS</b>	1	<b>ABIERTOS</b>	1
<b>JURISDICCIÓN</b>	1 REGIONAL CENTRO II TUNGURAHUA	<b>CERRADOS</b>	0

**REGISTRO ÚNICO DE CONTRIBUYENTES  
PERSONAS NATURALES**

**NÚMERO RUC:** 1802930386001  
**APELLIDOS Y NOMBRES:** GUERRERO ROVALINO FANNY DEL ROCÍO

**ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS**      EN MATRIZ      LAJADORMO BRINCHI

**Nº. ESTABLECIMIENTO:** 001      **Estado:** ABIERTO - MATRIZ      **FECH. INICIO ACT.:** 24/11/1999  
**NOMBRE COMERCIAL:** OFERTAS NG      **FECH. CIERRE:**      **FECH. RENOV.:**

**ACTIVIDAD ECONÓMICA:**

VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE ARTICULOS DE BAZAR  
VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE ARTICULOS DE PLASTICO  
ALQUILER DE BIENES INMUEBLES PARA VIVIENDA

**DIRECCIÓN ESTABLECIMIENTO:**

Provincia: TUNGURAHUA Canton: AMBATO Paredoquia: MATRIZ Calle: AV. 12 DE NOVIEMBRE Numero: 19-17 Interseccion: QUITO Referencia: A UNA CUADRA DE LA PLAZA DE URBINA Telefono Comicio: 032822183 Celular: 0994107346 Celular: 0991489069 Email: awcolanuez@yahoo.com

## ANEXO 2



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO  
FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA



### CUESTIONARIO DE ENCUESTA

**DIRIGIDA A:** Personal administrativo, bodega y contabilidad de la empresa OFERTAS NG.

**OBJETIVO:** Analizar el control de stock y el abastecimiento interno de Ofertas NG.

#### INSTRUCCIONES

- Seleccione solo una de las alternativas
- Marque con una x el casillero correspondiente

#### CUESTIONARIO

1. ¿La empresa cuenta con políticas de control de stock?

Si ( ) No ( )

2. ¿La inversión en la compra de stock en qué nivel se ha incrementado?

Alto ( ) Medio ( ) Bajo ( )

3. ¿Cree usted que la adquisición de productos es oportuna para las ventas?

Si ( ) No ( )

4. ¿Con qué frecuencia la empresa realiza los pedidos de productos?

Diario ( ) Semanal ( ) Quincenal ( ) Mensual ( )

5. ¿La empresa cuenta con presupuesto asignado para la compra de productos?

Si ( )

No ( )

6. ¿En la empresa se aplica métodos de abastecimiento interno?

Si ( )

No ( )

7. ¿Con qué frecuencia se realiza toma física en la empresa?

Semestral ( )

Anual ( )

Nunca ( )

8. ¿Se controla, capacita y motiva al personal de bodega?

Si ( )

No ( )

9. ¿La empresa debería aplicar controles en el proceso de abastecimiento?

Si ( )

No ( )

10. ¿Se mantiene un nivel promedio en cantidad de abastecimiento de las existencias?

Si ( )

No ( )

**GRACIAS POR SU COLABORACIÓN**

---

**FIRMA!**

### ANEXO 3

CÓDIGO	PRODUCTO	CANTIDAD	C/U	C/T
ACH001	ACHOTERO ACERO	61	0,8124	49,556
ANDA2	ANDADOR MUSICAL 992-2 BLACK	5	11,6069	58,035
ANTEBSEN	ANTENA BASE C/CHANCHITO Y CONECTOR	129	0,9428	121,621
AZUACE7.5	ACZUCARERO ACERO 7.5	29	0,6600	19,140
AZUACE8.5	AZUCARERO ACERO 8.5	146	0,7500	109,500
BALELE3KG	BALANZA COLGANTE C/2 GANCHOS CID	1	8,1840	8,184
BANDAC40*	BANDEJA ACERO 40*50*7	35	3,5358	123,753
BANDAC40*	BANDEJA ACERO 40*60*7	47	3,1272	146,978
BIANCHIN	BIANDA CHINA TIFFIN 16*3	9	5,3131	47,818
BIANCHIN16*4	BIANDA CHINA TIFIN 16*4	23	7,0607	162,396
BIANCHINA	BIANDA CHINA TIFFIN 14X3	18	5,8000	104,400
CALDACINOX	CALDERO DE ACERO INOXIDABLE 24CM	1	18,4000	18,400
CEPDEN511	CEPILLO DENTAL *12 SAN-A (511)	23	2,0272	46,626
CEPDEN3	CEPILLO DENTAL *12 SAN-A (705)	30	2,6322	78,966
CEPDEN716	CEPILLO DENTAL *12 SAN-A (716)	7	2,9800	20,860
CHAR10	CHAROL RECT.RECT.REF.60*40*4.8 BCH	12	4,9500	59,400
CHAR7	CHAROL REFORZADO 50*35*4.8 BCH	32	3,7400	119,680
CHARE2	CHAROL REDONDO2	23	1,0000	23,000
CHARE3	CHAROL REDONDO 3	15	1,1500	17,250
CHR37CV	CHAROL ACERO OVALADO REF. 37CM. 555	12	1,1692	14,030
COLACE24ASAS	COLADOR ACERO 24 ASAS	134	2,0000	268,000
COLESP34	COLADOR 555ESPECIAL 34	4	3,3750	13,500
CUCCOOK	CUCHARA COOK MTXM/R	3	1,6117	4,835
CUCH212	CUCHARA SOPERA DOBLE BCH	115	1,3500	155,250
CUCH4	CUCHARA PARA CAFÉ ECONOMICA	1,154	1,0260	1,184
CUCH6	CUCHARA ESPECIAL	48	2,7500	132,000
CUCHAIR	CUCHARON A.I. REF.(35781-4)ES	5	0,3898	1,949
CUCHCOOK	CUCHARON COOK MTX M/R	5	1,7983	8,992
CUCHICOOK	CUCHILLO COOK MTX M/R	2	1,4950	2,990
CUCHM-80	CUCHARA DE MESA M-80	90	1,6521	148,689
CUCHV7	CUCHILLO VENEZIA N.-7	37	0,6696	24,775
CUECO2	CUCHARON ECONOMICA	190	0,3600	68,400
CUPPFA	CUCHILLO PELA PAPAS FACUSA	9	0,8300	7,470
DIABLOGR	DIABLO GRANDE	2	1,2000	2,400
ESPCOOK	ESPATULA SERVIR COOK MTX M/R	3	1,6533	4,960
ESPMCOOK	ESPUMADERA COOKMTX M/R	1	1,7550	1,755
ESTRGIR	ESTROPAJO GIRASOL *12 (SM-810)ES	24	1,7321	41,570
FLEX3	FLEXOMETRO 3 M	76	0,3900	29,640
GATA2TM	GATA ROJA T/BOTELLA 2TN	2	6,7206	13,441
JABC1	JARRO A.I.	178,5	4,3200	771,120
JARR8	JARRO 8 A.I. CAJX240	180	0,4050	72,900
LAV40BCH	LAVACARA 40 CM PROFUNDA A.I. BCH	1	1,8900	1,890
LAV45	LAVACARA ACERO 45	6	2,9600	17,760
LAV50	LAVACARA ACERO 50	6	4,2800	25,680
LAV55	LAVACARA ACERO 55	3	5,2000	15,600
LAV60	LAVACARA ACERO 60	2	5,2000	10,400
LAV70	LAVACARA ACERO 70	44	7,8800	346,720
LICU01	LICUADORA SILVER JAPAN ECONOMICA	20	10,7143	214,286
OLLABRALA	JUEGO DE OLLA BRALA	6	22,3229	133,937
OLLAFRE	OLLA FREIDORA 24 CM	1	3,1250	3,125
OLLAP11MTX	OLLA PRESION MTX 11 LIT	2	22,7680	45,536
OLLAP3COA	OLLA PRESION COA 3 LTS	7	9,9839	69,887
OLLAP9MTX	OLLA PRESION MTX 9 LTS	2	20,0894	40,179
ACI01	OLLA ACERO GUANGMING BRAND 18-26	1	22,9395	22,940
ACI01	OLLA ACERO GUANGMING BRAND 18-2218-2	3	12,9642	38,893
ACI01	OLLA ACERO GUANGMING BRAND 20-24	16	15,5572	248,915
OLLASOL	OLLA DE ACERO T/V 18-22 (F1822)	2	10,5677	21,135
OLL9	OLLA PRESION 9 LTS CROWN	2	20,2500	40,500
PAI555	PAILA DE ACERO 555 K-1 22CM (350GM)	2	1,9487	3,897
TACHPEL	TACHO DE BASURA PELUCON	1	8,7930	8,793



TAZ20AI	TAZON CON TAPA A.I. 20 (GX20)	33	1,4142	46,669
TAZ18AI	TAZON CON TAPA A.I. 18 (GX18)	50	1,1786	58,930
TAZ22AI	TAZON CON TAPA A.I. 22 (GX22)	6	1,5322	9,193
TAZ24AI	TAZON CON TAPA A.I. 24 (GX24)	10	1,9250	19,250
TAZ24VAR	TAZON 24 CM GRUEZO VARUN	12	1,1072	13,286
TAZ27JJ	TAZON 27 REFORZADO GATO	85	1,7207	146,260
TAZ21JJ	TAZON 21 REFORZADO GATO	30	1,0842	32,526
TAZ24JJ	TAZON 24 REFORZADO GATO	41	1,5322	62,820
TAZ33JJ	TAZON 33 REFORZADO GATO	53	2,6713	141,579
TENDM	TENEDOR DE MESA (5-940)	10	0,9720	9,720
TENEDOR	TENEDOR *12	61	1,1314	69,015
TER6L	TERMO C/DISPENSADOR TAZA 6 LTS	48	5,1963	249,422
TER1L	TERMO C/DISPENSADOR TAZA 6 LTS	36	5,1964	187,070
TERMO14	TERMO ACERO INOX 500 ML (KW-014)ORT	10	3,2631	32,631
ACHI	ACHIOTERO INDALUM	4	1,7223	6,889
BOMBAF02	BOMBA DE FUMIGAR HALCON	2	19,1500	38,300
ESCAL	ESCURRIDOR DE ALAMBRE CON ASA PEQ	2	1,6200	3,240
ESCALG	ESCURRIDOR DE ALAMBRE CON ASA GR	2	2,3401	4,680
ESCALM	ESCURRIDOR DE ALAMBRE CON ASA M	4	1,9800	7,920
ESTROALAM	ESTROPAJO ALAMBRE ESTRELLA	42	0,0701	2,944
ESTRO*6	ESTROPAJO *6	106	0,4322	45,813
ESTROALLM	ESTROPAJO DE COLORES *12 (2113)MIA	6	2,3213	13,928
ESTROALUM	ESTROPAJO DE ALUMINIO 18 G	302	0,0930	28,086
ESTROALUM	ESTROPAJO ALUMINIO PLANCHA *12	3	1,0608	3,182
ESTROBRIL	ESTROPAJO ESPONJILLA 3*1 DON BRILLO	9	0,0600	0,540
ESTROBRON	ESTROPAJO ESPONJA BRONCE ZENTELLA	18	0,2600	4,680
ESTRO3E	ESTROPAJO *3 ECONOMICO 159	107	0,2828	30,260
ESTROMIX	ESTROPAJO ESPONJA *4 BCH	13	0,3870	5,031
ESTROFIB	ESTROPAJO FIBRA ECONOMICA ESTRELLA	56	0,1400	7,840
ESTROGATO	ESTROPAJO METAL *3 (MIA-370)	4	0,3142	1,257
LECHGEM1	LECHERO GEMA 1 LT	4	2,0000	8,000
LECHGEM2	LECHERO GEMA 2 LT	23	4,0000	92,000
LECHGEM3	LECHERO GEMA 3 LT	24	5,0000	120,000
LECHGEM5	LECHERO GEMA 5 LT	3	6,0000	18,000
OLLAIN	OLLA INDIA	2	23,4660	46,932
OLLALUM7PC	OLLA ALUMINIO 7 PCS 14*26 (LG7PCS)	7	26,3212	184,248
OLLASRIN	JUEGO DE OLLAS RUA RINELL	11	16,7200	183,920
OLLGEMAR22	ARROCERA GEMA 22	1	8,7300	8,730
OLLGEMAR24	OLLA AROOCERA GEMA 24	1	9,8400	9,840
RALLADCVAN	RALLADOR CON VANDEJA (305)JJ	22	0,8571	18,856
SARTENIND20	SARTEN ESTÁNDAR INDALUM 20	8	1,2480	9,984
SARTENIND24	SARTEN ESTÁNDAR INDALUM 24	6	1,8048	10,829
SARTEFCB20	SARTEN TEFLON CASA BELLA 20"	10	3,3125	33,125
SARTECASA26	SARTEN TEFLON CASA BELLA C/T 26	2	6,8783	13,757
SARTEFCB24	SARTEN TEFLON CASA BELLA 24"	2	4,4377	8,875
CALCKK	CALCULADORA KK-2201	72	0,8036	57,859
CALCAS	CALCULADORA CASSIO MX-8V	16	2,7853	44,565
CALCASIO	CALCULADORA CASIO	17	1,0714	18,214
CORTAPI3M	REGLETA 6SERV RHINO3 MTS	52	1,8750	97,500
RADIOOKK9	RADIO CON SALIDA SON AM/F/M 13.7.5	11	3,8107	41,918
RADMIN380	MINI RADIO FM C/SALIDA DE SONIDO	6	2,3414	14,048
RADMIN89	MINI RADIO FM T/IPOD CON UDIFONOS	17	1,3986	23,776
RADPAR308	RAD PARLANTE AM-FM-LIN-USB(MK308)	5	11,6679	58,340
RADPAR561	RADI PARLANTE FM-USB-MEMO(WS561)	16	8,5249	136,398
RADPAR9393	RAD PARLANTE AM-FM-(9393)	1	7,0636	7,064
RADPARDS09	RADIO PARLANTE FM-USB-MEMO(DS09)	1	14,5359	14,536
TELMTX8025	TELEFONO MTX KXT-8025	2	6,0270	12,054
TELMTX910	TELEFONO MTX TS910	1	5,1340	5,134
TEL6006	TELEFONO PANATEL (KX-TSC6006)ES	18	6,0625	109,125
TELPAN1107	TELEFONO PANATEL (KX-1107)ES	7	3,4643	24,250

TELIN	TELEFONO HINALAMBRICO (DT-T2400)	2	12,1256	24,251
TELJJ	TELEFONO AKITA C/ID Y MANOS	16	6,2463	99,941
ALUX7	AUXILIAR DE COCINA 7 PCS	12	2,9635	35,562
CEPDENSOLO	CEPILLO DENTAL REACH CID	728	0,1188	86,486
CESR	CESTO PARA ROPA ECONOMICO	400	0,9036	361,440
CHANCHO	CHANCHO PARA ANTENA	1124	0,0700	78,680
COCHE	COCHE PARA BEBE 5057C GUIA C GUIA	1	44,1975	44,198
COCHF	COCHE PARA BEBE DOBLE MESA GUIA	1	49,1050	49,105
COLG101A	COLGADDE ROPA C/RUEDAS MTX (101A)	5	13,2143	66,072
COLGRR	COLGADDE ROPA C/RUEDAS KINGSON	29	16,2000	469,800
DISPENSMTX	DISPENSADOR DE AGUA WIMPEX MTX	1	12,0534	12,053
ESFERLINT	ESFERO CRISTAL (AA583)JJ	40	1,8700	74,800
ESFE	ESFERO CHIFON COLORES	12	1,8072	21,686
OLLAP5MTX	OLLA PRESION MTX 5 LIT	1	15,6250	15,625
ESFGER	ESFERO GERINGUILLA	48	1,1690	56,112
ESFMINI	ESFERO MINI	66	0,7600	50,160
ESPEJ	ESPEJO BRIGITTE	104	2,1610	224,744
EXTENC6P	EXTENCION 6 PUNTOS	25	1,6342	40,855
FLEX5	FLEXOMETRO STANDY 5 MTS (11G5025)	3	0,6128	1,838
FLEX5CH	FLEXOMETRO CHALIMA 5 MTS	5	0,7200	3,600
FLOR342	FLOR ROJA C/CELOFAN (342A)	7	0,0864	0,605
FLOR343	FLOR 63.5 CM (343C)	43	0,1964	8,445
INFL10	INFLADOR PARA BALONES (SY909)	4	1,0608	4,243
INFL02	INFLADOR ALUMINIO 12"62002	10	2,0088	20,088
INFL08	INFLADOR PARA BALONES (SY901)	7	2,5538	17,877
INFL09	INFLADOR PARA BALONES (SY913)	9	2,0822	18,740
SOFAI	SOFA INFLADOR (HF854000)	2	17,4971	34,994
LAPIZ24	LAPIZ CARICATURA *24	49	0,4714	23,099
LAPROLF	LAPIZ ROLF*12	43	0,3457	14,865
LIMPIAV	LIMPIA VIDRIO PLAST (1339)MIA	7	0,9821	6,875
LAMPEL	LAMPARA RECARG.(MIA-2180)	33	5,5357	182,678
MASKING	MASKING USO GENERAL 3/4	6	0,4621	2,773
MEGAS	MEGAFONO 5"	3	7,8300	23,490
MOL11146	MOLDE /TORTA REDONDO BAKWARE	9	3,2913	29,622
MOLTOLVA	MOLINO TOLVA VAJA	1	7,7200	7,720
NACIMI10	NACIMIENTO PORCELANA 10 PZS	1	101,6600	101,660
PARG	PARAGUAS GOLF TORNEADO	4	2,5000	10,000
PARCOB	PARAGUAS BASTON M/N (2013)MIA	22	2,3213	51,069
PELO961	PELUCHE OSA CON VESTIDO (DSYG961)JJ	1	4,1250	4,125
PEL1008506	ADORNO CORAZON 30 CM(1008506)JJ	6	0,2985	1,791
PEL1013085	ADORNO CORAZON 40 CM (1013085)JJ	19	0,3772	7,167
PEL10140	PELUCHE OSO CORAZLOVE (CZ-10140)ES	1	1,2991	1,299
PEL1127	PELUCHE OSO /AMO 27 CM(DSLY201127)	2	3,8342	7,668
PEL20358	PELUCHE OSO C/SONIDO/BUF(DS20358)	3	5,8928	17,678
PEL2041730	PELUCHE OSO I LOVE YOU(DS2041730)	2	4,9107	9,821
PEL2041832	PELUCHE PERRO C/BUF(DS2041832)	1	4,9107	4,911
PEL204273	PELUCHE OSO C/SONID/BUF(DS204273)	1	5,3429	5,343
PEL90775	PELUCHE ALMOHADA/CORAZ(CL-90775)ES	1	3,9839	3,984
PEL9140	PELUCHE OSO TE AMO (DS9140)JJ	8	4,2036	33,629
PELALM149	PELUCHE ALMOHADA (2053-0149)ES	1	6,0340	6,034
PELMEC	PELUCHE MECANICO BICI OSO	1	6,9832	6,983
LIN1396ES	LINTERNA MOVILC/BANDA (1396)ES	14	0,7795	10,913
LIN912	LINTERNA RECARGABLE 17 LED JA1912	4	2,3414	9,366
LIN222A	LINTERNA RECARGABLE 19 LED (OJ222A)	2	11,6678	23,336
LIN2318	LINTERNA RECARGABLE 12 LED DJ2318	15	8,4465	126,698
LIN5268	LINTERNA LAMPARA 12 LED TY8016	11	2,1297	23,427
LIN621	LINTERNA RECARGABLE 6 LED L621	45	2,1608	97,236
LIN666	LINTERNA LAMPARA 30 LED JY666	1	3,8108	3,811
LIMN9968	LINTERNA RECARGABLE 3 LED 9968	39	2,0822	81,206
JARRA8-12	JARRO CERAMICA TRICOLOR 7102-3	26	0,3870	10,062

PELOESVOL	PELOTA VOLLEY BALL SUPA 5 ES (VSR)	3	3,5582	10,675
PLANCHVS	PLANCHA A VAPOR/SECO RIVAL IR4405	9	6,5266	58,739
PLANCH9703	PLANCHA ELECTRICA HYUNDAI SINS9703	2	10,8200	21,640
PLANHYUN	PLANCHA ELECTRICA HYUNDAI SINS9204	1	8,7100	8,710
PLAHO9E	PLANCHA MTX SECA 207A	2	5,6250	11,250
PLAMTXSE	PLANCHA SECA 2078	2	5,4706	10,941
RAZURAD*5 "cajx20set"tot	RAZURADORA *5	37	0,8000	29,600
RELOJ	RELOJ CASITA MUSICAL R/GL85355	7	2,5000	17,500
RELOJRECT	RELOJ RECTANGULAR	1	1,7630	1,763
RELPINES	RELOJ ESCRITORIO PELOTA (A120471)PIN	1	3,1410	3,141
SANDP	SANDUCHERA SW-069 4 PANES PRIMA	4	16,1017	64,407
SARTIMUS18	SARTEN IMUSA 1.4 M BASIC 18CM	3	2,2420	6,726
SARTIMUS20	SARTEN IMUSA 1.4 M BASIC 20CM	4	2,4695	9,878
SARTIMUS24	SARTEN IMUSA 1.4 M BASIC 24CM	1	3,3907	3,391
SARTIMUS30	SARTEN IMUSA 1.4 M BASIC 30CM	3	4,9954	14,986
SARTMTX20	SARTEN TEFLON MTX 20	4	2,6785	10,714
SECADORA	SECADORA DE CABELLO OSTER (HD-120)	1	14,6832	14,683
TABLACID	TABLA PLANCHAR C/JASICA FOR EVER CID	5	6,3300	31,650
TER9111	TERMO NIQUELADO (9111)ES	4	3,2825	13,130
TERJARRA	JARRA TERMICA	9	6,2464	56,218
TERSUNVF	TERMO VACUM FLASK 0.45 (BF2010)ES	8	2,7714	22,171
TRAPES	TRAPEADOR C/ESCURRIDOR	3	3,0600	9,180
TRAPMAGIC	TRAPEADOR MAGICO MOP MIA	6	1,9643	11,786
ZAPATERA	ZAPATERA METAL 4 PISOS (MIA-093)	1	5,8925	5,893
CANDG30	CANDADO GLOBE DORADO 30	32	0,9457	30,262
CANDG40	CANDADO GLOBE DORADO 40	1	1,2600	1,260
CANDG50	CANDADO GLOBE DORADO 50	16	2,0055	32,088
CANDG60	CANDADO GLOBE DORADO 60	2	2,3175	4,635
CANDG70	CANDADO GLOBE DORADO 70	4	2,5671	10,268
CANN30	CANDADO GLOBE NEGRO 30	21	0,4100	8,610
CANN50	CANDADO GLOBE NEGRO 50	5	0,8000	4,000
CAND35	CANDADO SHENLING N.-35 CHIN	11	0,7634	8,397
EXTEN3M	EXTENCION BLANCA 3 M 15FT	5	0,4636	2,318
EXTENC6P	EXTENCION 6 PUTOS	25	1,6342	40,855
EXTENCIONBL	EXTENCION BLANCA 5M 19FT	3	0,6176	1,853
CUEN5CEV	CEVICHERO CUENCO 5 "CAJX12D"	608	0,3190	193,952
CUEN6	CUENCO 6 PORCELANA	72	0,3510	25,272
CUEN6CEV	CUENCO CEVICHERO 6 CAJX8D	196	0,3313	64,935
CUEN7	CUENCO SOPERO 7 ESPECIAL ALM	2	0,4092	0,818
CUEN7EXTRA	PLATO CUENCO 7 BLANCO CAJX48 BCH	120	0,4500	54,000
CUEN8	PLATO CUENCO 8 CAJX4D ARG	60	0,5067	30,402
CUECO8	PLATO CUENCO 8 CAJX4D ARG	552	0,3865	213,348
CUSEM8	CUENCO SEMIHONDO 8	79	0,4725	37,328
HOND7	PLATO HONDO SOPERO 7	51	0,2500	12,750
HOND8	PLATO HONDO 8 CAJX6D ARG	160	0,4703	75,248
HOND9	PLATO HONDO 9 CAJX4D ARG	225	0,5510	123,975
JARMUGB	JARRO MUG BLANCO LONDON CX4D LAR	240	0,5658	135,79
JARFIG	JARRO CON FUGURAS	33	0,5359	17,685
JARCAR	JARRO V CAROL CX4D PIN	336	0,5310	178,420
JARRA8-12	JARRO CERAMICA TRICOLOR BCH	26	0,3870	10,062
JARRZEBRA	JARRO ZEBRA 10 ONZ CAJX6D MEN	469	0,3303	154,911
JARZEB*6	JARRO ZEBRA 10 ONZ SET X 6	49	2,4750	121,275
JARSET	JARRO CERAMICA SETX6 BICOLOR BCH	40	2,6999	107,996
JARCEBC*6	JARRO ZEBRA SET*6 COLORES ECUAL	2	2,2500	4,500
PLAT12.5	PLATO 12,5 REDONDO ECU	31	2,0090	62,279
PLAPT	PLATO POSTRE TRANSPARENTE ANDINA	6	0,7100	4,260
PLATAZA	PLATO CON TAZA PARA CAFÉ	26	4,2750	111,150
PLATCT	PLATO DE CAFÉ TRANSPARENTE ANDINA	12	0,7800	9,360
PLATE8	PLATO TENDIDO 8 CAJX6D ARG	50	0,4748	23,740
PLATEN10	PLATO TENDIDO 10.5 CAJ*36 U ARG	79	0,8185	64,662

SOPEBIC	SOPERO BICOLOR CAJX4D MEN	7	0,4471	3,130
SOPZEB	SOPERO 7 ZEBRA CAJX48 MEN	8	0,5000	4,000
SOPZFLOR	SOPERO 7 FLORES SURTIDO MEN	16	0,4351	6,962
TAZACT	TAZA PARA CAFÉ TRANSPARENTE ANDINA	12	0,8800	10,560
TAZAPLARG	TAZA/PLATO DECORADO ARG	4	4,4819	17,928
TAZPC*6	TAZA PLATO CUADRADO JGO*6 ECUAL	9	6,0267	54,240
TAZPL	TAZA CON PLATO CERAMICA (44)ALM	10	4,4645	44,645
TAZPLAJT	JUEGO TAZA/PLATO *12 TRICOLOR BCH	2	4,1040	8,208
TAZPLAJT	JUEGO TAZA/PLATO *12 TRICOLOR BCH	16	4,1040	65,664
TEND10.5	PLATO TENDIDO CADRADO 10.5 CANT	36	0,9375	33,750
TEND6	PLATO TENDIDO 6 CAJX12D ARG	101	0,3256	32,886
TEND8EXTRA	PLATO TENDIDO 8 CAJX6DOCARG	5	0,3638	1,819
TEND9	PLATO TENDIDO 9 CAJX6DOC PIN	726	0,5284	383,618
TEND9BCH	PLATO TENDIDO 9 BLANCO BCH	84	0,5400	45,360
TENDC10.5	PLATO TENDIDO CUADR BLANCO 10.5	6	1,0045	6,027
TENDC11	PLATO TENDIDO CUADRADO DEC.11"	17	1,2854	21,852
TENDP7.5	PLATO TENDIDO POSTRE 7.5 LART	4	0,5512	2,205
TENDPAND	PLATO TENDIDO BASE 25CM ANDINA	1	0,8921	0,892
VAJ20P	VAJILLA 30 PIEZAS REDONDA MEN	5	14,1072	70,536
VAJ20PG	VAJILLA CUADRADA 20 PZS GABY	3	16,1120	48,336
VAJC16	VAJILLA CUADRADA 20 PZDINER SET PIN	3	15,3635	46,091
VAJ20P	VAJILLA 20 PZS CUADRADA ES	2	16,0720	32,144
VAJ20CUA	VAJILLA HOME LIFE 20 PZS ES	6	11,9510	71,706
VAJ20P	VAJILLA CERAMICA ITALIANA 20 PZS	6	11,1605	66,963
VAJ20C	VAJILLA CUADRADA 20 PZS MEN	5	15,7935	78,968
VAJ20C	VAJILLA REDONDA 20 PZAS	1	9,3482	9,348
CEV7PZS	CEVICHERO OPAL 7 PZS CAJX6 GLA	3	5,3011	15,903
CORPCUA	PLATO PANDO 25.5CM CUAD OSLO	4	1,8173	7,269
CUE7AR	PLATO CUENCO 7 ARG	1800	0,5338	960,840
CUEN5	PLATO CUENCO 5	215	0,3187	68,521
ENSA234EL	ENSALADERA CRISTAR *4 CARIOCA 234EL	13	2,8600	37,180
ACUABAO8	ACUARIO BOMBA BA8 TP PRIM	5	1,1700	5,850
ACUABA15	ACUARIO BOMBA BA15 TP PRIM	7	2,9200	20,440
ACUABA20	ACUARIO BOMBA BA20 TP PRIM	2	3,7696	7,539
ACUABOI	ACUARIO BOINA TP PRIM	3	3,7696	11,309
ACUABOM	ACUARIO BOMBA BA25 TP PRIM	6	7,5900	45,540
AJICCRISC/T	AJICERO CRISTAL C/TAPA	10	0,8800	8,800
AZUC*2DEC	AZUCARERA CRISTAL *2 C/FUENTE DEC	5	4,3058	21,529
AZUC430	AZUCARERA CRISTAL C/T METAL(430)	1	2,1683	2,168
AZUCCRS	AZUCARERO C/T VIDRIO (0444)	3	2,2185	6,656
AZUCCT	AZUCARERA CRISTAL C/TAPA	2	1,2474	2,495
BPMB511	BOMBONERA CRITAL (TG-511)MEN	4	2,1696	8,678
BRIC9MT	FLORERO BRICERO (BR9MT)PRIM	2	1,7500	3,500
COP138AL	COPA DIAMANTE VINO 138AL	15	0,5074	7,611
COP138CL	COPA DIAMANTE VINO 138CL CAN/6UND	20	3,4299	68,598
COP355AL	COPA AV AGUARD/LORD 355AL	10	0,2113	2,113
COP506CL	COPA LISA/LEXIING*6 506CL	7	3,5526	24,868
COP5414AL	COPA VINO TINTO RIOJA 5414AL	5	0,5670	2,835
COP5416AL	COPA AGUA RIOJA 5416AL	3	0,5716	1,715
COPACHA	COPA CHAMPAÑA 5436AL	5	0,5585	2,793
COPCEV	COPA CERVECERA TOSCANA 5438AL	5	0,5763	2,882
COPF-07	COPA VIDRIO *6 UND F-07 ES	4	3,4643	13,857
COPMAL	COPA MALTEADA *6 F112 MEN	2	5,5180	11,036
COPMAR	COPA MARTIN CS91 TP	12	0,9500	11,400
COPVIN	COPA VINO BLANCO RIOJA 5412AL	16	0,5716	9,146
DULCO90AL	DULCERA COCA AV 0090AL	10	0,2537	2,537
ENS*6P	ENSALADERA -4 CRISTAL BS 499/4-1GB	2	1,5571	3,114
ENS233EL	ENSALADERA CARIOCA 233EL	22	2,4914	54,811
ENS9108EL	ENSALADERA BAHIA 5 PZS 9108EL	4	4,6075	18,430
ENSAL7	ENSALADERA CRISTAL 7 PZS ROSES CON	2	3,7440	7,488

ENSALC	ENSALADERA BAHIA C/T 236ELT	6	4,1027	24,616
ENSALC236AL	ENSALADERA AV LISA/BAHIA 236AL	6	1,8875	11,325
ENSAPIN	ENSALADERA CRISTAL 220MM PIN	7	1,3663	9,564
ENSC236EL	ENSALADERA CRISTAR EST/LISA 236EL	12	2,3275	27,930
FLOR10"	FLORERO BALA 10" 2724	1	2,6180	2,618
FLOR150132	FLORERO COPON 150132 CON	1	5,5361	5,536
FLOR1569	FLORERO CRISTAL 1569 CON	2	0,9821	1,964
FLOR170	FLORERO COPON 170 CON	3	3,2141	9,642
FLOR175525	FLORERO ERA 175525 CON	1	5,7140	5,714
FLOR220AL	FLORERO DECANTER 220AL	10	0,4502	4,502
FLORB15	FLORERO COPON B15 PRIM	1	5,8400	5,840
FLOLD	FLORERO LORD TP PRIM	2	3,0700	6,140
FLORSO14	FLORERO SOLITARIO SO14 PASTEL PRIM	18	1,0400	18,720
FLORSO18	FLORERO SOLITARIO SO18 TP PRIM	11	0,8776	9,654
FLORSOL	FLORERO SOLITARIO SO21 TP PRIM	11	0,8800	9,680
FLORVELON	FLORERO VELON 10*15 REDONDO PRIM	1	1,7500	1,750
JAR149AD	JARRO CRISTAL DECORADO 149AD	5	0,6703	3,352
JAR149AL	JARRO CRISTAL LISO 149AL	5	0,5810	2,905
JAR2906AL	JARRA AV LISA ESCARCHA 2906AL	5	1,1451	5,726
JAR4080AL	JARRA RAYAS AV LISA 4080AL	21	1,2307	25,845
JAR7PIN	JARRA CON VASOS 7 PZS PIN	18	5,0578	91,040
JARCAP*6	JARRO CAPUCHINO *6	4	2,7342	10,937
JARCER	JARRO CERVECERO VELERO 1152AL	20	0,4459	8,918
JARPC	JARRA POPULAR ECONOMICA *20 U	25	9,0100	225,250
JARPE	JARRA POPULAR ECONOMICA *18U	1	6,4295	6,430
JARR*6JJ	JARRO CERISTAL *6/ 9.5X8CM P751 JJ	19	3,2054	60,903
JAR*6XM061	JARRO PARA CAFÉ *6 PZS XM061	2	2,2393	4,479
JARR2-9	JARRA CRISTAL C/T 2-9 CON	3	1,7143	5,143
JARRAPO	JARRA OOPULAR CRISTAL 2531AL	35	1,1135	38,973
JARRCTP	JARRA POPULAR ECONOMICA* 16 UND	1	6,4	6,400
JARRHOLI	JARRA QIYING 7 PZS L200 IMP	13	5,3042	68,955
JARRSET3	JARRA CRISTAL C/SOPORTE D1-2481	8	6,143	49,144
JARRSET4	JARRA C/T C/6V MONTECARLO 9391ED	1	6,8205	6,821
JARRSET5	JARRA CON 6 VASOS 7908C LAR	7	4,3432	30,402
JARSET7	JARRA SET*7PZS LIVERPOOL 9317ED	1	6,4201	6,420
JARSETC	JARRA SET HERRA CRISTAR 9236ED	6	4,7277	28,366
JARSETF	JARRA SET 7 PZS POPULAR FRUT 9411EL	5	4,0093	20,047
JARTIN	JARRA CRISTAL PARA ESENCIAS JA01 TP	4	1,05	4,200
LICOR	LICORERA * 6 COPAS 9001EL	1	6,808	6,808
LICOR9004	LICORERA * 6 VASOS 9004EL	2	6,9362	13,872
LICOR9149	LICORERA 6/VASOS 9149EL	1	5,9788	5,979
PIREX	PIREX RECTANGULAR 3.5 80782 JJ	3	7,0319	21,096
PLACP	PLATO CRISTAL PLANO NORDICA 251AL	29	0,5093	14,770
PLAHOCRI	PLATO HONDO 9 CRISTAL AMBAR	24	0,5	12,000
SALSC	SALERO CRISTAL T/CROMADA 478ALSK	29	0,487	14,123
SALVAC	SALERO DISEÑO VAQUITA	2	0,8035	1,607
SOPER7	SOPERO 7 CRISTAL AMBAR	378	0,431	162,918
SOPER7C	SOPERO 7 CRISTAL FIRNA	22	0,3616	7,955
TAZAC	TAZA CRISTAL POSILLO NORDICA 254AL	5	0,4627	2,314
TAZPCCH-12	TAZA PLATO CRISTAL CHIARA MTS-CH12	3	4,977	14,931
VAS113	VASO MOROCHO 124AL	36	0,3622	13,039
VAS113H	VASO HERRADURA BEBIDAS DEC.124AD	144	0,4236	60,998
VAS113N	VASO AV LISO NOVA 11.3ONZ 259AL	267	0,3231	86,268
VAS2867	VASO ALEGRO VEVIDA DECORAD 2867AD	5	0,3715	1,858
VAS358AL	VASO STRAUS BEBIDAS T/LARGO 358AL	23	0,5037	11,585
VAS422AL	VASO AV LISO TR LARGO CAPITOL 422AL	12	0,3975	4,770
VAS44AL	VASO AV/LISO LEXING/JUGO 8ONZ 44AL	63	0,3808	23,990
BASBAR	VASO BARRILITO CRISTAL CHER	21	0,1241	2,606
VASCAST	VASO X6 WATER 8 ONZ 108-6 BCH	5	1,854	9,270
VASCENICEC	JUEGO VASO C/CENICERO ECONOM	52	1,875	97,500

COP506AL	COPA AV LISA LEXINGT/AGUA 506AL	96	0,5018	48,173
VASCER	VASO CERVECERO BERLIN 19 ONZ 393AL	4	0,7718	3,087
VASCLUB	VASO CLUB CAJX144	64	0,1339	8,570
VASDEC*6	VASO DECORADO SET *6	12	2,3496	28,195
VASSET*6	VASO SET*6 4076 MEN	90	2,3496	211,464
VASET3429	VASO SET *6 FRUTAS 3429CL	6	1,5699	9,419
VASET343	VASO SET*6 NAUTICO 3430CL	12	1,5696	18,835
VASLABG	VASO LABRADO GRANDE SET*6	1	2,2707	2,271
VASLABP	VASO LABRADO PEQUEÑO SET*6	6	1,7042	10,225
VASLISOG	VASO LISO GRANDE SET*6	30	2,1180	63,540
VASMINICAST	VASO MINI CASTILLO X6 683-1	9	1,1629	10,466
VASNAU1	VASO NAUTICO AV LISO 3430AL	25	0,2216	5,540
VASO	VASO LICUADORA CRISTAL	90	2,72	244,800
VASO1155AL	VASO AV LISO LLUVIA 11 ONZ 1155AL	10	0,2327	2,327
VASO292AL	VASO OPTICO VEVIDAS 11.3ONZ 292AL	151	0,3463	52,291
VASO292CL	VASO OPTICO *6 UND 292CL	10	2,3543	23,543
VASO293AL	VASO ONDAS BEBIDA 11.3ONZ 293AL	59	0,3463	20,432
VASO3429AL	VASO AV LISO FRUTAS 3429AL	12	0,3077	3,692
VASO4079AL	VASO RAYAS BEBIDA 10.5 OZ 4079AL	18	0,2375	4,275
VASO444	VASO JUGOS CAPITOL AV LISO 444ALO	49	0,8181	40,087
VASO619AL	VASO CIRCUS BEBIDAS 619AL	10	0,4516	4,516
VASOLIS	VASO LISO 6 ONZ CAMINO 757AL	236	0,1778	41,961
VASOORIG	VASO LICUADORA CRISTAL ORIG OSTER	14	5,6677	79,348
VASOS*6	VASOS CRISTAL *3 V/DIS C1021-3 ES	1	1,5590	1,559
VASOSB	VASOS*6WATER 9ONZ 109-6 BCH	15	2,1960	32,940
VASOSET	VASO SET *6 209CLFA	7	4,2760	29,932
VASOW	VASO LISO WISQ CORTO CAPITOL 445AL	35	0,4499	15,747
VASPP	VASO POPULAR PEQ *150	16	6,8486	109,578
VASOTOPAZ	VASO TOPAZ *6	39	1,9838	77,368
VASVID*6	VASO VIDRIO X6 108 ES	12	1,7290	20,748
VASVID*6G	VASO VIDRIO *6 17 OZ HE-1217 ES	1	2,8579	2,858
BUD01	BUDINERA 18 H.E. LAR	320	0,3994	127,808
BUDP	BUDINERA 18 H.E. ALM	5	0,4539	2,270
BUDP21	BUDINERA PLASTICA 21	5	0,1960	0,980
CANREOONA2L	CANTINA ENLOZADA REOONA 2L JD82 ES	5	7,1422	35,711
CANTR3.3	CANTINA ENLOZ 3.3LIT K301	2	10,0965	20,193
CANTR3.5	CANTINA ENLOZ 3.5LIT K351	1	11,3927	11,393
CANTR5.6	CANTINA ENL. TEA POT-CASITA N.5 K258	1	8,8200	8,820
CUCH05	CUCHARETA 10 H.E.C/H	14	2,9723	41,612
CUCH06	CUCHARETA 10 H.E.S/H	12	2,9723	35,668
CUCH8CH	CUCHARETA CHICA 8 HE C/H	20	2,0726	41,452
CUCHA10HE	CUCHARON 10 HE	52	2,8724	149,365
CUCHA9HE	CUCHARON 9 HE	66	2,1328	140,765
JAR7D	JARRO 7 DECORADO	14	0,3510	4,914
JAR8D	JARRO 8 DECORADO ES	515	0,4464	229,896
JAR8LL	JARRO 8 LLANO	534	0,3248	173,443
JARTR01	JARRO TRICOLOR	49	0,4140	20,286
BACIH25	BACINILLA BLANCA HE 25	1	4,3774	4,377
BACIHE23	BACINILLA BLANCA HE 23	3	3,4744	10,423
LAVHE36	LAVACARA H.E. 36 BCH	30	1,8540	55,620
LAVHE40	LAVACARA H.E. 40 BCH	28	2,3130	64,764
HEN01	OLLAS ENLOZADAS FLOREADAS 16*24	1	27,5000	27,500
OLLAENL5PCS	OLLAS ENLOZADAS 5 PCS 18*26	2	30,6428	61,286
OLLAREOONA5P	OLLAS ENLOZADAS 5 PCS 18*26	2	33,0000	66,000
OLLAHE*3	JUEGO DE OLLAS ENLOZ.*3 12/16 MEN	8	5,3217	42,574
OLLASJUEGO	JUEGO DE OLLAS HE 14-22 T/HE*5 ES	2	11,1686	22,337
OLLAHE18/24	JUEGO DE OLLAS ENLOZ*4 18/24 MEN	2	12,4018	24,804
OLLASJUE12-20	OLLAS JUEGO HE 14/24 676D-6 ES	5	15,1789	75,895
OLLASJUEG	JUEGO CACEROLAS 18-22 T/V HE*3MTX	11	6,4891	71,380
OLLA*2BCH	JUEGO DE OLLAS H.E 18/22 T/V *3 MEN	5	7,8571	39,286

OLLASJUENL	OLLAS ENLOZADA REOONA 16-20*3 JJ	4	6,2700	25,080
OLLASJUE18-26	OLLA ENLOZADA CASEROLE 18-26 773EDA	1	19,6429	19,643
OLLAENLE5	JUEGO DE OLLAS ENLOOZ*516/24JJ	10	13,3178	133,178
PLAREC	PLATO RECOR 23	27	1,8490	49,923
PLATHR	PLATERO DE HIERRO ENLOZADO	7	1,9350	13,545
PLATO20	PLATO 20 HE	155	0,3422	53,041
PLATO22	PLATO 22 HE	48	0,4680	22,464
PLATO24D	PLATO TENDIDO 24 H.E 4424D	36	0,3031	10,912
PLATO24B	PLATO TENDIDO 24 H.E 4424B	1	0,3031	0,303
REPENL5	REPOSTERO ENLOZADO *5 203-D5 JJ	12	3,5190	42,228
REPH3	REPOSTERO HIERRO ENLOZADO *3 ARG	11	2,2604	24,864
REPH3ES	REPOSTERO H.E.*3 DECORADO 203D-3 ES	12	2,0536	24,643
REPH3P	REPOSTERO HIERRO ENLOZADO *3 CHER	6	1,7857	10,714
TASTAHE18	TAZON CON TAPA HE 18	94	0,7853	73,818
TAZTAHE14	TAZON CON TAPA HE 14	353	0,5342	188,573
TAZTAHE20	TAZON CON TAPA HE 20	72	0,9586	69,019
TAZTAHE24	TAZON CON TAPA HE 24	12	1,4536	17,443
TAZTZE22	TAZON CON TAPA HE 22	117	1,2555	146,894
FOCO3U	FOCO AHORRADOR 3U	45	0,7000	31,500
FOCO2ULAM	FOCO AHORRADOR 2U LAMTAN	93	0,7000	65,100
FOCO3UGREA	FOCO AHORRADOR 3U LAMTAN	44	0,9200	40,480
FOCOAO	FOCO AHORRADOR 65W HOME STAR	15	4,1860	62,790
VAJCERA	VAJILLA 20 PZS ELISA VL1269040120TEX	2	20,4630	40,926
VAJICERD	VAJILLA CUADRADA CLOE 20 PCS TEX	4	35,5848	142,339
VAJCO30	VAJILLA 4/16 ZURICH TEX	1	18,9336	18,934
PLATEDUPE	PLATERO DURAPLAS PEQUEÑO	11	3,0000	33,000
PORTAVASP	PORTA VASOS PRACTICO 931217 PICA	9	0,8400	7,560
PORVARE	PORTA VASOS CON ESCURRIDOR REY	4	2,5831	10,332
PORVASAD	PORTA VASOS MULTICOLOR AD	30	0,8200	24,600
FOCAHESP	FOCO AHORRADOR ESPIRAL 30W	260	1,3695	356,070
FOCO110	FOCO INCANDESCENTE 110WAT	500	0,5600	280,000
FOCO 16W	FOCO AHORRADOR GREAT LAMP 2U	23	0,6649	15,293
FOCO 2U	FOCO 2 U	139	0,5004	69,556
AJICMEL	AJICERO MELAMINE C/CUCHARAGF70122	3	0,7700	2,310
ALCAN	ALCANCIA MULTICOLOR CHANCHITO	236	0,2395	56,522
ATOM1LAD	ATOMISADOR 1 LIT AD	40	0,8591	34,364
ATOM9"	ATOMIZADOR PLASTICO 9"	14	0,4018	5,625
ATOMPLA12	ATOMIZADOR PLASTICO A-12 REM	5	0,5089	2,545
ATOMPLAD3	ATOMIZADOR PLASTICO A-14 REM	3	0,5089	1,527
ATOMPLAES	ATOMIZADOR PLASTICO A-5 ES	17	0,3897	6,625
AZUCAQPL	AZUCARERO TRANSPARENTE C/T QPLAST	7	0,3600	2,520
AZUCDIA	AZUCARERO DIAMANTE REY	14	0,9090	12,726
AZUCIMPAD	AZUCARERO IMPERIAL AD	80	0,7500	60,000
AZUCLLANA	AZUCARERA LLANA SURTIDA BASA TEX	9	0,9433	8,490
AZUM1	AZUCARERO MELAMINE 30345 ORT	1	0,6468	0,647
AZUM2	AZUCARERO MELAMINE 72600 REM	66	0,4018	26,519
AZUM3.2	AZUCARERO MELAMINE 4022 ES	3	0,6495	1,949
AZUMELM	AZUCARERO MELAMINE 30245 MEN	67	0,5356	35,885
BACBTOR	BACINILLA BONIE TOR	11	6,1317	67,449
BACECUBASA	BACINILLA EDUCADOR BASA	8	5,7846	46,277
BACIHIP	BACINILLA HIPOPOTAMO COLORES	11	2,0400	22,440
BAL06	BALDE SUPER JOY 17 LIT BASA	1	2,5773	2,577
BAL2LTSBCH	BALDE DE 2 LTS C/TAPA BCH	15	0,4680	7,020
BAL5PLA	BALDE 5 LTS PLAPASA	182	0,2898	52,744
BAL7PLA	BALDE 7 LTS PLAPASA	23	0,6452	14,840
BALBASA	BALDE TRAPEADOR C/ESCURRIDOR BCH	6	2,5290	15,174
BALCED	BALDE TRAPEADOR C/ESCURRIDOR CD	11	2,6560	29,216
BALT2OPLA	BALDE TRANSP 20 LTS PLAPASA	1	3,3469	3,347
PLA01	BALDE 5 GALONES CON DISPENSADOR	2	5,4500	10,900
BALTRADUR	BALDE TRAPEADOR DURAPLAST	6	1,8845	11,307

BALTRAS20	BALDE TRANSPARENTE 20 LTS C/ASA	3	4,4175	13,253
BANAT01	BAÑERA ANATOMICA	5	4,4500	22,250
BANCOHG	BANCO HULK GRANDE HER	1	1,8000	1,800
BANCPIC	BANCO SICILIA PICA	6	1,3400	8,040
BANCOP	BANCO SICILIA PICA	2	1,3400	2,680
BANDMEL29	BANDEJA MELAMINE GF2929	20	0,7700	15,400
BANDMEL32	BANDEJA MELAMINE GF184632	8	1,6892	13,514
BANDMEL36	BANDEJA MELAMINE GF143625	2	0,7464	1,493
BANDMEL46	BANDEJA MELAMINE GF4630E	29	1,5558	45,118
BANDMEL46	BANDEJA MELAMINE GF4613	36	1,4536	52,330
BANDMEL51	BANDEJA MELAMINE GF5133E	21	1,8464	38,774
BANDMEL53	BANDEJA MELAMINE GF5335	19	2,2392	42,545
BANDMELGF	BANDEJA MELAMINE GF2822	60	0,6992	41,952
BANDMELGF	BANDEJA MELAMINE GF3326	44	1,2728	56,003
BANIT	BANDEJA ITALIANA BASA	4	1,4326	5,730
BANKOCKSURT	BANCO COCKTAIL SURTIDO	1	4,3500	4,350
BANMEL	BANDEJA MELAMINE OVALADA 2940A	13	0,6928	9,006
BANMELC	BANDEJA MELAMINE CUADRADA 3007ES	17	0,6495	11,042
BANMELOP	BANDEJA MELAMINE OVALADA 1936ES	12	0,3464	4,157
BANMELOV	BANDEJA MELAMINE OVALADA 2927	21	0,4764	10,004
BANOVMEN	BANDEJA OVALADA 4175	3	0,2500	0,750
BANPBCH	BANCO PEQ. PARA NIÑO BCH	9	1,2690	11,421
BAÑAD	BAÑERA BATEA MOISES MULTICOLOR AD	1	5,5755	5,576
BAÑTOB	BAÑERA TOBOGAN TEX	1	2,7846	2,785
BAÑTORJ	BAÑERA BAÑITO BEBE JUEGO TOR 2	18	5,2500	94,500
BAÑTJ02	BAÑERA BAÑITO BEBE JUEGO TOR 3	6	7,6650	45,990
BAÑTORTR	BAÑERA BAÑITO BEBE TOR TRANSPAR	9	4,0948	36,853
BASUT	BASURERO PEDALITO TOR	88	1,7153	150,946
BAT2GT	BALDE TRANSPARENTE 2 GALONES QP	2	2,1700	4,340
BAT4LIT	BALDE 4 LIT C/TAPA PERUANO	40	0,9822	39,288
BAT8LI	BALDE 8 LIT C/TAPA REY	1	1,9647	1,965
BAT12	BALDE CON TAPA TRANSP. 12 LTS REY	4	2,0601	8,240
BAT16REY	BALDE 16 LTS C/T Y LLAVE REY	3	3,9420	11,826
BAT1G	BALDE CON TAPA 1 GALON REY	5	1,3859	6,930
BAT1GLL	BALDE CON TAPA Y LLAVE 1 GALON REY	4	2,0790	8,316
BAT101	BATIDORA JM-101 JENERAL-PLUS	55	4,0179	220,985
BATPER10LTS	BALDE TRANS.PERUANO C/T 10 LTS	1	2,1875	2,188
BATPER12LTS	BALDE TRANS PERUANO C/T 12 LTS	5	3,4823	17,412
BATPER1G	BALDE CON TAPA 2 GALON QPLAST	6	1,9500	11,700
BATPER51/2LTS	BALDE TRANS.PERUANO C/T 51/2LTS	4	1,7400	6,960
BATPER8LTS	BALDE TRANS. PERUANO C/T 8 LTS SUMAC	9	1,7858	16,072
BATREP	BALDE TRANSP MPV 10 LTS C/T REPLASA	12	2,0000	24,000
BATREP10LTS	BALDE TRANSPARENTE 10 LTS C/T QPLAST	2	2,1200	4,240
BATREY11P	BALDE TRANSP 1 LIT C/TAPA REY	15	0,4185	6,278
BIANDOPLA	BIANDA DOBLE C/ASA PLAPASA	20	1,6968	33,936
BIANPLAS3	BIANDA PLASTICA MULT.*3AD	12	1,0177	12,212
BIANREY3	BIANDA PLASTICA 3/SERV REY	23	1,5070	34,661
BIANREY2	BIANDA PLASTICA 2/SERV REY	63	1,0176	64,109
BOLBASA	BOLO AMERICANO*4 BASA	3	4,5818	13,745
BOLBH	BOLO BUEN HOGAR*4 BASA	1	2,6353	2,635
BOLO*3	BOLO SUIZO*3	6	3,7744	22,646
CAJACUCH	CAJA CUCHARERA CON VALVULA	2	0,6096	1,219
CAJAD	CAJA PORTAVAJILLA GIGANTE MULTIC	36	6,9774	251,186
CAJMG	CAJON MOVIL GRANDE MULTICOLOR AD	5	7,4479	37,240
CAJO5TOR	CAJONERA FUNNY 5 PISOS TOR	1	54,0600	54,060
CAJON	CAJON MULTIUSO 2.5 LTS AD	72	0,6784	48,845
CAJON12LTS	CAJON MULTIUSO 12 LTS AD	30	2,2715	68,145
CAJON6LTS	CAJON MULTIUSO 6 LTS AD	50	1,1728	58,640
CANAPAP	CANASTILLA PAPIRO CHICA PICA	1	0,5500	0,550
CANASR	CANASTILLA REAL REY	130	0,4590	59,670



CANASTAD	CANASTILLA PERF. N.-1 AD	10	0,7830	7,830
CANASTAD01	CANASTILLA PERF. N.-2 AD	14	0,6438	9,013
CANASTATOR	CANASTA C/JALADERA MULTIUSO AD	3	3,1217	9,365
CANASTM	CANASTILLA MULTIUSO PERUANA	60	0,2857	17,142
CANPEQM	CANASTILLA PEQ. MULTIUSO AD	10	0,4258	4,258
CANAS3563	CANASTILLA MOISES DE COLORES VEN	1	0,5300	0,530
CANTRE	CANASTILLA TREBOL REY	10	0,4410	4,410
CARJEE	CARRO MINI JEEP KOMBATE	11	0,4480	4,928
CEDAZO1	CEDAZO MEDIANO 1	6	0,3320	1,992
CEDAZO2	CEDAZO MEDIANO 2	7	0,7390	5,173
CEDAZO3	CEDAZO MEDIANO 3	6	0,8003	4,802
CEPDEN2	DEPILLO	236	0,8250	194,700
CEPIN	CEPILLO PARA BAÑO C/BASE A001	200	0,8014	160,280
CEPINB	CEPILLO INODORO CON BASE JJ 028	200	0,6678	133,560
CEPPIN	CEPILLO PARA BAÑO CON BASE CED	12	1,0240	12,288
CESAZVERRI	CESTO VARIOS COLORES RIMAX	13	2,9215	37,980
CESPER	CESTO PERUANO	25	0,8929	22,323
CESRAD	CESTO REDONDO 2 AD	3	4,0474	12,142
CESRC	CESTO CONICO REF. 40X38 MULTICOLOR	30	2,4102	72,306
CESRECPA	CESTO RECTANGULAR PLAPASA	15	6,0057	90,086
CESREDG	CESTO PERFORADO N.-3 AD	30	3,3060	99,180
CESREDPLA	CESTO REDONDO PARA ROPA PLAPASA	1	2,1992	2,199
CESRMAD	CESTO RECTANGULAR MULTICOLOR AD	14	5,4600	76,440
CESRREY	CESTO RECTANGULAR REY	4	6,1740	24,696
CESTOMTOR	CESTO MARISOL TOR	9	2,0075	18,068
CESTOR	CESTO TANQUE TOR	4	1,7100	6,840
CESTORI	CESTO REDONDO IMPERIAL	40	3,2600	130,400
CESTPOL	CESTO ESTRELLA HER	20	3,3000	66,000
CESVERRIMA	CESTO REDONDO VERDE MARINO RIMAX	1	3,4733	3,473
CHARMEL	CHAROL MELAMINE REDONDO GF3838C	7	1,2968	9,078
CHARMEL16	CHAROL RECT.MELAMINE 16 FILO LOSAD	2	1,4650	2,930
CHARMEL17	CHAROL RECT.MELAMINE 17 SEMIOVAL	5	1,4383	7,192
CHARMEL18	CHAROL RECT.MELAMINE 18 FILO LOSAD	1	1,8933	1,893
CHARMEL19.6	CHAROL RECT.MELAMINE 19.6 CUADRAD	5	3,2500	16,250
CHARMELO	CHAROL MELAMINE GRANDE 70160PIN	16	1,3700	21,920
CHARMELOV	CHAROL MELAMINE MEDIANO 70140	32	1,1020	35,264
CHARMELR	CHAROL REDONDO MELAMINE GF3030	3	0,5892	1,768
CHARMELRE	CHAROL REDONDO MELAMINE GF4343C	1	1,9250	1,925
CHARMELRED	CHAROL REDONDO MELAMINE GF2525	22	0,3500	7,700
CHARML	CHAROL OVALADO MELAMINE GF3828	3	0,6286	1,886
CHARMERED	CHAROL REDONDO MELAMINE GF3333C	2	0,8486	1,697
COLASUP	COLADOR SUPER JUMBO BASA	1	1,0564	1,056
COLERGO	COLADOR GIGANTE DURAPLAST	3	1,6074	4,822
COLGA20	COLGADOR DE ROPA Y ZAPATOS	17	9,8214	166,964
COLGADOR8	COLGADOR 8 MEDIANO	13	0,2750	3,575
COLGREY	COLGADOR 2PARILLAS 352418	31	7,7392	239,915
COLMULM	COLADOR MED.MULTIUSO 13*27AD	48	0,2714	13,027
COLTMULNO	COLADOR NORMAL MULTICOLOR AD	72	0,2520	18,144
CONDPREY	CONDIMENTERO PALILLERO BCH	1	0,5850	0,585
COPMILK	COPA MILK SHAKE REY	23	0,5472	12,586
CORBA	CORTINA DE BAÑO FAMILY 1071 MIA	123	1,5284	187,993
CORTBAEC50	CORTINA DE BAÑO C/ALFOMBRA SC-44	3	3,9840	11,952
CORTBAES	CORTINA DE BAÑO HOME LIVE 201-2	13	1,1152	14,498
PLA01	CORTINA DE BAÑO LUCKY.S.L YL1801	9	1,1628	10,465
CUCHJP	JUEGO UTENCILLO COCINA *A CHER	36	0,8928	32,141
CUCHP	CUCHARON PLASTICO DURAPLAST	5	0,4900	2,450
DELANTAL	DELANTAL PLASTICO	112	0,4464	49,997
EMBNP	EMBUDO PLASTICO NP	1	0,5600	0,560
ENSOVMEL	ENSALADERA OVALADA MELAMINE C/C	50	2,3125	115,625
ESCPER	ESCURRIDOR PLASTICO PERUANO	30	0,7143	21,429

ESCREY	ESCURRIDOR PLAST. N.-4 REY	2	1,1790	2,358
ESCUONI	ESCURRIDOR CONICO MULTICOLOR PICA	72	0,3400	24,480
ESQB	ESQUINERO DE BAÑO RIMAX	6	1,8867	11,320
ESTRLP*3	ESTROPAJO LAVAPLATO*3	109	0,6200	67,580
EXPNBASA	EXPRIMIDOR DE NARANJA BASA	25	1,2597	31,493
EXPRIMAD	EXPRIMIDOR DE NARANJA AD	20	0,5394	10,788
FUE4414	FUENTE MELAMINE 14 4414 PIN	11	0,5700	6,270
FUEMEL10GF	FUENTE MELAMINE 10 MEN	48	0,3839	18,427
FUEMEL12	FUENTE MELAMINE 12 300412 JJ	48	0,5312	25,498
FUEN12	FUENTE MELAMINE 12 30120 ES	36	0,4936	17,770
FUENMEL10	FUENTE MELAMINE 10 300410 JJ	7	0,3779	2,645
FUENMEL12	FUENTE MELAMINE 12 4012 MEN	96	0,4554	43,718
FUENMEL14	FUENTE MELAMINE 14 4014 MEN	86	0,6161	52,985
FUENMEL9	FUENTE MELAMINE 9 30090 ES	24	0,4621	11,090
GUANDEL	GUANTE DELGADO	17	0,4500	7,650
IMPER2012	IMPERMEABLE NIÑO MIA-2012	2	0,5357	1,071
IMPER2019	IMPERMEABLE ADULTO MIA-2019	22	0,5804	12,769
IMPERM01	IMPERMEABLE JENNY	138	0,8900	122,820
JAR1.5BASA	JARRA TROPICAL 1.5LIT BASA	1	1,1457	1,146
JAR1.5REY	JARRA REFRIJARRA C/TAPA 1.5 REY	11	1,1327	12,460
JAR1.5RETW	JARRA REYWARE 1.5LIT	8	0,8460	6,768
JAR1REY	JARRA REYWARE 1LIT	12	0,7019	8,423
JAR3.5BASA	JARRA TROPICAL 3.5 BASA	15	1,4897	22,346
JAR4LBASA	JARRA TROPICAL 4.5 LIT BASA	15	1,7187	25,781
JAR4LP	JARRA PERUANA 4 LIT	11	2,0090	22,099
JAR4LPLA	JARRA GIGANTE 4 LIT PLAPASA	22	1,2700	27,940
JAR4R	JARRA ZARAI 4 LIT REY	12	1,7369	20,843
JAR4RB	JARRA BONITA 4 LIT REY	24	1,8181	43,634
JAR4REY	JARRA REYWARE 4 LIT REY	10	2,0589	20,589
JARCM1	JARRO EXPRESS TOR	24	0,3533	8,479
JARPL4QPL	JARRA FRUTADA 4LIT QPLAST	6	2,3100	13,860
JARMED	JARRA EXPRIMIDOR CITRUS JUMBO 2.5	3	1,6605	4,982
JARMEL7.7	JARRO 7.7 MELAMINE 8190 MEN	5	0,3750	1,875
JARMEL8185	JARRO MELAMINE DOBLE 8185 PIN	1	0,4750	0,475
JARNARPER	JARRA NARANJERA PERUANA	20	0,7143	14,286
JARP2.5LAD	JARRA PLASTICA 2 LIT AD	35	0,9367	32,785
JARP2L	JARRA PLASTICA 2 LIT MEDIDA PICA	20	1,1100	22,200
JARPER	JARRA JUGUERA PERUANA	40	0,7143	28,572
JARPFA	JARRA PLASTICA 2.5 LIT QPLAST	4	1,0700	4,280
JARPJ	JARRA PLASTICA PRACTIJARRA 3.5 LIT	15	1,5000	22,500
JARPJM	JARRA PLASTICA PRACTIJARRA C/MESCL	14	1,7200	24,080
JARPJU	JARRA PLASTICA FAMILIAR PICA	18	2,3000	41,400
JARPLAFLO	JARRA FLORENCIA PLAPASA	7	0,9466	6,626
JARPLAPER	JARRA PLASTICA 1.5 LIT C/T PERUANA	3	0,7500	2,250
JARPPET	JARRA PET LINEAS 1.6	3	1,1500	3,450
JARPR	JARRA PLASTICA REY 2.5 LTS	1	0,9888	0,989
JARR3LTSAD	JARRA PLASTICA 3 LTS AD	25	1,1400	28,500
JARMEL	JARRO 8.9 MELAMINE MEN	2	0,3216	0,643
JARMEL10	JARRO 8.7 MELAMINE 8168A MEN	18	0,4911	8,840
JARMEL8.8	JARRO 8.8 MELAMINE REDONDO 8188 MEN	9	0,5178	4,660
JARRMUG11P	JARRO MUG PLASTICO ROMIL	150	0,3393	50,895
JARROPINF	JARRO PLASTICO MULT.*4 HL024 ES	5	0,7700	3,850
JARRTRA5	JARRA TRANSPARENTE 5 LT C/T QPLAST	6	2,2400	13,440
JARRTRANS	JARRA TRANSPARENTE 1 LT DECORADA	77	0,5225	40,233
LAVREY	LAVACUELA MEDIANO REY	1	0,5667	0,567
LEGAD	LEGUMBRERA MULTIESTANTE AD	35	1,3178	46,123
LEGOVRIM	LEGUMBRERA OVALADA RIMAX MULTIC	4	7,3216	29,286
LITPER	LITRERO PERUANO DE 1 LITRO	60	0,6429	38,574
LITRE	LITRERO PLASTICO TOR	30	0,4459	13,377
LONCHERA	LONCHERA PLASTICA C/ACCESORIO ES	14	3,1696	44,374

MAC2	MACETA N.-2 TERRACOTA TOR	50	0,0854	4,270
MAC3	MACETA N.-3 TERRACOTA TOR	50	0,1470	7,350
MAC4	MACETA N.-4 TERRACOTA TOR	50	0,3106	15,530
MAC5	MACETA N.-5 TERRACOTA TOR	50	0,7048	35,240
MAC6	MACETA N.-6 TERRACOTA TOR	50	1,0904	54,520
MACBAM	MACETA BAMBU MEDIANA REY	7	1,1327	7,929
MACAMAPM	MACETA AMAPOLA MEDIANA	1	0,8000	0,800
MACE16	MACETA 16*22 EXTRU	8	0,4829	3,863
MACE18	MACETA 18*25 EXTRU AD	73	0,6901	50,377
MACE23	MACETA 23*32EXTRUPLAS AD	91	1,4165	128,902
MACE2507	MACETERO 30*38*23.5 2507	6	1,9250	11,550
MACE33	MACETA 33*27 TERRACOTA AD	15	1,7089	25,634
MACE3503	MACETERO 18.5*23*13 3503	103	0,6600	67,980
MACE3504	MACETERO 22*28*15CM 3504	5	1,0800	5,400
MACEGIGBA	BASE MACETERO GIGANTE	9	1,1200	10,080
MACEJAZ	MACETA JAZMIN GRANDE	24	1,5500	37,200
MACEJAZGIG	MACETERO JAZMIN GIGANTE	8	3,3900	27,120
MACEJAZULTG	MACETERO JAZMIN ULTRAGIGANTE	11	6,9300	76,230
MACELABPAR	MACETERO LABRADO DE PARED	1	2,2500	2,250
MACEMAG	MACETA MAGNOLIA	17	1,8485	31,425
MACEMAGBA	BACE MACETA MAGNOLIA	33	0,7813	25,783
MACEMAGGR	MACETA MAGNOLIA GRANDE	12	3,8305	45,966
MACEMAGGR	BASE MACETERO MAGNOLIA GRANDE	36	1,299	46,764
MACGIG	MACETA GIGANTE VEN	4	2,5900	10,360
MACLABGRND	MACETERO LABRADO GRANDE	6	3,4400	20,640
MACMAR3	MACETA RECTANGULAR MARGARITA3	3	2,3900	7,170
MACREYCOL	MACETERO ROSA GRANDE COLGANTE REY	1	3,1680	3,168
MACRPAD	MACETA RECTANGULAR29*14*13AD	20	1,0536	21,072
MACTULIPAN	MACETERO TULIPAN TERRACOTA	1	0,9400	0,940
MACTULIREC	MACETERO TULI RECT 19CM3	2	0,4500	0,900
MANMESP	MANTEL DE MESA PLASTICO B2228JJ	45	2,2393	100,769
MANTMAP	MANTEL DE MESA PLASTICO X3	10	1,3100	13,100
MEL134	TAZON MELAMINE 134	100	0,6508	65,080
MEL350	TAZON MELAMINE 350	112	0,2500	28,000
MEL351	TAZON MELAMINE 351	1	0,4300	0,430
MEL366	TAZON MELAMINE 366	1	0,6000	0,600
MEL367	TAZON MELAMINE 367 BARCO GRANDE	118	0,7524	88,783
MEL8117	TAZON MELAMINE 8117	10	0,2230	2,230
MEL8131	BUDINERA MELAMINE	57	0,4583	26,123
MEL8133	TAZON MELAMINE 8133	151	0,6000	90,600
MEL9231	TAZON MELAMINE 9231	1	0,6000	0,600
MEL9814	TAZON MELAMINE 9814	228	0,6000	136,800
MELFUEO	MELAMINE FUENTE OVALADA 4010DPIN	2	0,5130	1,026
MELFUEOV	MELAMINE FUENTE OVALADA 4008DPIN	260	0,3420	88,920
MELPLA10	MELAMINE PLATO SOPERO 10	66	0,2680	17,688
MELPLA8	MELAMINE PLATO SOPERO 8	60	0,1960	11,760
MELTAZ6	SOPERO MELAMINE 6 2306PIN	11	0,2185	2,404
MELTAZ8	MELAMINE TAZON 8 2308 PIN	146	0,3325	48,545
MELTAZOV	TAZON OVALADO MELAMINE 2310PIN	40	0,4085	16,340
MELY60010	TAZON MELAMINE C/TAPA 16 Y60010	116	0,4558	52,873
MELY611	TAZON MELAMINE C/TAPA 16 Y60011	131	0,3300	43,230
MELY6002	TAZON MELAMINE 8 C/T Y6002	8	1,4772	11,818
MELY6003	TAZON MELAMINE / C/T Y6003	23	1,2178	28,009
MELY60032	TAZON MELAMINE C/T Y60032	13	1,2414	16,138
MELY6004	TAZON MELAMINE C/T Y6004	7	0,9036	6,325
MELY60042	TAZON MELAMINE C/T Y60042	30	0,9036	27,108
MELY60052	TAZON MELAMINE C/T Y60052	23	0,6678	15,359
MESAIN	MESA OLASTICA INKA CUADR.POLIPLAST	3	15,1800	45,540
MESHEXPL	MESA HEXAGONAL INFANTIL PLAPASA	4	5,4510	21,804
MESO01	SOPERO MELAMINE 7 3707 MEN	480	0,3594	172,512

MESO15*6	SOPERO MELAMINE 6 270060 ORT	8	0,3191	2,553
MESO4LAR	SOPERO MELAMINE 4 1114 LAR	4	0,2089	0,836
MESO5	SOPERO MELAMINE 5 3705 MEN	288	0,2321	66,845
MESO5ES	SOPERO MELAMINE 10 3010S	12	0,6250	7,500
MESO5JJ	SOPERO MELAMINE 5 GF6C5JJ	304	0,1964	59,706
MESO5JJE	SOPERO MELAMINE 5 GF40045JJ	30	0,1258	3,774
MESO6	SOPERO MELAMINE 6 3706 MEN	144	0,2881	41,486
MESO6C	SOPERO MELAMINE 6,5 220065 ORT	28	0,2978	8,338
MESO6JJ	SOPERO MELAMINE 6 GF6C6 JJ	71	0,2514	17,849
MESO7	SOPERO MELAMINE 7 CEVICHERO 2107	80	0,2321	18,568
MESO7G	SOPERO MELAMINE 7 DELDADOGF40047	37	0,1964	7,267
MESO7JJ	SOPERO MELAMINE 7 GF6C7	64	0,2571	16,454
MESO8	SOPERO MELAMINE 8 GF4004-8JJ	56	0,2828	15,837
MESO8BCH	SOPERO MELAMINE 8 106 BCH	18	0,405	7,290
MESO8ORT	SOPERO MELAMINE 8 33108 ORT	1	0,507	0,507
PLA01	MESA PLASTICA NIYOS	1	6,25	6,250
MESPLRECSEV	MESA PLASTICA RECTANGULAR SEVILLA	1	36,99	36,990
MOSTMED	MOSTACERO MEDIANO ELASTICO	15	0,95	14,250
ORGRIM	ORGANIZADOR DE DUCHA RIMAX	5	2,8934	14,467
ORGRIM01	ORGANIZADOR DE DUCHA GIRO RIMAX	1	6,3373	6,337
PALAADCM	PALA CON MANGO AD	32	0,6267	20,054
PALAG	PALA GIGANTE CON MANGO	60	0,5527	33,162
PALAP	PALA PERUANA CABO PEQ	24	0,6696	16,070
PALAPI	PALA PICA	2	0,585	1,170
PANE	PANERA COMERCIAL C/T REY	4	0,702	2,808
PANEBAS	PANERA CALADA C/T BASA	2	1,7242	3,448
PANEPREAD	PANERA PREMIUM C/T AD	56	0,6211	34,782
PAP18BAS	PAPELERA BODEGUITA VAIVEN 18L BASA	10	3,4362	34,362
PAP25BAS	PAPELERA BODEGUITA VAIVEN 25L BASA	6	4,2959	25,775
PAP35BAS	PAPELERA BODEGUITA VAIVEN 35 LASA	7	5,3153	37,207
PAP50BAS	PAPELERA BODEGUITA VAIVEN 50LBASA	6	5,9676	35,806
PAP8L	PAPELERA REDONDA VAIVEN 8 LIT BASA	14	2,1766	30,472
PAPANIMAL	PAPELERA ANIMALITOS MEDIANA DURAP	6	2,8837	17,302
PAPB12L	PAPELERA VAIVEN BASA 12 LIT	8	2,8633	22,906
PAPBCH	PAPELERA PEQ. BCH	162	0,243	39,366
PAPCGBASA	PAPELERA CUADRADA VAIVEN BASA	4	3,8864	15,546
PAPCUAD	PAPELERA CUADRADA 8LT AD	7	3,8998	27,299
PAPCUAREY	PAPELERA CUADRADA N.-20 REY	4	2,231	8,924
PAPELBEAD	PAPELERA VAIVEN C/T 8 GLNS AD	12	4,263	51,156
PAPELCALADA	PAPELERA CALADA MULT. AD	38	1,2015	45,657
PAPELCELAD	PAPELERA NAIVEN 10 LTS MULT.AD	60	1,6581	99,486
PAPELMOAD	PAPELERA VAIVEN N.-15 DURAPLAST	6	2,9986	17,992
PAPELROAD	PAPELERA VAIVEN 1.5 LTS AD	18	0,67	12,060
PAPER	PAPELERA PERFORADA MULTICOLOR AD	60	0,504	30,240
PAPED	PAPELERA PEDAL DELGADO BLANCO RIMA	4	5,6612	22,645
PAPREFBCH	PAPELERA REFORZADA GRANDE BCH	5	0,981	4,905
PAPREFBCHM	PAPELERA REF. MEDIANA BCH	30	0,693	20,790
PAPREYG	PAPELERA GALAXI N.-15 REY	8	2,259	18,072
PAPVAI12AD	PAPELERA VAIVEN 12 LTS AD	18	2,07	37,260
PAPVAIPLA	PAPELERA VAIVEN PLAPASA	6	4,2415	25,449
REPOVEN	REPOSTERO PLASTICO VENUS	110	0,39	42,900
PARAS01	PARASOL NYLON MTX	1	8,17	8,170
PELFUTS	PELOTA DE FUTBOL N.-5	21	2,2638	47,540
PELMAS161	PELOTA MASAJES C/MALLA AMQ161	27	0,2436	6,577
PELMAS201	PELOTA MASAJES C/MALLA AMQ201	12	0,3142	3,770
PELOBAS	PELOTA BASKET 7 MTX	6	2,6786	16,072
PIANI	PIANICA 32K PLAS	4	11,8619	47,448
PIN*30	PINZA PLASTICA *30	3	0,4164	1,249
PINMAD	PINZA PARA ROPA DE MADERA *24	68	0,4018	27,322
PINMAD36	PINZA PARA ROPA DE MADERA *36	4	0,7500	3,000

PLA10CUAMEL	PLATO 10 CUADRADO MELAMINE 186100	1	0,5762	0,576
PLA10MEL	PLATO 10 MELAMINE 1010 MEN	30	0,3839	11,517
PLA22MEL	PLATO 9 HONDO MELAMINE 2109	13	0,3929	5,108
PLA8CUAMEL	PLATO 8 MCUADRADO MELAM 186080	2	0,3424	0,685
PLA8MEL	PLATO 8 MELAMINE 1008 MEN	93	0,3600	33,480
PLAMELT	PLATO MELAM TRIANGULAR10.5 305105	15	0,6497	9,746
PLAMELT9	PLATO 10 MELAMINE 104 BCH	1	0,4950	0,495
PLAMO8.5	PLATO MELAMINE OVAL8.5 19365 ES	13	0,3031	3,940
PLASOP8MEL	PLATO SOPERO 8 MELAMINE 2203-10	168	0,4185	70,308
PLASOP8MEL	PLATO SOPERO 8 MELAMINE 2215-10	78	0,3670	28,626
PLATAD	PLATO ESCURRIDOR DE PLATOS AD	6	3,4112	20,467
PLATBAS	PLATERO ESCURRIDOR BUEN HOGAR	3	2,9600	8,880
PLATEDUGR	PLATERO DURAPLAST GRANDE	2	4,1900	8,380
PLATEMET	PLATERO C/ESCURRIDOR C/T BCH	3	3,9149	11,745
PLATEREY	PLATERO C/ESCURRIDOR REY	1	3,0225	3,023
PLATOPER	PLATO TENDIDO PERUANO	339	0,3500	118,650
PLATOPER26	PLATO TENDIDO PERUANO 26	24	0,4908	11,779
PLATOPERD	PLATO PERUANO DORADO	125	0,3300	41,250
POMOCONF	POMO CONFITE 3.75 901819 PICA	6	1,4400	8,640
POMOCUA	POMO CRISTAL REDONDO 2 LIT 901785	8	1,5120	12,096
POMOHERPLA	POMO 17 LTS SUPER HERMETICO PLAPASA	2	2,5408	5,082
POMOPI	POMO CRISTAL REDONDO 4 LIT 901590	8	1,9163	15,330
PORCUB02	PORTA CUBIERO C/TAPA AD	10	1,6300	16,300
PORCUB04	PORTA CUBIERTOS OVALADO PICA	21	0,9300	19,530
PORCUBMEL	PORTA CUBIERTOS SUPER JUMBO C/T	6	2,0045	12,027
PORCUBBERT	PORTA CUBIERTOS VERTICAL AD	24	1,0371	24,890
PORCUMU	PORTA CUBIERTAS MULTIFUNCIONAL Q	2	1,8000	3,600
PORHUE	PORTA VHUEVO TRANSPARENTE C/T QPL	15	0,1700	2,550
PORTCU	PORTA CUBIERTO MOMAPLAST	37	0,8658	32,035
PORTCUBDE	PORTA CUBIERTOS DECIRADO VEN	9	0,9400	8,460
PORTCUB1807	PORTA CUBIERTOS COMERCIAL C/T BASA	4	4,2380	16,952
PORTCUBPR	PORTACUBUERTOS PREMIUM REY	6	1,7300	10,380
PORTREY	PORTA CUBIERTOS PREMIUM C/8 VASOS	5	3,4380	17,190
PREAJOSBASA	PRENSADOR DE AJOS BASA	4	0,9168	3,667
PORTVASP	PORTA VASOS PRACTICO 931217 PICA	9	0,8400	7,560
PORVARE	PORTA VASOS C/ESCURRIDOR REY	5	2,5800	12,900
PORVASAD	PORTA VASOS MULTICOLOR AD	35	0,8179	28,627
RADBAL	RADIO BALON MUSICAL	1	3,1500	3,150
RALLPL	RALLADOR PICA	3	0,5100	1,530
RALLTOR	RALLO MULTIFUNCIONAL TOR	5	1,8176	9,088
RECGRMEN	RECOGEDOR DE GRANOS MEN	13	0,4196	5,455
REP*3ES	REPOSTERO PRINCE WARE*5 5315-5 ES	1	3,8972	3,897
REP10KLSPER	REPOSTERO PERUANO 10 KLS MABPLAS	6	2,5446	15,268
REP1LTSREY	REPOSTERO REDONDO REY 1 LTS	9	0,6428	5,785
REP2KLSPER	REPOSTERO TAPER 1/8 QPLAST VEN	100	0,2000	20,000
REP2LTDUR	REPOSTERO REDONDO DURAPLAST 2 LTS	5	0,8346	4,173
REP2LTSREY	REPOSTERO REDONDO REY 2 LTS	20	0,8928	17,856
REP3KLREC	REPOSTERO TAPER 1/4 QPLAST VEN	121	0,2200	26,620
REP5KLSPER	REPOSTERO PERUANO 5 KLS MABPLAS	55	1,5394	84,667
REPC3P	REPISA CUADRADA 3 PISOS PLAPASA	1	3,9740	3,974
REPCRDE	REPOSTERO CUADR TAPPERS PERUANO	73	0,2679	19,557
REPCUA	REPOSTERO TAPER DE LUJO C/T QPLAS	4	0,8700	3,480
REPCUPLA	REPOSTERO CUADRADO WARE*4 PLAPA	4	2,8528	11,411
REPESEC	REPOSTERO TAPER ESCOLAR QPLAST VEN	17	0,2900	4,930
REPING3	REPOSTERO INGLES N.-3 REY	10	0,6567	6,567
REPLA3	REPOSTERO FRESH WARE*3 C/T PLAPASA	1	1,6150	1,615
REPM	REPOSTERO PLAST.ITALIANO C/T MICROH	5	0,3400	1,700
REPMEL	REPOSTERO MINI PERUANO 500ML	74	0,2678	19,817
REPMEL*5	REPOSTERO ROMBO *3 PICA	2	0,9400	1,880
REPMH	REPOSTERO MICROHONDAS SY-8253ES	17	1,5590	26,503

REPOREY	REPOSTERO INGLES N.-5 REY	3	1,7189	5,157
REPOCE	REPOSTERO DE CONSERVAS N.-8 BASA	3	1,4000	4,200
REPOST2PLA	REPOSTERO C/TAPA CUADRADO PERUAN	440	0,2679	117,876
REPOSTCAD	REPOSTERO CUADRADO AD	48	0,3741	17,957
REPOSTOAD	REPOSTERO OVALADO MEDIANO AD	72	0,3480	25,056
REPOSTOG	REPOSTERO OVALADO GRANDE AD	162	0,5039	81,632
REPOSTOP	REPOSTERO OVALADO PEQUEÑO AD	66	0,2871	18,949
REPOSTVEN	REPOSTERO C/TAPA VENUS	110	0,3900	42,900
REPOVN	REPOSTERO TRANSP DECORADO QPLAST	30	0,4200	12,600
REPPC1	REPOSTERO PLAST.CUADR 1KG REY	7	0,3840	2,688
REPPC2	REPOSTERO PLAST.CUSAR 2KG REY	7	0,5760	4,032
REPPEQAD	REPOSTERO PEQUEÑO AD	39	0,5742	22,394
REPPL	REPOSTERO PLASTICO*3 COOKWARE C/T	15	0,8040	12,060
REPPLA*3	REPOSTERO PLAST.PRINCE *3 9432C1 ES	3	1,6071	4,821
REPPLA*4	REPOSTERO RECTAN FIAMBRE TOR	5	1,2190	6,095
REPPLA*5CUA	REPOSTERO TRIANGULAR QPLAST VEN	42	1,3300	55,860
REPPLA*5REC	REPOSTERO PLAST. 8162 ES	9	1,2125	10,913
REPPAS2839	REPOSTERO FLORENTINO ECO N.-3 TOR	5	2,0805	10,403
REPAST	REPOSTERO FOOD SABER 0.5LIT PERUAN	45	0,2679	12,056
REPREC	REPOSTERO RECT.3KLS QPLAST	2	0,9200	1,840
REPREC6990	REPOSTERO RECTANGULAR 6990 PIN	11	0,8505	9,356
REPRECT	REPOSTERO RECTANGULAR 7*28-17 AD	27	0,8857	23,914
REPREDP	REPOSTERO REDONDO PEQUEÑO	96	0,2232	21,427
REPRP3P	REPISA RECTANGULAR PEQ.3PISOS PLAP	3	5,4029	16,209
REPTAZC/T1	REPOSTERO TAZON C/T PEQUEÑO AD	20	0,4881	9,762
REPTAZC/T2	REPOSTERO TAZON C/T GRANDE AD	45	0,8700	39,150
REPTR	REPOSTERO T/ROSCA PEQUEÑO AD	56	0,6699	37,514
REPTREY	REPOSTERO T/ROSCA ANCHO 1 REY	5	0,7650	3,825
REPTRM	REPOSTERO T/ROSCA MEDIANO AD	69	1,0293	71,022
REPVENPLAS	REPOSTERO PERUANO VENECIA 2.5 LTS	204	0,8036	163,934
RODAPLAST	RODAPIE PLASTICO 38*58	15	0,9350	14,025
SALPLA01	SALERO PLASTICO BOMBA GRANDE TOR	98	0,3546	34,751
SALPLA03	SALERO PLASTICO TRADE DURAPLAST	15	0,3008	4,512
SALPLA04	SALERO ,PLASTICO TORRE TOR	31	0,2580	7,998
SALSERMEL	SALSERO MELAMINE 2 PUESTOS	16	0,1414	2,262
SERVIAD	SERVILLETERO IMPERIAL AD	60	0,3799	22,794
SERVNP	SERVILLETERO NP	7	0,8894	6,226
SILLAMEN	SILLA PARA NIÑOS MEN	12	1,2053	14,464
SILLAÑ	SILLA NIÑOS	3	2,1690	6,507
SILLAPERNI	SILLA PERUGITA NIÑOS COLORES	4	2,4600	9,840
SILLHUE	SILLA HUEVITO INFANTIL PLAPASA	4	3,9111	15,644
SOPPER	SOPERO PERUANO 7	30	0,3750	11,250
SUPERGLU*12	SUPER GLU PLANCHA *12	2	0,9000	1,800
SUPER10PLA	SURTIDOR DE AGUA 10 LTS PLAPASA	33	2,5337	83,612
SUR25PLA	SURTIDOR DE AGUA 25 LTS PLAPASA	2	4,5900	9,180
TABLAPLAN	TABLA PARA PLANCHAR ECONOMICA MEN	3	6,4700	19,410
TACHDUA	TACHO PEDALITO DUAL 8 LTS PICA	2	3,7400	7,480
TACHO55TOR	TACHO MARCELINO 55 LTS TOR	2	3,0000	6,000
TACHO PED	TACHO PEDALITO DIDESA	8	1,9600	15,680
TAPMICRO	TAPA MICROONDAS 931214 PICA	4	0,9200	3,680
TARREY	TARRINA TAPER HERMETICO REY	47	0,4500	21,150
TARRITOR	TARRINA CON TAPA TOR	20	0,5649	11,298
TARRITORT	TARRINA TOR TRANSPARENTE	12	0,6715	8,058
TARRPLA	TARRINA LONCH PLAPASA	52	0,4277	22,240
TAZ6MELJJ	TAZON MELAMINE 6 CON TAPA JJ Y60010	5	0,4558	2,279
TAZAD	TAZON MULTICOLOR B/RIZADO AD	40	0,2123	8,492
TAZMEL	TAZA MELAMINE 8.7 8187 MEN	168	0,3750	63,000
TAZMEL10812	TAZON MELAMINE BOWL 812 MUK	3	0,9400	2,820
TAZMEL6350	TAZON MELAMINE BOWL 350 MUK	3	0,2680	0,804
TAZMEL6808	TAZON MELAMINE BOWL 808 MUK	3	0,4020	1,206

TAZMEL7809	TAZON MELAMINE BOWL 809 MUK	28	0,4700	13,160
TAZMEL8297	TAZON MELAMINE BOWL 297 MUK	25	0,5360	13,400
TAZMEL8810	TAZON MELAMINE BOWL 810 MUK	3	0,8000	2,400
TAZMELES	TAZON MELAMINE C/T 33407 ES	25	0,8200	20,500
TAZMELES1	TAZON MELAMINE 38009 ES	1	0,5600	0,560
TAZMELESO	TAZON MELAMINE OVALADO 10"157102	33	0,5631	18,582
TAZMELESR	TAZON MELAMINE 1695 ES	47	0,3464	16,281
TAZPLA	TAZON PLASTICO *3 TOR	1	1,3138	1,314
TAZPLA#1	TAZON PLASTICO #2 PLASENSA	141	0,2166	30,541
TAZPLAEC1	TAZON CEVICHERO PLASTICO PERUANO	454	0,2679	121,627
TAZPLAEC2	TAZON PLASTICO ECONOMICO #2 PLAPA	59	0,2436	14,372
TAZPLALAB	TAZON PLASTICO LABRADO PERUANO	2	0,8100	1,620
TAZPLAS3	JUEGO DE TAZONES SUIZOS *3 PLASENSA	5	1,0013	5,007
TAZPLAT	TAZA PLATO MELAMINE 8.8 8034 MEN	12	0,5446	6,535
TERLON	TERMO LONCHERA BOX EJECUTIVO NEG	3	9,2100	27,630
TERMOBE	TERMO BEBE FUTURA 1 LT BASA	1	5,0112	5,011
TERSUN	TERMO KIDS PREMIUM 300ML TOR	5	1,6438	8,219
TERTET	TERMO TETERA	2	4,6400	9,280
TIN5.5	TINA N.- 36 5.5 LTS	114	0,4418	50,365
TIN9TOR	TINA N.-9 TOR	18	0,5800	10,440
TINA12AD	TINA N.- 12 GLNS AD	1	4,1898	4,190
TINACOS	TINA COSTEÑITA	30	0,5283	15,849
TINAH12	TINA HERMES 12 LTS	40	0,6300	25,200
TINAH20	TINA HERMES 20 LTS	20	0,9000	18,000
TINAM3	TINA MARIA 3	2	2,6598	5,320
TINAM16	TINA AMERICANA 16 LTS	2	1,0602	2,120
TINAPERBE	TINA PERUANA BEBE	18	1,1607	20,893
TINAPERBEB	TINA PERUANA BEBE PEQ	15	0,5357	8,036
TOM500	TPMATODO GOOD&GOOD 500ML	3	1,4052	4,216
TOMA144PS	TOMATODO SOPORTE/TAPA 144PS157	2	4,1300	8,260
TOMAPLAS	TOMA TODO PLASTICO GE-81 ES	1	0,9527	0,953
VASOMEL	VASO MELAMINE 8286 MEN	3	0,2600	0,780
VASPG	VASO AMERICANO TRANS C/T QPLAST	1	0,4200	0,420
VASPGOOD	VASO GOOD&GOOD 440ML 7985	2	0,6400	1,280
VASPLASIMU	VASO PLASTICO IND/MED IMUSA 12817	22	0,3700	8,140
VASPLAST12	VASO PLASTICO MULTICOLOR 12 ONZ AD	200	0,1320	26,400
VASPLAST8	VASO PLASTICO MULTICOLOR 8 ONZ AD	180	0,1000	18,000
VASPM	VASO PLASTICO MUK	11	0,2680	2,948
CARGCD900	CARGADOR DE CELULAR SANSUNG D900	19	0,6250	11,875
CARGCEL1100	CARGADOR DE CELULAR 1100	102	0,6071	61,924
CARGCEL155	CARGADOR DE CELULAR ALCATEL 155	19	0,7000	13,300
CARGCEL4015	CARGADOR DE CELULAR 4015	30	0,6250	18,750
CARGCEL8520	CARGADOR DE CELULAR 8520/8600	47	0,6300	29,610
CARGCELA35	CARGADOR DE CELULAR A35	81	0,6300	51,030
CARGCELC001	CARGADOR DE CELULAR UNIVERSAL C001	15	0,8036	12,054
CARGCELC115	CARGADOR DE CELULAR C115	31	0,6300	19,530
CARGCELCAR	CARGADOR DE CELULAR CAR	67	0,6696	44,863
CARGCELF250	CARGADOR DE CELULAR F250/N195	57	0,6250	35,625
CARGCELF3	CARGADOR DE CELULAR V3	30	0,6300	18,900
CARGCELCG8	CARGADOR DE CELULAR KG810	16	0,6100	9,760
CARGCELUSB	CARGADOR DE CELULAR USB	33	0,8929	29,466
CARGCELW300	CARGADOR DE CELULAR W300	29	0,6300	18,270
CARGCELZTE	CARGADOR DE CELULAR ZTE	15	0,6300	9,450
CARGUSB	CARGADOR USB	27	0,8900	24,030
CONPANEQ	REM.PANASONIC EQUIPO	10	1,0700	10,700
CONTCROW	REM.CROWN TV	126	0,6696	84,370
CONTEQSANS	REM.SAMSUNG EQUIPO	1	1,0300	1,030
CONTGOLTV	REM. GOLDSTAR TV	6	0,5400	3,240
CONTGUAND	CONTROL REMOTO HUAYU DVD	8	1,1600	9,280
CONTJTV	REM. JTV TV	12	0,7100	8,520

CONTPHILDVD	REM. PHILIPS DVD	15	1,0300	15,450
CONTPHILTV	REM. PHILIPS NUEVO TV	14	0,6700	9,380
CONTJTV	REM. JTV, TECNO, DIGIO TV	10	0,7100	7,100
CONTRAIWA	REM. AIWA TV	18	0,6700	12,060
CONTRGLBAL	REM. GLOBAL TV	12	0,6700	8,040
CONTRGLOBAL	REM. GLOBAL DVD	8	0,9821	7,857
CONTRHYUN	REM. HYUNDEI TV	16	0,6696	10,714
CONTRJAN	REM. UNIVERSAL JANESONG	3	1,4300	4,290
CONTRJVC	REM. JVC TV	16	0,6400	10,240
CONTRMCOBY	REM. COBY TV	14	0,7100	9,940
COTRDAEDV	REM. DAEWO DVD	16	0,9800	15,680
CONTRDIG	REM. DIGGIO NUEVO TV	20	0,6700	13,400
CONTRDVD	REM. SAMSUNG DVD	18	1,0700	19,260
CONTRORIV	REM. RIVIERA DVD	16	0,8900	14,240
CONTROSAN	REM. SANSUNG TV AA-59-00316B	10	0,6700	6,700
CONTRPRIM	REM. PRIMA TV	17	0,7100	12,070
CONTRSMC	REM. SMC TV	18	0,5800	10,440
CONTSANST	REM. SAMSUNG TURBO	7	0,5800	4,060
CONTECD	REM. TEKNO DVD	17	1,0713	18,212
CONTECNOT	REM. TEKNO TV	25	0,6700	16,750
CONTVCD	REM. VCD	30	0,5800	17,400
CORTAPI4506	REGLETA ELECTRICA 4506	64	0,8900	56,960
CORTAPIHY0	REGLETA ELECTRICA HY0302	72	1,2700	91,440
DVD2108	DVD2108	4	27,6800	110,720
DVDEC	DVD SANKEY 7802USB	1	25,1800	25,180
DVD-PQ	DVD PLAYER 888	1	20,5400	20,540
DVDSON	DVD SONY PLAYER SR320	1	31,6900	31,690
DVDTV	DVD TV	1	98,2100	98,210
LECMIC	LECTORES MEMORIA SYT-431	12	1,0000	12,000
LECUN	LECTORES UNIVERSALES	10	1,8000	18,000
LIN712	LINTERNA 13 LED SIN PILA CA712	172	1,0608	182,458
LIN202	LINTERNA RECARGABLE 18 LEDS BH202	17	2,9700	50,490
LIN3522	LINTERNA RECARGABLE 15 LEDS FT3522	19	3,1272	59,417
LINR2678	LINTERNA RECARGABLE 15 LDS YSJ-901	31	2,3200	71,920
LINR3288	LINTERNA RECARG MIA-2024 YM-488	16	1,7000	27,200
LINR709B	LINTERNA MINI 9 LEDS 7098 JJ	15	0,6100	9,150
LINR812	LINTERNA RECARGABLE 12 LED 6612 CHI	28	3,1000	86,800
LIN813	LINTERNA 9 LEDS RECAR YW813JJ	99	2,6300	260,370
LINR912	LINTERNA RECARG ULTRALUZ LUZ-1096	4	4,4600	17,840
LINR935	LINTERNA RECARG ULTRALUZ LUZ-131	3	2,9000	8,700
LINR9920	LINTERNA LED RECARGABLE OJ9920JJ	58	1,5600	90,480
LINR9950	LINTERNA TIGER 5 FOCOS FTJ2D5E2	17	1,1600	19,720
LINR9970	LINTERNA LED RECARGABLE OJ9970	28	1,7286	48,401
LINR9980	LINTERNA RECARG XM3207 CHIN	4	2,0800	8,320
LINT136L	LINTERNA RECARG 4F+LASER FT-9907MIA	1	2,3200	2,320
LINT137BL	LINTERNA TIGER 7 FOCOS FT32D7E2MIA	4	1,2500	5,000
LINT64A	LINTERNA RECARG/SOLAR MIA-2022	6	3,9300	23,580
LINT653BL	LINTERNA RECARG MIA 2020 YC-104-161	1	1,4300	1,430
LINTER18722	LINTERNA MIL 18722	57	0,7600	43,320
LINTER18723	LINTERNA MIL 18723	397	0,8480	336,656
LINTERNA6	LINTERNA 6 FOCOS M/CAUCHO	117	1,7030	199,251
LINTLT297	LINTERRECARG 4F+1F MIA-677	6	1,7900	10,740
LINTLT328	LINTERNA RECARG7F+4F LM82804 MIA	18	3,0400	54,720
LINTLT330	LINTERNA RECARG ZC-105 BCH	10	1,6290	16,290
LINTLT336L	LINTERNA RECARG YT-2558 CHIN	13	1,5300	19,890
LINTLT637L	LINTERNA RECARG 9001B GAR	1	1,5600	1,560
LINTLT646	LINTERNA RECARG 7F-3F 9007 MIA	9	2,9500	26,550
LINTR87901A	LINTERNA RECARG 8901A CHIN	24	1,3571	32,570
	LINTERNA RECARGABLE PT7988 MIA	3	1,6100	4,830
LINTREC	LINTERNA RECARG 2 NIV A2018JJ	37	2,3400	86,580



LINTREC55	LINTERNA RECARG W0309 CHIN	4	2,6700	10,680
LINTSONC	LINTERNA RECARGABLE 3208AJJ	8	3,8100	30,480
MP3C24D	MP3 C-24 DEB	7	2,4107	16,875
MP3EEP	MP3 DEP C-24	62	6,6967	415,195
MP3FM0-06	MP3TRANSMISOR FM-06	33	6,7000	221,100
PARDEB	PARLANTE KARAOQUE SR612-650-611 JJ	1	37,9500	37,950
PARL02	MINI PARLANTE SU-02	23	8,2600	189,980
PARL05	MINI PARLANTE SU-05	6	8,4800	50,880
PARL20	MINI PARLANTE 20	1	16,0714	16,071
PARL26	MINI PARLANTE 26	1	19,6400	19,640
PARLACT	PARLANTE ACTIVO+PASIVO NR 653-654	3	38,8400	116,520
PARLCARD	PARLANTE DE CARRO ACTIVO DEB	6	25,4463	152,678
PARLCC	PARLANTE CINE EN CASA USB/SD CARD	2	29,4071	58,814
PARLV7A	PARLANTE DJ-V7A	1	14,7300	14,730
PENDR	PENDRIVE KINGSTON 8 GB DT101162USB	1	5,6395	5,640
PENDR8G	PENDRAY 8 GB	2	8,7000	17,400
CADE01	CADENA ECONOMICA	28	1,1000	30,800
CADE02	CADENA ESTÁNDAR NEGRA	6	2,0400	12,240
CADE05	CADENA ECONOMICA DE PASEO	77	1,1000	84,700
CATA01	CATALINA DE CUADRO CH	1	3,7500	3,750
CATA02	CATALINA DE CUNA CH	28	4,6700	130,760
DESC01	DESCARRILADOR CH	86	0,7900	67,940
EJEC01	EJE CENTRAL CH	84	0,5900	49,560
EJEC03	EJE CENTRAL CUÑA CH	102	0,5900	60,180
EJED02	EJE DELANTERO DELGADO CH	6	0,3600	2,160
EJEP01	EJE POSTERIOR GRUESO TW	47	0,5900	27,730
EJEP02	EJE POSTERIOR GRUESO CH	56	0,5000	28,000
ESPI01	ESPIGA MTB CH 22.2	15	0,9800	14,700
ESTA04	ESTABILOZADOR GRADUABLE METAL	43	2,4250	104,275
FREN01	JUEGO DE FRENOS PINZA CH	2	2,2500	4,500
INFL02	INFLADOR ALUMINIO 12" 62002	9	2,0100	18,090
INFL08	INFLADOR PARA BALONES SY901	7	2,5538	17,877
INFL09	INFLADOR PARA BALONES SY913	9	2,0800	18,720
LLAN09	LLANTA 24 FORTUNE SEMIPUPO	1	3,0500	3,050
LLAN111	LLANTA 24 VEE RUBER	10	6,0000	60,000
<b>TOTAL COSTO DE PRODUCTOS DADOS DE BAJA</b>				<b>38821,776</b>