

	UNIVERSIDAD FRANCISCO DE PAULA SANTANDER OCAÑA			
	Documento	Código	Fecha	Revisión
	FORMATO HOJA DE RESUMEN PARA TRABAJO DE GRADO	F-AC-DBL-007	08-07-2021	B
Dependencia	Aprobado		Pág.	
DIVISIÓN DE BIBLIOTECA	SUBDIRECTOR ACADEMICO		1(91)	

RESUMEN – TRABAJO DE GRADO

AUTOR	Cindy Briyith Torres Yaruro		
FACULTAD	De Ciencias Administrativas Y Económicas		
PLAN DE ESTUDIOS	Contaduría Publica		
DIRECTOR	Andrés Mauricio Rodríguez Ruedas		
TÍTULO DE LA TESIS	Apoyo en la parametrización del software Contable Manager ERP que permita la optimización del sistema de inventarios en la empresa Distribuciones KANY S.A.S. de la ciudad de Ocaña, Norte de Santander		
TITULO EN INGLES	Support in the parameterization of the Accounting Manager ERP software that allows the optimization of the inventory system in the company Distribuciones KANY S.A.S. from the city of Ocaña, North of Santander		
RESUMEN (70 palabras)			
La ejecución de la pasantía en la Empresa Kany se llevó a cabo de manera proporcional al tiempo que se estipuló para su desarrollo y de acuerdo a la dependencia y problemática que fue encontrada para darle su respectiva solución con los conocimientos adquiridos durante la carrera, por lo cual se establecieron unos objetivos para poder conocer el manejo del sistema de inventarios que estaba utilizando la empresa.			
RESUMEN EN INGLES			
The execution of the internship in the Kany Company was carried out proportionally to the time stipulated for its development and according to the dependency and problem that was found to give its respective solution with the knowledge acquired during the career, therefore which some objectives were established to be able to know the management of the inventory system that the company was using.			
PALABRAS CLAVES	Inventarios, proveedores, procesos contables		
PALABRAS CLAVES EN INGLES	Stocktaking, providers, accounting processes		
CARACTERÍSTICAS			
PÁGINAS: 91	PLANOS:	ILUSTRACIONES: 19	CD-ROM:



Apoyo en la parametrización del software Contable Manager ERP que permita la optimización del sistema de inventarios en la empresa Distribuciones KANY S.A.S. de la ciudad de Ocaña, Norte de Santander

Cindy Briyith Torres Yaruro

Facultad de ciencias administrativas y económicas, Universidad Francisco de Paula

Santander Ocaña

Plan de estudios de Contaduría Publica

Esp. Andrés Mauricio Rodríguez Ruedas

07 de Marzo de 2022

Índice

Capítulo 1. Apoyo en la parametrización del software Contable Manager ERP que permita la optimización del sistema de inventarios en la empresa Distribuciones KANY S.A.S. de la ciudad de Ocaña, Norte de Santander	11
1.1 Descripción breve de la empresa.....	11
1.1.1 Misión.....	12
1.1.2 Visión	12
1.1.3 Objetivos de la empresa.....	13
1.1.4 Descripción de la estructura organizacional.....	13
1.1.5 Área de Operaciones y Ventas.....	14
1.2 Diagnóstico inicial de la dependencia asignada.....	15
1.2.1 Planteamiento del problema	17
1.3 Objetivos de la pasantía.....	18
1.3.1 General.....	18
1.3.2 Específicos.....	19
1.4 Descripción de las actividades a desarrollar	19
Capítulo 2. Enfoque Referenciales	21
2.1 Enfoque Conceptual	21
2.1.1 La información	21
2.1.2 Tecnologías de la información	22
2.1.3 Sistemas de información.....	23
2.1.4 Sistemas ERP.....	23

2.1.5 Gestión de Inventarios	24
2.1.5 Política de Inventario.....	25
2.1.6 Manejo de Inventarios	25
2.1.7 Sistemas de Inventarios	26
2.1.8 Software Contable	27
2.2 Enfoque legal.....	27
Capítulo 3. Informe Cumplimiento de trabajo	30
3.1 Presentación de resultados	30
3.1.1 Realizar un diagnóstico a partir de la influencia del software contable MANAGER ERP en el sistema de inventario utilizado por la Empresa Distribuciones KANY S.A.S.....	30
<i>3.1.1.1 Observación y diagnóstico inicial del área de inventario de Kany S.A.S.</i>	<i>30</i>
<i>3.1.1.2 Identificar los errores y dificultades a la hora de llevar a cabo el inventario.</i>	<i>32</i>
<i>3.1.1.3 Apoyo para la consecución y manejo adecuado del actual sistema de inventario.</i>	<i>34</i>
3.1.2 Establecer un proceso de gestión administrativa confiable para contribuir al mejoramiento del sistema de inventarios utilizado en la empresa.....	38
<i>3.1.2.1 Diagnosticar los procesos organizacionales y estructurales de la empresa KANY S.A.S.</i>	<i>38</i>
<i>3.1.2.2 Llevar a cabo un seguimiento a las diferentes funciones administrativas planeadas en las áreas de la empresa.</i>	<i>47</i>
<i>3.1.2.3 Establecer una relación directa entre el sistema administrativo y la ejecución del sistema de inventario utilizado en la empresa.</i>	<i>49</i>

3.1.3 Gestionar cada uno de los procesos contables de la empresa para priorizar la gestión y apoyo en el uso del software contable Manager ERP permitiendo el procedimiento exacto del sistema de inventarios de la empresa KANY S.A.S.....	50
3.1.3.1 Llevar a cabo un cotejo inicial y final del inventario de Kany S.A.S.	50
3.1.3.2 Manejo de Inventarios.	52
3.1.3.3 Manejo del sistema de contable Manager ERT.	53
3.1.4 Diseñar plan de apoyo para el área de operaciones y ventas como propósito para mejorar el desarrollo organizacional y el cumplimiento de los objetivos de cada área	66
3.1.4.1 Estudio delimitado del área de operaciones y ventas de la empresa Kany S.A.S.	66
3.1.4.2 Indagar acerca de la importancia de la capacitación del personal.	69
3.1.4.3 Diseñar acciones en cada área que permitan un mejoramiento continuo en la empresa.	70
Capítulo 4. Diagnostico Final.....	76
Capítulo 5. Conclusiones	77
Capítulo 6. Recomendaciones	79
Referencias.....	81
Apéndices	83

Lista de Tablas

Tabla 1 Matriz DOFA	16
Tabla 2 Descripción de las actividades a desarrollar	20
Tabla 3 Auxiliar Contable.....	39
Tabla 5 Contador Publico	40
Tabla 6 Gerente General	41
Tabla 7 Secretaria General.....	41
Tabla 8 Revisor Fiscal	42
Tabla 9 Auxiliar de Bodega	43
Tabla 10 Jefe de Bodega.....	44
Tabla 11 Cajero.....	45
Tabla 12 Mercaderista o Impulsador	46

Lista de Figuras

Figura 1 Organigrama	14
Figura 2 Seguimiento de datos.....	36
Figura 3 Seguimiento de datos-continuación.....	36
Figura 4 Seguimiento de datos-continuación.....	37
Figura 5 Seguimiento de datos-continuación.....	37
Figura 6 Inicio de sesión en el Software Manager.....	55
Figura 7 Producto por Proveedor	55
Figura 8 Factura de venta.....	56
Figura 9 Archivo de artículos	56
Figura 10 Archivo de artículos	57
Figura 11 Artículos y existencias.....	57
Figura 12 Archivo de artículos	58
Figura 13 Producto por Proveedor	59
Figura 14 Producto por Proveedor	60
Figura 15 Producto por Proveedor	61
Figura 16 Producto por Proveedor	62
Figura 17 Producto por Proveedor	63
Figura 18 Producto por Proveedor	64
Figura 19 Producto por Proveedor	65

Resumen

La ejecución de la pasantía en la Empresa Kany se llevó a cabo de manera proporcional al tiempo que se estipuló para su desarrollo y de acuerdo a la dependencia y problemática que fue encontrada para darle su respectiva solución con los conocimientos adquiridos durante la carrera, por lo cual se establecieron unos objetivos para poder conocer el manejo del sistema de inventarios que estaba utilizando la empresa y el software respectivo para aprender su manejo y poder establecer las estrategias a seguir para poder encontrar los errores en las existencias físicas y las sistematizadas, todo esto también se pudo ejecutar gracias a los aportes de las demás áreas de la empresa y los empleados que hacen partes de las mismas que hicieron sus aportes para que el desarrollo de la pasantía se llevara a cabo de forma satisfactoria. Además de ello, la metodología utilizada fue delimitada por el protocolo que establece la Universidad para llevar a cabo la pasantía, el reconocimiento teórico mediante el planteamiento del enfoque conceptual y legal en el cual se basó dicho proceso y estableciendo así unas conclusiones en las cuales se pudo lograr el logro de los objetivos planteados al inicio de la misma, consiguiendo primero establecer un orden, generar un cambio significativo a la hora de llevar el inventario, tanto de manera manual como sistematizada y conseguir que el área de operaciones y ventas mejorara su rendimiento para una mejor rentabilidad en la empresa.

Introducción

Desde que el ser humano comenzó a organizarse y a tener una vida productiva se vio en la necesidad de crear diferentes métodos que hicieran más fácil llevar un orden en lo que intercambiaba con los demás, y esto dentro del concepto de empresa como una organización o ente económico que lleva a cabo determinada actividad con el fin de obtener un lucro o ganancia, creando así procedimientos que consistían en una relación detallada, ordenada y valorada para estructurar lo que hoy denominamos patrimonio, de una respectiva empresa o persona, sin embargo, en esta época actual la tecnología ha cambiado y facilitado estos procesos los cuales se llevan de forma sistematizada como un base digital.

Según Veloza Paez (2018) plantea un concepto muy valioso de inventario donde nos dice que estos son bienes físicos que tienen como finalidad ser distribuidos como primer propósito del negocio, de igual forma también son materias primas elaboradas y transformadas para ser entregadas, los cuales se encuentran dentro del contexto de inventario ya que existen diferentes maneras de elaborar productos y su forma de distribución. Por lo general, el inventario se encuentra denotado como el principal activo de una empresa y por ende, los gastos y costos que inciden en mantenerlos son un poco altos, y las cuentas que se manejan para su contabilización son Inventario inicial, compras, devoluciones en compras, gastos de compras, ventas, devoluciones en ventas, mercancías en tránsito, mercancías en consignación, inventario final. (Garrido & Cejas, 2017)

Según Supply Chain Management, el llevar un control de inventarios es una tarea compleja pero de mucho interés para la cadena logística, el cual se debe tener presente en el proceso de planeación y administración de la misma, ya que es muy común que uno de los inconvenientes a los cuales se enfrentan las personas encargadas entre ellos los administradores, gerentes y analistas de logística son el control de los inventarios, ya que pueden existir excesos y faltantes de los mismos, pues siempre va a existir demasiados productos que no se venden o consumen que son los que casi no rotan y existirá muchos agostados que son los productos que más demandan los consumidores.

Por tal motivo con la ejecución de la presente pasantía en la empresa Kany SAS es descubrir la necesidad que existen en toda empresa de tener al alcance una herramienta que organice, administre, alinee y controle la información de cada uno de los procesos que se llevan a cabo dentro de la organización y por lo cual se ha planteado como objetivo manejar adecuadamente el sistema ERP, como software contable y de inventarios adquirido por la empresa, pues se ha evidenciado que la implementación y su correcta utilización mejorará de forma rápida las distintas operaciones que lleva a cabo la empresa, a lo cual se le debe agregar recursos adicionales de inversión en cuanto a capital y recursos humanos para una mejor gestión.

Un aspecto sumamente importante y que toda empresa debe manejar con mucho cuidado es la información que dentro de ella existe pues en un activo intangible que puede estar ligada a factores de cambio, debido a la era tecnológica y los mercados globalizados, por tal razón, esto provoca que toda empresa por más pequeña que sea tome las medidas adecuadas para mantener su participación en el mercado y afiance su nivel de competencia, sin embargo, en tiempos atrás la información no se manejaba de forma interconectada por áreas sino que era individualizada lo cual generaba errores, duplicidad de información, incoherencia y estos eran pasados por alto, ya con el auge de las nuevas tecnologías existe una reciprocidad en la misma para que haya un flujo de comunicación entre cada área, generando así un valor agregado para tomar las mejores decisiones que permiten superar dichos errores encontrados, problemas en los procedimientos ya que existe un flujo de información absoluto en la organización.

Por esta razón hoy en día los sistemas ERP son fundamentales para gestionar toda la información que genera la actividad diaria del negocio, si bien el correcto manejo de la información no asegura el cumplimiento de los objetivos propuestos, sí permite reducir el riesgo e incertidumbre de las variables críticas de decisión, por lo que es necesario sacar provecho de la información a través del análisis de datos e informes que proporciona la inteligencia de negocios.

Pese a las mejoras que provee, la adhesión en pequeñas empresas es escasa. Esto principalmente se debe a las limitaciones de recursos y la falta de interés para modificar su gestión actual. Por esto, nace la motivación de crear una metodología que permita a las empresas a decidir en base a criterios previamente establecidos la mejor alternativa disponible en el mercado, teniendo en cuenta la restricción presupuestaria.

Capítulo 1. Apoyo en la parametrización del software Contable Manager ERP que permita la optimización del sistema de inventarios en la empresa Distribuciones KANY S.A.S. de la ciudad de Ocaña, Norte de Santander

1.1 Descripción breve de la empresa

La Empresa Distribuidora Kany se encuentra ubicada en Ocaña, la segunda ciudad del Departamento, Norte de Santander, siendo esta un importante centro comercial del departamento, con una población de 93.650 habitantes sector urbano y 15.192 habitantes del Sector Rural.

La empresa tiene una infraestructura principal en la Cra 15 N° 8-32 Barrio San Cayetano, lugar donde se encuentra un local comercial dedicada a la venta de los diferentes productos, lo que es una ventaja por encontrarse en el mercado público de Ocaña, el cual se desempeña gran parte del comercio de la región.

El nacimiento de esta empresa se remonta al año 1992, cuando por idea del Señor GEOVANNY SARMIENTO GALVIS y su esposa la señora MAGALY ANTONIA CARREÑO CRIADO, aprovechando la oportunidad que la ciudad de Ocaña les brindaba, al ser la única en nuestro país que producía la cebolla delgada, crearon una fábrica para la explotación y procesamiento de la cebollita ocañera en vinagre, donde se empezó a abastecer a los comerciantes de la región y además de la ciudad de Bogotá, generando así de 15 a 20 empleos.

Día a día fueron avanzando y aprovechando los frutos de la tierra, fabricando y adicionando nuevos productos como: cebollitas en picante, cebollitas con ají jalapeño, cebollitas blancas y arequipes con frutas, además se comenzaron a envasar otros productos como alcaparras, aceitunas, cerezas, duraznos, entre otros, los cuales han sido aceptados por los consumidores.

1.1.1 Misión

Somos una organización dedica a la producción y comercialización de productos encurtidos con el fin de satisfacer las necesidades del cliente interno como externo, ofreciendo un producto de alta calidad en el mercado, a través de una oferta integral y oportuna de nuestro producto contando con la tecnología adecuada y el personal idóneo.

1.1.2 Visión

La Distribuidora KANY S.A.S. tiene como visión ser la organización líder, en la producción, comercialización y abastecimiento de su diversificación de productos, llegando no solo a los hogares sino a todo el público en general, manteniendo un alto nivel de permanencia, para ser identificados como símbolo de excelencia, calidad como factores de competitividad de la organización.

1.1.3 Objetivos de la empresa

Lograr la consolidación de su marca a nivel nacional e internacional.

Aprovechar los frutos de la tierra para conseguir una diversificación del producto líder “la cebolla”.

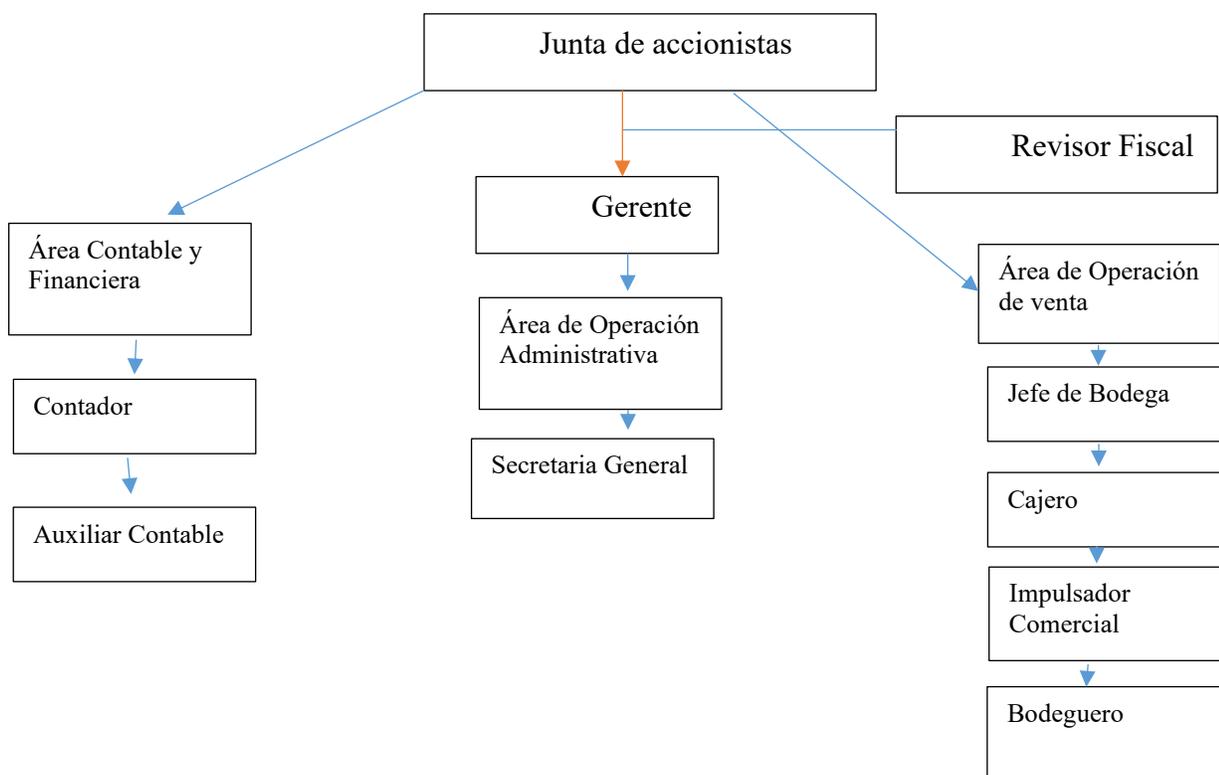
Impulsar una estructuración organizacional óptima para el logro de los objetivos.

1.1.4 Descripción de la estructura organizacional

La estructura organizacional de la empresa Distribuidora Kany S.A.S. se ve representada en un modelo vertical que define el despliegue de arriba hacia abajo, tanto de la autoridad como de la responsabilidad, dividiendo los niveles jerárquicos de forma gradual.

Contando con una estructura organizacional independiente, que sea simple, funcional y eficiente. Igualmente, con este tipo de estructura se da espacio a la especialización de funciones, debido a la responsabilidad directa de los operarios sobre la producción de los encurtidos, así como el manejo administrativo de la misma a ejercer por parte del Gerente.

Cabe resaltar que cada dependencia, área o departamento tiene asignado a un jefe quien se encargará de orientar, guiar, planificar y ejecutar cada labor asignada en su área, lo que permite un trabajo eficaz y en equipo.

Figura 1*Organigrama*

Nota: La información fue obtenida de KANY S.A.S (2021).

1.1.5 Área de Operaciones y Ventas

En la empresa Distribuciones KANY debido a su capacidad de trabajo y de acuerdo a los empleados con los que cuenta existen tres áreas delimitadas, entre ellas la de Operaciones y Ventas, que en la gran mayoría de empresas cumplen una importante labor ya que de acuerdo al nivel de ventas conseguido se mide la rentabilidad que existe en la empresa.

El área de operaciones es la zona de la actividad económica donde la empresa Distribuciones KANY S.A.S. realiza su actividad, es decir, es la parte donde las acciones que se ejecutan están encaminadas en la búsqueda de clientes y donde se ofrece y vende el producto o servicio. Esta área lleva a cabo todo el proceso de logística desde el ingreso de la materia prima hasta la salida del producto terminado, realizando labores de recepción, producción, comercialización y publicidad.

La importancia del Área de Operaciones de la empresa Distribuciones Kany radica en el hecho de determina quienes son sus clientes reales y diseña las estrategias para atraer más compradores. Esto permite una mejor y más eficiente gestión de los recursos con los que cuenta la empresa, mejorando la competitividad y productividad, permitiendo obtener mayores beneficios como resultado de su actividad económica.

1.2 Diagnóstico inicial de la dependencia asignada

Evaluación de inventario de bodega. En el inventario de bodega de la empresa Distribuciones KANY S.A.S se cuenta con un número aproximado de 1640 productos los cuales son distribuidos por la empresa. Estos productos se encuentran inventariados en forma alfabética, cada uno de ellos posee un código asignado por la distribuidora, igualmente se muestra la cantidad existente del mismo y por último se muestra el valor de la venta del mismo. Esta empresa cuenta con un método de evaluación de inventarios llamado promedio ponderado, manejado bajo el programa MANAGER.

Con este método lo que hace la empresa Distribuciones KANY S.A.S, es determinar un promedio, sumando los valores existentes en el inventario con los valores de las nuevas compras, para luego dividirlo entre el número de unidades existentes en el inventario incluyendo tanto los inicialmente existentes, como los de la nueva compra. Frente a ello, se muestra la Tabla 1 con el diagnóstico inicial de la empresa.

Tabla 1

Matriz DOFA

Matriz DOFA (debilidades, fortalezas, oportunidades y amenazas)		
	Fortalezas	Debilidades
	F1. Trabajo en equipo F2. Personal capacitado F3. Cuenta con las herramientas tecnológicas F4. Buen clima organizacional	D1. Poco personal D2. Falta de comunicación entre el jefe de ventas y el Gerente de la empresa. D3. No existe un jefe de inventario o bodega. D4. Poca inversión tecnológica
Oportunidades	Estrategias FO	Estrategias DO
O1. Reconocimiento a nivel departamental y local.	Aprovechamiento de una importante participación en el mercado para diseñar un trabajo en equipo sólido dentro y fuera de la organización.	A pesar de la existencia de poco personal, se debe seguir trabajando por el reconocimiento tanto nacional y local.
O2. Crecimiento constante del Mercado.		
O3. Programas de gestión y crecimiento para empresas	Con el personal existente establecer y gestionar proyectos de capacitación para seguir adquiriendo mayor participación en el mercado.	Llevar a cabo una gestión que permita establecer una mejor relación entre el equipo de ventas e inventarios con el gerente de la empresa.
	Gestionar proyectos de investigación para nuevos productos.	En los programas que se lleven a cabo para el crecimiento empresarial denotar la importancia de un jefe de inventario y bodega para la empresa.

Continuación de la Tabla 1

Matriz DOFA (debilidades, fortalezas, oportunidades y amenazas)		
Amenazas	Estrategias FA	Estrategias DA
A1. Competencia en desarrollo.	Diseñar e implementar métodos innovadores con un equipo de trabajo sólido para el cumplimiento de objetivos organizacionales.	Transformar las debilidades en procesos de aprendizajes para mejorar.
A2. Existencia de pequeñas empresas dedicadas a la misma actividad.	Innovar en proceso y productos como elemento diferenciador frente a la competencia.	Construir programas de mejoramiento continuo en todas las áreas organizacionales.
A3. No existe reglamentación para empresas pequeñas no constituidas.		

Nota: Matriz FODA. Fuente: Pasante (2021).

1.2.1 Planteamiento del problema

La empresa Distribuciones KANY S.A.S. ha tenido una trayectoria positiva desde su fundación, y gracias a la gestión de sus propietarios esta se ha venido tecnificando y reestructurando para el mejoramiento continuo en todos sus procesos tanto administrativos, de producción, comercialización y publicitarios, con el fin de mantener su participación en el mercado regional, nacional e internacional, pues sus productos son muy apetecidos.

Sin embargo, existen algunas falencias, una de las cuales es que el inventario físico no coincide con el sistematizado, ya que son muchas las personas que tienen acceso a la bodega y no existe un control riguroso sobre las salidas y entradas de los productos de la marca a pesar de existir un software contable para su respectivo control.

En este sentido se plantea el siguiente interrogante: ¿Cómo mejorar el sistema de inventarios actual mediante la correcta utilización del software contable Manager ERP con el que cuenta la empresa Distribuciones Kany S.A.S. para mejorar los niveles de rentabilidad?

De acuerdo al objetivo principal de la pasantía que es servir de apoyo en la gestión y control de inventarios, se planteó la necesidad de brindar un apoyo significativo en la correcta utilización del software contable Manager ERP que permita regular el sistema existente de inventario para poder con este proceso superar las dificultades que se presentan a la hora de la verificación de entradas y salidas y que estas coincidan de forma exacta, esta es una iniciativa que de acuerdo a investigaciones ya establecidas en otras empresas ha permitido obtener mejores resultados en los procedimientos de inventarios.

1.3 Objetivos de la pasantía

1.3.1 General

Apoyar la parametrización del software contable Manager ERP que permita la optimización del sistema de inventarios en la empresa Distribuciones KANY S.A.S. de la ciudad de Ocaña, Norte de Santander.

1.3.2 Específicos

Realizar un diagnóstico a partir de la influencia del software contable MANAGER ERP en el sistema de inventario utilizado por la Empresa Distribuciones KANY S.A.S.

Establecer un proceso de gestión administrativa confiable para contribuir al mejoramiento del sistema de inventarios utilizado en la empresa.

Gestionar cada uno de los procesos contables de la empresa para priorizar la gestión y apoyo en el uso del software contable Manager ERP permitiendo el procedimiento exacto del sistema de inventarios de la empresa KANY S.A.S.

Diseñar plan de apoyo para el área de operaciones y ventas como propósito para mejorar el desarrollo organizacional y el cumplimiento de los objetivos.

1.4 Descripción de las actividades a desarrollar

En la Tabla 2 se muestra el detalle de cada una de las actividades a desarrollar dentro del tiempo destinado para la pasantía.

Tabla 2*Descripción de las actividades a desarrollar*

Objetivo general	Objetivos específicos	Actividades a desarrollar
Apoyar la parametrización del software contable Manager ERP que permita la optimización del sistema de inventarios en la empresa Distribuciones KANY S.A.S. de la ciudad de Ocaña, Norte de Santander.	Realizar un diagnóstico a partir de la influencia del software contable MANAGER ERP en el sistema de inventario utilizado por la Empresa Distribuciones KANY S.A.S.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Observación y diagnóstico inicial del área de inventario de Kany S.A.S. 2. Identificar los errores y dificultades a la hora de llevar a cabo el inventario. 3. Apoyo para el diseño, consecución y manejo adecuado del actual sistema de inventario.
	Establecer un proceso de gestión administrativa confiable para contribuir al mejoramiento del sistema de inventarios utilizado en la empresa.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Diagnosticar los procesos organizacionales y estructurales de la empresa KANY S.A.S. 2. Llevar a cabo un seguimiento a las diferentes funciones administrativas planeadas en las áreas de la empresa. 3. Establecer una relación directa entre el sistema administrativo y la ejecución del sistema de inventario utilizado en la empresa.
	Gestionar cada uno de los procesos contables de la empresa para priorizar la gestión y apoyo en el uso del software contable Manager ERP permitiendo el procedimiento exacto del sistema de inventarios de la empresa KANY S.A.S.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Llevar a cabo un cotejo inicial y final del inventario de Kany S.A.S. 2. Manejo de Inventarios 3. Manejo del sistema de contable Manager ERT.
	Diseñar plan de apoyo para el área de operaciones y ventas como propósito para mejorar el desarrollo organizacional y el cumplimiento de los objetivos de cada área.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Estudio delimitado de cada área y su funcionamiento a través de indicadores de desempeño. 2. Indagar acerca de la importancia de la capacitación del personal. 3. Diseñar acciones en cada área que permitan un mejoramiento continuo en la empresa.

Nota: La tabla describe las actividades a desarrollar durante la paisanita. Fuente: Pasante (2021).

Capítulo 2. Enfoque Referenciales

2.1 Enfoque Conceptual

2.1.1 *La información*

Se define información como todo dato sensorial que sirve para reducir el nivel de incertidumbre o reforzar el nivel de certidumbre ya existente. También se define como la transmisión a un ser consciente de una idea, una significación por medio de un mensaje más o menos convencional y por un soporte espacio tiempo. También puede ser la significación que el hombre atribuye a los datos por medio de convenciones conocidas, utilizadas en su representación numérica, alfabética, de carácter diverso o por el lenguaje usual. (Cortes & Rodriguez, 2016)

Desde el punto de vista práctico, la información debe tener características que la hagan valiosa, ser fiable por la confianza en la fuente que la produce ser relevante para las necesidades del mecanismo referencial, tener el nivel de detalle o adecuación entre la profundidad y la cantidad de información requerida por el mecanismo referencial que la utilizará, ser exhaustiva para que cubra la mayor cantidad posible de aspectos relevantes sobre el tema, ser puntual o tener adecuación temporal entre la necesidad del mecanismo referencial y su obtención, ser comprensible o tener un grado de entendimiento para el mecanismo referencial que lo utiliza. Además, debe ser verificable, es decir que pueda ser contrastada y debe poderse cuantificar la relación costo beneficio de obtenerla. (Cortes & Rodriguez, 2016)

2.1.2 Tecnologías de la información

Las TI pueden definirse como aquella tecnología o combinación de tecnologías que permiten al hombre realizar procesos o productos en los que su capacidad intelectual y su capacidad de manipulación se sustituyen en parte por sistemas físicos que combinan la tecnología electrónica. Esta se encuentra relacionada con la inversión en tecnología de información redundante en la compra de equipo TI, software y recursos humanos necesarios para operar el equipo, esta es la infraestructura de tecnología de la información de una organización, la infraestructura TI es una lista de materiales que se pueden describir en términos de una lista de hardware, software y empleados, si se toman malas decisiones, el flujo de la TI tendrá un rendimiento muy bajo. (Cortes & Rodriguez, 2016)

Según Freeman y Luc Soete, 1996 plantean que el principal objetivo de los sistemas de las TI, es convertirse en esas tecnologías que si no se desarrollan en forma aislada sino conectadas unas con otras, en sistemas, en estos sistemas participan los stakeholders de la organización, apoyándose recíprocamente y aprovechando la experiencia, el desarrollo de proveedores, la educación de los consumidores y otras externalidades creadas en estas redes, según estos autores establecen las siguientes ventajas entre ellas la velocidad y precisión al procesar y transmitir las informaciones, la capacidad de almacenar una gran cantidad de información, el acrecentar la flexibilidad en las operaciones, diseño, marketing y administración, la creación de redes al interior de la empresa, entre las empresas y los individuos y las organizaciones y la expansión de la información.

2.1.3 Sistemas de información

Los sistemas de información, desde el punto de vista empresarial, se definen como un conglomerado de recursos técnicos, humanos y económicos, que se relacionan entre si y que organizados alrededor del objetivo de satisfacer las necesidades de información de una organización empresarial para la gestión y la correcta adopción de decisiones, estos sistemas operativos o transaccionales que automatizan procesos como pagos, cobros, entradas y salidas de información de una empresa, además son también sistemas tácticos que apoyan el proceso de toma de decisiones en las organizaciones, y por último se convierten en sistemas estratégicos que utilizan la información para desarrollar ventajas competitivas frente a las demás empresas en un respectivo mercado.

2.1.4 Sistemas ERP

Según Muñiz son sistemas de planificación de los recursos y de gestión de la información que, de una forma estructurada, satisface la demanda de necesidades de la gestión empresarial, además son percibidos como sistemas de información que integran los procesos claves del negocio de forma tal que la información pueda fluir libremente entre las diferentes partes de la firma, mejorando con ella la coordinación, la eficiencia y el proceso de toma de decisiones.

Los beneficios que se pueden obtener en la implementación y correcta utilización de un sistema ERP se encuentran el flujo de caja en la operación, pues se aumenta con más celeridad la toma de pedidos, producción, entrega, facturación y despacho, obteniendo mayor visibilidad e

información oportuna, por otro lado la reducción de inventarios, pues existe una mejor planeación y trazabilidad de la operación de la empresa reduciendo los montos de inventarios, y por otro lado una rotación de inventarios ya que este es un indicador de que la actividad de la empresa no está generando sobre stocks de materiales y disminuye el riesgo de obsolescencia. (Cortes & Rodriguez, 2016)

2.1.5 Gestión de Inventarios

La administración de inventarios es una de las actividades logísticas en donde se encuentran más posibilidades de reducir costos para las empresas, mediante una mejor gestión de los materiales almacenados y su transporte (Sallenave, 2002). Una buena administración en este campo permite reducir la cantidad de elementos requeridos en los almacenes, así como aumentar los niveles de cumplimiento de los pedidos de clientes internos y externos. (Arango, Zapata, & Adarme, 2011)

La gestión de un sistema de inventarios es una actividad transversal a la cadena de abastecimiento que constituye uno de los aspectos logísticos más complejos en cualquier sector de la economía. Las inversiones en los inventarios son cuantiosas y el control de capital asociado a las materias primas, los inventarios en proceso y los productos finales, constituyen una potencialidad para lograr mejoramientos en el sistema. (Arango, Zapata, & Adarme, 2011)

2.1.5 Política de Inventario

Una política de inventarios debe dar respuesta a las preguntas de cada cuánto debe revisarse el inventario, cuándo ordenar y cuánto ordenar, bien sea ítems de demanda independiente o dependiente. Sin embargo, la metodología de estimación de políticas para darle respuesta a estas preguntas puede variar significativamente debido a dos aspectos: (1) el tipo de producto (terminado o materia prima) y (2) el ambiente de producción. (Gutierrez & Vidal, 2008)

2.1.6 Manejo de Inventarios

Permitirá a la empresa prestar un mejor servicio a los clientes, tener un mayor control de inventario de las operaciones, mejorar la efectividad de la administración, y otras ventajas relacionadas con los costos y la calidad de la operación. Este manejo contable permitirá a la empresa mantener el control oportuno, así como también conocer al final del periodo contable un estado confiable de la situación económica de la empresa.

Sistemas de control de inventarios. Todos los sistemas de inventarios incorporan un sistema de control para hacer frente a dos problemas importantes: 1. Mantener un control adecuado sobre el elemento del inventario. 2. Asegurar que se mantengan unos registros adecuados de los tipos de materiales existentes y de sus cantidades. (Serna & Gonzalez, 2010)

2.1.7 Sistemas de Inventarios

El Sistema de Inventario Perpetuo: “Es un sistema de inventario que mantiene un registro, continuo y diario de los movimientos de los inventarios y del costo del artículo vendido costeados, ya sea por identificación específica PEPS, UEPS o promedio ponderado

El Sistema de Inventario Periódico: “El sistema de inventario periódico es un sistema que calcula el costo de artículos vendidos restando el valor del inventario final y se determina por un conteo físico. Identificado y valorizado ya sea por un costo PEPS, UEPS, promedio ponderado del inventario inicial más las compras al final de cada periodo”

Sistema de clasificación de inventario ABC: Es uno de los sistemas más eficientes cuando el número de productos es excesivo y se manejan muchas unidades de un mismo producto, por tal razón esto nos permite a través de la teoría de Pareto, clasificar los productos reflejando el porcentaje que representa tanto en el inventario, como el porcentaje que representa en valor monetario, que es lo más importante para tomar la mejor decisión, diferenciando de otros productos que deben tener un trato especial por generar más utilidad a la compañía, contrario a esto también se identifican que productos no generan mucho valor a la empresa pero si generan costos innecesarios a la misma. (Rodríguez, 2019)

2.1.8 Software Contable

Estos buscan la forma de satisfacer de una manera más completa las necesidades en las que se ve envuelta la empresa, de esta manera se han creado sistemas computarizados de contabilidad que brindan los mismos beneficios que ofrecen los sistemas de contabilidad manual, pero de una manera más eficiente y con menos posibilidad de errores.

A los programas de contabilidad o paquetes contables destinados a sistematizar y simplificar las tareas de contabilidad se les llama “software contable”. Se trata de registrar y procesar las transacciones que se generan día con día en una empresa o actividad productiva.

Es de vital importancia tener un software contable que se encargue del control en entradas y salidas de una organización, para así poder brindar una información contable a quien lo necesite y manejar un control de sus ingresos y gastos para saber el funcionamiento actual de la información que se registra. (Rodríguez, 2019)

2.2 Enfoque legal

Decreto 2649 de 1993. De acuerdo con el artículo 6° de la ley 43 de 1990, se entiende por principios o normas de contabilidad generalmente aceptados en Colombia, el conjunto de conceptos básicos y de reglas que deben ser observados al registrar e informar contablemente sobre los asuntos y actividades de personas naturales o jurídicas (Decreto 2649, 1993).

Decreto 2649/ 1993 Capítulo II Sección 1. Artículo 63. Por el cual se reglamenta la contabilidad en general y se expiden los principios o normas de contabilidad generalmente aceptados en Colombia

Decreto 2650/1993. Por el cual se reglamenta el Plan Único de Cuentas para Comerciantes, además las Circulares a través de los cuales la SNS establece los demás PUC.

Resolución 356/2007. Por la cual se adopta el Manual de Procedimientos del Régimen de Contabilidad Pública representan el valor de los bienes tangibles, muebles inmuebles, e intangibles, adquiridos o producidos por la entidad contable pública, con la intención de que sean comercializados, transformados o consumidos en actividades de producción de bienes o prestación de servicios, o para suministrarlos en forma gratuita a la comunidad, en desarrollo de funciones de cometido estatal.

Resolución 356/2007. Por la cual se adopta el Manual de Procedimientos del Régimen de Contabilidad Pública representan el valor de los bienes tangibles, muebles inmuebles, e intangibles, adquiridos o producidos por la entidad contable pública, con la intención de que sean comercializados, transformados o consumidos en actividades de producción de bienes o prestación de servicios, o para suministrarlos en forma gratuita a la comunidad, en desarrollo de funciones de cometido estatal. (Alarcon & Vargas, 2019)

Ley 1314 Art 63. Art. 63. Inventarios. Los inventarios representan (son) bienes corporales (activos) destinados a la venta en el curso normal de los negocios mantenidos para ser vendidos en el curso normal de la operación. (Reglamento Museo Cementerio San Pedro, 2014)

Capítulo 3. Informe Cumplimiento de trabajo

3.1 Presentación de resultados

3.1.1 Realizar un diagnóstico a partir de la influencia del software contable MANAGER ERP en el sistema de inventario utilizado por la Empresa Distribuciones KANY S.A.S

Todo tipo de organización debe tener dentro de sus prioridades un buen manejo de inventarios de los productos que produce o comercializa, de lo contrario debe diseñar las estrategias necesarias para hacerlo y poder así optimizar los resultados en toda su cadena de valor. Igualmente, dentro de la planificación y la organización se deben establecer dichas políticas para así poder destinar los recursos necesarios para conseguir establecer este tema tan importante para la empresa y se deben ceñir a los niveles de ventas alcanzado, la infraestructura física y por ultimo las necesidades y exigencias del mercado al cual se dirige el tipo de producto. De lo contrario, solo se conseguirá una gestión irregular de inventarios, entorpeciendo así el normal funcionamiento de las empresas, entre ellos se encuentran el inventario inapropiado de materias primas, de productos en proceso y de productos terminados durante toda la cadena de valor, además de tecnologías inadecuadas que no sistematizan en épocas recientes de una manera adecuada el inventario para su ejecución.

3.1.1.1 Observación y diagnóstico inicial del área de inventario de Kany S.A.S.

Según lo observado en el proceso como pasante y con el propósito de darle cumplimiento al primer objetivo por medio del desarrollo de las actividades se pudo evidenciar que la Empresa

KANY S.A.S. posee dentro de su estructura de almacenamiento de productos Tres bodegas instaladas en diferentes lugares; Una en el mercado público, otra en la Circunvalar y la otra en la ciudad de Aguachica.

En la Bodega del Mercado Publica que fue con la cual inicio se recepcionan los artículos de repostería, panadería, productos artesanales, como arequipe, aceitunas, antipasto entre otros.

En las bodegas que se encuentran ubicadas en la Circunvalar y en la ciudad de Aguachica respectivamente se recepcionan los productos por bultos de 25 y 50 kilos, como lo es el azúcar, harina, melaza, estas bodegas son operadas por el Señor Eduardo Sarmiento quien es el Gerente de las mismas.

El inventario de la Bodega del Mercado Publico se encuentra a cargo de Jennifer Carreño siendo esta la bodega principal, igualmente existen algunos empleados que intervienen en el inventario que son el bodeguero y el impulsador comercial, y por otro lado cuentan con dos auxiliares que cumplen labores de despacho.

Por otro lado, en el momento del proceso de facturación se lleva a cabo mediante un método POS y electrónico, igualmente se utiliza un facturero interno en el caso de existir congestión en el momento de realizar los despachos.

Es importante resaltar que con en el desarrollo de estas actividades se pudo evidenciar que el tener un adecuado sistema de infraestructura permite mejorar una mejor recepción de materia prima o productos ya terminados, pero acompañado de un sistema de inventario en el que se puedan identificar las entradas y salidas para así después llevar un análisis minucioso de cómo se encuentra el manejo de los inventarios y si la actuación es provechosa o no para la empresa con respecto al alcance de los niveles de rentabilidad.

Se identificó claramente que dentro del manejo de los productos influye el manejo de diferentes empleados que tienen acceso a ellos por el cargo que desempeñan, lo cual no debe ser de esta forma, ya que debe existir un orden jerárquico en el cual se permita la entrada y salida de los respectivos productos para en un futuro evitar ese margen de error que se ha venido presentado por existir el inconveniente de un control minucioso en este aspecto que la empresa debe priorizar para superar esta dificultad.

3.1.1.2 Identificar los errores y dificultades a la hora de llevar a cabo el inventario.

En esta actividad es importante identificar los errores y dificultades pertinentes que fueron detectadas como pasante en el área asignada que en este caso es el área de inventarios.

Según mis labores y mis tareas asignadas fueron los siguientes:

El propósito u objetivo principal de llevar a cabo esta pasantía en la empresa DISTRIBUCIONES KANY es servir de apoyo al superior jerárquico en el área asignada en este caso el área contable y financiera de donde se desprende el tema de inventario que es el cual se

ha direccionado por haber encontrado la mayor dificultad en los procedimientos de entradas y salidas las cuales deben coincidir en su forma de sistematización en su procedimiento manual, ya que se ha implementado un software de contable MANAGER que permita optimizar los resultados de parametrización del mismo dentro de la organización.

Es así como se encontraron las siguientes dificultades:

Las intervenciones en el despacho de las mercancías son llevadas a cabo por muchas personas.

En el proceso y manejo de los factureros internos existe inconvenientes en el momento de llevar a cabo la facturación, ya que existe una sola caja y cuando acuden varios clientes esta caja no es lo suficiente para poder facturarles a todos.

Se presentan errores involuntarios a la hora de facturar la mercancía.

Falta de comunicación interna entre los empleados.

Existen muchos códigos de productos para su manejo adecuado.

Los empleados no presentan el entrenamiento adecuado para cumplir sus labores.

3.1.1.3 Apoyo para la consecución y manejo adecuado del actual sistema de inventario. Esta actividad se encuentra enmarcada dentro de la principal labor en la cual está enfocado el trabajo de pasantía, ya que lo que se requiere es superar las dificultades en el manejo del mismo y que este de los resultados esperados para conseguir dicha finalidad.

Igualmente se identificó que el Sistema de inventario es manejado por el Promedio ponderado mediante el sistema contable Manager ERP.

Igualmente se manejan dos clases de inventarios el Promedio ponderado para el Costo de la mercancía, pero para el despacho de los productos se maneja el PEPS Primeras en entrar y primeras en salir.

Estas connotaciones son las que tienen relevancia en el área de inventarios y se deben llevar a cabo de manera satisfactoria para que exista un flujo de mercancías dentro de la organización.

Cabe destacar que son muchas las acciones que se toman en el momento de querer alcanzar los objetivos propuestos ya que estos son medibles y deben albergar una resultados esperados, dentro de ellos es llevar a cabo labores que aunque no sean las nuestras sirvan de apoyo para dejar un legado positivo dentro de la empresa, y es así como a pesar de estar dentro de una área delimitada y asignada para desempeñar mil labor existen las capacidades idóneas para aprender el manejo del sistema de inventarios de una forma sistematizada como lo es el Manager ERP, el cual sirve de apoyo para un correcto manejo de los mismos y además de ello

adentrarse dentro del uso de las herramientas tecnológicas como elemento indispensable en un mundo globalizado y automatizado, lo cual ha generado importantes resultados dentro de todo tipo de organización.

Control de la gestión de inventario en Excel de existencias.

Se realizó una tabla de Excel con la información de los productos que cuenta Kany.

Se hacen dos tablas donde la primera trae información del listado de los productos como es el código, producto, categoría, almacén, unidad, stock mínimo y existencia actual.

El stock mínimo que debe haber en el inventario, esto se utilizó para que el producto tenga un mínimo en el almacén no debe quedar en cero, como mínimo debe haber mercancía, esto es muy importante porque cuando en la existencia este menor el stock se establecerá una alerta para saber que hay que abastecerse del producto agotado.

Para facilitar el inventario dentro de esta aplicación se crearon alertas, cuando el producto está agotado o menor al mínimo que debe haber en la bodega. Por medio de segmentación de datos el encargado del inventario se dará cuenta que productos debe abastecer para no quedar en cero.

Quedaría de la siguiente forma:

0= Existencia actual “Agotada” Rojo

1= Existencia actual mínima: Amarillo.

2= Ninguna de las anteriores “ok”

Esta aplicación servirá de apoyo a la hora de realizar el inventario. En las Figuras 2 hasta la 5 se muestra el seguimiento a los datos de la empresa.

Figura 2

Seguimiento de datos

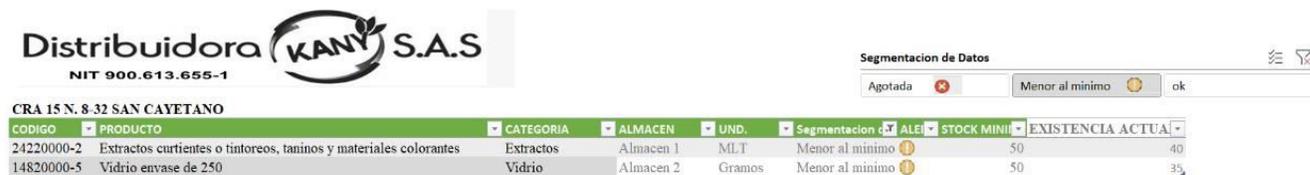


CODIGO	PRODUCTO	CATEGORIA	ALMACEN	UND.	Segmentacion	ALEI	STOCK MINIO	EXISTENCIA ACTUA
15831200-4	Azucar blanco manuelita x 1	Azucar	Almacen 1	KG	ok		6	100
03222340-4	Uvas pasas x 10kg	Uvas	Almacen 1	KG	ok		42	120
15431100-9	Margarina multiproposito cleofiores x 15	Margarina	Almacen 1	KG	ok		1	6
15612100-2	Harina de trigo 3 castillos x 50	Harina	Almacen 1	KG	ok		3	83
03222334-3	Ciruelas pasas sin semillas x 5	Ciruelas	Almacen 1	KG	ok		50	80
15530000-2	Mantequilla exquisita x 15	Mantequilla	Almacen 3	KG	ok		4	55
03142500-3	Huevos carton de huevos	Huevos	Almacen 3	Und	ok		4	20
03331200-2	Leche de cabra manjar de leche x 5	Leche	Almacen3	kilos	ok		10	30
15842400-6	Frutas, frutos de cascara o cascara de fruta conservadas con azucar	Frutas	Almacen3	Und	ok		10	10
15540000-5	Queso queso x	Queso	Almacen 4	KG	ok		10	20
18923100-6	Bolsas pequenas paquete de bolsas x 3	Bolsas	Almacen 4	KG	ok		15	100
15898000-9	Levadura levadura santillana x 500	Levadura	Almacen 4	Gramos	ok		10	40
15812100-4	Productos de pasteleria granulado oscuro x 1	Granulado	Almacen 4	KG	ok		10	20
03222340-8	Uvas pasas sweety caja x 10	Uvas	Almacen 4	KG	ok		10	10
39711211-1	Batidoras marca ITA 7	Batidoras	Almacen 4	Litros	ok		6	10
15899000-6	Polvos para hornear carolesen x 1	Polvos	Almacen 4	KG	ok		10	10
15840000-8	Cacao, chocolate y productos de confiteria cocoa x 1	Cacao	Almacen 4	KG	ok		10	50
44618300-8	Tapones, tapones de rosca, tapas y tapaderas caja tapas numero 53	Tapones	Almacen 4	Caja	ok		10	40

Nota: La información fue obtenida de Kany S.A.S (2021).

Figura 3

Seguimiento de datos-continuación



CODIGO	PRODUCTO	CATEGORIA	ALMACEN	UND.	Segmentacion	ALEI	STOCK MINIO	EXISTENCIA ACTUA
24220000-2	Extractos curtientes o tintoreos, taninos y materiales colorantes	Extractos	Almacen 1	MLT	Menor al minimo		50	40
14820000-5	Vidrio envase de 250	Vidrio	Almacen 2	Gramos	Menor al minimo		50	35

Nota: La información fue obtenida de Kany S.A.S (2021).

Figura 4

Seguimiento de datos-continuación

Distribuidora KANY S.A.S
NIT 900.613.655-1

Segmentación de Datos
Agotada Menor al mínimo ok

CRA 15 N. 8-32 SAN CAYETANO

CODIGO	PRODUCTO	CATEGORIA	ALMACEN	UND.	Segmentación de	ALEI	STOCK MINI	EXISTENCIA ACTUA
15831000-2	Azucar risaralda x 50	Azucar	Almacen 1	KG	Agotada	<input checked="" type="checkbox"/>	6	0
15831200-4	Azucar blanco manuelita x 1	Azucar	Almacen 1	KG	ok	<input type="checkbox"/>	6	100
03222340-4	Uvas pasas x 10kg	Uvas	Almacen 1	KG	ok	<input type="checkbox"/>	42	120
15431100-9	Margarina multiproposito cleoflores x 15	Margarina	Almacen 1	KG	ok	<input type="checkbox"/>	1	6
15612100-2	Harina de trigo 3 castillos x 50	Harina	Almacen 1	KG	ok	<input type="checkbox"/>	3	83
03222340-4	Uvas pasas sweety x 10	Uvas	Almacen 1	KG	Agotada	<input checked="" type="checkbox"/>	50	0
03222334-3	Ciruelas pasas sin semillas x 5	Ciruelas	Almacen 1	KG	ok	<input type="checkbox"/>	50	80
24220000-2	Extractos curtiesos o tintoreos, taninos y materiales colorantes	Extractos	Almacen 1	MLT	Menor al minimo	<input type="checkbox"/>	50	40
14820000-5	Vidrio envase de 250	Vidrio	Almacen 2	Gramos	Menor al minimo	<input type="checkbox"/>	50	35
15612100-2	Harina de trigo elite x50	Harina	Almacen 2	KG	Agotada	<input checked="" type="checkbox"/>	50	0
15612100-2	Harina de trigo nieve x 50	Harina	Almacen 2	kg	Agotada	<input checked="" type="checkbox"/>	70	0
15530000-2	Mantequilla exquisita x 15	Mantequilla	Almacen 3	KG	ok	<input type="checkbox"/>	4	55
15831000-2	Azucar magro x 50	Azucar	Almacen 3	KG	Agotada	<input checked="" type="checkbox"/>	4	0
03142500-3	Huevos carton de huevos	Huevos	Almacen 3	Und	ok	<input type="checkbox"/>	4	20
03331200-2	Leche de cabra manjar de leche x 5	Leche	Almacen3	kilos	ok	<input type="checkbox"/>	10	30
15842400-6	Frutas, frutos de cascara o cascara de fruta conservadas con azucar	Frutas	Almacen3	Und	ok	<input type="checkbox"/>	10	10
15540000-5	Queso queso x	Queso	Almacen 4	KG	ok	<input type="checkbox"/>	10	20
18923100-6	Bolsas pequenas pnquete de bolsas x 3	Bolsas	Almacen 4	KG	ok	<input type="checkbox"/>	15	100
15898000-9	Levadura levadura santillana x 500	Levadura	Almacen 4	Gramos	ok	<input type="checkbox"/>	10	40
15812100-4	Productos de pasteleria granulado oscuro x 1	Granulado	Almacen 4	KG	ok	<input type="checkbox"/>	10	20
15812100-4	productos de pasteleria glasse prodisa x 1	Glasse	Almacen 4	KG	Agotada	<input checked="" type="checkbox"/>	10	0
15612100-2	Harina de trigo coopasan x 50	Harina	Almacen 4	KG	Agotada	<input checked="" type="checkbox"/>	20	0
03222334-3	Ciruelas pasas sin semillas caja 5	Ciruelas	Almacen 4	KG	Agotada	<input checked="" type="checkbox"/>	10	0
03222340-8	Uvas pasas sweety caja x 10	Uvas	Almacen 4	KG	ok	<input type="checkbox"/>	10	10
14820000-5	vidrio caja envase de 250	Vidrio	Almacen 4	Gramos	Agotada	<input checked="" type="checkbox"/>	10	0
39711211-1	Batidoras marca ITA 7	Batidoras	Almacen 4	Litros	ok	<input type="checkbox"/>	6	10
15612100-2	Harina de trigo nieve x 50	Harina	Almacen 4	KG	Agotada	<input checked="" type="checkbox"/>	20	0
15530000-2	Mantequilla aliñado coopasan x 15	Mantequilla	Almacen 4	KG	Agotada	<input checked="" type="checkbox"/>	10	0
15899000-6	Polvos para hornear carolesen x 1	Polvos	Almacen 4	KG	ok	<input type="checkbox"/>	10	10
15840000-8	Cacao, chocolate y productos de confiteria cocoa x 1	Cacao	Almacen 4	KG	ok	<input type="checkbox"/>	10	50
15831200-4	Azucar blanco manuelita AP, X 25	Azucar	Almacen 4	KG	Agotada	<input checked="" type="checkbox"/>	20	0
44618300-8	Tapones, tapones de rosca, tapas y tapaderas caja tapas numero 53	Tapones	Almacen 4	Caja	ok	<input type="checkbox"/>	10	40

Nota: La información fue obtenida de Kany S.A.S (2021).

Figura 5

Seguimiento de datos-continuación

Distribuidora KANY S.A.S
NIT 900.613.655-1

Segmentación de Datos
Agotada Menor al mínimo ok

CRA 15 N. 8-32 SAN CAYETANO

CODIGO	PRODUCTO	CATEGORIA	ALMACEN	UND.	Segmentación de	ALEI	STOCK MINI	EXISTENCIA ACTUA
15831000-2	Azucar risaralda x 50	Azucar	Almacen 1	KG	Agotada	<input checked="" type="checkbox"/>	6	0
03222340-4	Uvas pasas sweety x 10	Uvas	Almacen 1	KG	Agotada	<input checked="" type="checkbox"/>	50	0
15612100-2	Harina de trigo elite x50	Harina	Almacen 2	KG	Agotada	<input checked="" type="checkbox"/>	50	0
15612100-2	Harina de trigo nieve x 50	Harina	Almacen 2	kg	Agotada	<input checked="" type="checkbox"/>	70	0
15831000-2	Azucar magro x 50	Azucar	Almacen 3	KG	Agotada	<input checked="" type="checkbox"/>	4	0
15812100-4	productos de pasteleria glasse prodisa x 1	Glasse	Almacen 4	KG	Agotada	<input checked="" type="checkbox"/>	10	0
15612100-2	Harina de trigo coopasan x 50	Harina	Almacen 4	KG	Agotada	<input checked="" type="checkbox"/>	20	0
03222334-3	Ciruelas pasas sin semillas caja 5	Ciruelas	Almacen 4	KG	Agotada	<input checked="" type="checkbox"/>	10	0
14820000-5	vidrio caja envase de 250	Vidrio	Almacen 4	Gramos	Agotada	<input checked="" type="checkbox"/>	10	0
15612100-2	Harina de trigo nieve x 50	Harina	Almacen 4	KG	Agotada	<input checked="" type="checkbox"/>	20	0
15530000-2	Mantequilla aliñado coopasan x 15	Mantequilla	Almacen 4	KG	Agotada	<input checked="" type="checkbox"/>	10	0
15831200-4	Azucar blanco manuelita AP, X 25	Azucar	Almacen 4	KG	Agotada	<input checked="" type="checkbox"/>	20	0

Nota: La información fue obtenida de Kany S.A.S (2021).

3.1.2 Establecer un proceso de gestión administrativa confiable para contribuir al mejoramiento del sistema de inventarios utilizado en la empresa

3.1.2.1 Diagnosticar los procesos organizacionales y estructurales de la empresa

KANY S.A.S. En el proceso como pasante se evidenció que la Empresa Kany no contaba con un organigrama ni con un manual de funciones, los cuales son claves para que se delimite las funciones de cada uno de los empleados que integran la empresa, y así se puedan reconocer de forma individual su papel dentro de la misma, y es así que en la labor como pasante se diseñó el organigrama empresarial y un manual de funciones para que cada empleado identifique y desarrolle su misión dentro de la organización.

Por consiguiente es una falencia ya que al no contar con estos elementos organizacionales se confundan los procesos y no se lleven a cabo de forma eficiente, especialmente en el área de inventarios donde diferentes trabajadores interfieren en los procesos debido a la falta de organización en la empresa, por ello se evidenció que la mercancía física no coincidió con la sistematizada, por tal razón, con el establecimientos de estos elementos se incita al trabajador a reconocer de limitadamente sus funciones y poder así crear una ventaja competitiva en cuanto al mejor desarrollo de los procesos en cada una de las áreas de la empresa. En las Tablas 3 hasta la y se muestra los distintos perfiles manejados en la empresa.

Dependencia departamento de contabilidad

Funciones del cargo

Tabla 3*Auxiliar Contable*

Cargo	AUXILIAR CONTABLE
Funciones	<ol style="list-style-type: none"> 1. Efectuar los registros contables de los hechos económicos que se lleven a cabo en la empresa. 2. Revisar todas las facturas que lleguen a la empresa. 3. Practicar los impuestos a que haya lugar al momento de la realización de las causaciones 4. Elaborar todos los comprobantes de egreso, verificando que todos los documentos estén en regla. 5. Elaborar mensualmente la factura de los ingresos. 6. Verificar cada mes que los ingresos recibidos estén correctos. 7. Conciliar todas las cuentas bancarias de la empresa. 8. Realizar informes a la gerencia en el momento en que lo requieran. 9. Elaborar los borradores de Retención en la fuente, IVA y Auto renta. 10. Colaboración con la información que solicite el contador y la revisoría fiscal. 11. Recibir las visitas de la revisoría fiscal y suministrarles toda la información que soliciten. 12. Elaborar certificados de Retención en la fuente a las diferentes empresas con las cuales se tuvo relaciones comerciales. 13. Vigilar, preparar y mantener en custodia el archivo perteneciente al departamento de contabilidad. 14. Archivar las facturas de venta en orden consecutivo.
Estudios, Edad, Experiencia, Conocimientos y Habilidades y Competencias	<p>Técnico en contabilidad o hasta 5 semestre de contaduría pública.</p> <p>Entre 20 y 35 años</p> <p>1 año de experiencia en cargos afines</p> <p>Conocimiento básico en por lo menos un software contable</p> <p>Competencias en manejo del portal de la Dian y elaboración de impuestos</p>

Tabla 4*Contador Publico*

Cargo	CONTADOR PÚBLICO
Funciones	<ol style="list-style-type: none"> 1. Clasificar, registrar, analizar e interpretar la información financiera de conformidad con el plan de cuentas establecido para la empresa. 2. Preparar y presentar informes sobre la situación financiera de forma mensual a la gerencia y presidencia. 3. Presentar las declaraciones de Retención en la fuente, IVA, Renta y las demás a las que esté obligada la empresa. 4. Preparar y presentar la información Exógena exigida por la DIAN. 5. Preparar y presentar a la junta Directiva los Estados Financieros al final del periodo contable. 6. Emitir los reportes exigidos. 7. Asesorar a la gerencia y Junta Directiva en la toma de decisiones. 8. Vigilar que el archivo del departamento se encuentre organizado en forma organizada y oportuna. 9. Presentar los informes que requiera la Junta Directiva el Gerente 10. Asesorar a la Gerencia cuando se realicen créditos. 11. Entregar la información solicitada por la Revisoría Fiscal.
Estudios, Edad, Experiencia, Conocimientos y Habilidades y Competencias	<p>Contador Público Titulado</p> <p>Entre 20 y 45 años</p> <p>2 año de experiencia como contador publico</p> <p>Conocimiento en software contables.</p> <p>Competencias en implementación de Normas Internacionales de Información Financiera</p>

Tabla 5*Gerente General*

Cargo	Gerencia General
Funciones	<ol style="list-style-type: none"> 1. Dirigir, organizar, coordinar y supervisar las actividades administrativas y operacionales de la empresa. 2. Dirigir la elaboración de los planes estratégicos institucionales, los planes operativos anuales, los presupuestos, inversiones y los estados financieros de la empresa. 3. Le corresponde la representación legal, conforme a los poderes definidos en las Asambleas Extraordinarias de Accionistas. <p>El Gerente General es el principal responsable del sistema de control interno y por tanto está bajo su responsabilidad decidir las estructuras, actividades y procesos que conforman el sistema de control interno</p>

Tabla 6*Secretaria General*

Cargo	Secretaria General
Funciones	<ol style="list-style-type: none"> 1. Revisar la correspondencia de la gerencia de una empresa y comunicarse de manera efectiva con otros empleados y proveedores y/o clientes. 2. Asegurarse que la compañía cumple con ciertas obligaciones legales comprobando la adecuación de una gran variedad de documentos. 3. Llevar un registro efectivo revisando que las reuniones de su jefe están bien programadas y no interfieren con otras obligaciones. 4. Enviar agendas e informes. 5. Comprobar que las acciones acordadas se llevan a cabo. 6. Tener una agenda actualizada incluyendo a los trabajadores de la empresa, clientes y proveedores.
Estudios, Edad, Experiencia, Conocimientos y Habilidades y Competencias	<p>Estudios secretariales con computación terminados. Conocimientos para el manejo de computadora. Habilidades en manejo de equipo de oficina, considerable nivel de organización, discreción, iniciativa.</p> <p>Procesador de textos, hoja electrónica, manejo de internet, ortografía, redacción, relaciones humanas. De 2 años. 18-40 años. Indistinto.</p>

Tabla 7*Revisor Fiscal*

Cargo	Revisor Fiscal
Funciones	<ol style="list-style-type: none"> 1. Verificar que todas las actividades desarrolladas dentro de la empresa se lleven a cabo bajo las directrices estipuladas en los estatutos y por las decisiones tomadas a cargo de la asamblea general y la junta directiva. 2. Emitir por escrito informes sobre posibles irregularidades que se estén dando dentro de la empresa, el informe debe ser dirigido a la asamblea, la junta de socios o al gerente, dependiendo del área y las personas involucradas. 3. Brindar el apoyo solicitado por las entidades de inspección y vigilancia del Estado, y emitir los informes que sean solicitados por las mismas entidades. 4. Asegurarse de que la contabilidad se esté llevando de manera permanente, que se realicen las actas de las reuniones, y que la correspondencia, documentación y soportes contables se archiven y se conserven de la manera correcta. 5. Velar porque se tomen las medidas de control correctas sobre los bienes de la sociedad. 6. Realizar inspecciones que sean necesarias con el fin de establecer un control sobre los valores sociales. 7. Validar los balances generales y demás estados financieros que se realicen por medio de su firma, acompañado del dictamen o informe que exprese su opinión. 8. Convocar reuniones de la asamblea o la junta, si lo considera necesario.
Estudios, Edad, Experiencia, Conocimientos y Habilidades y Competencias	<p>Posgrado en Revisoría Fiscal. Experiencia mínima de 2 años.</p> <p>Conocimientos y habilidades en su área de trabajo.</p>

Tabla 8*Auxiliar de Bodega*

Cargo	AUXILIAR DE BODEGA
Funciones	<ol style="list-style-type: none"> 1. Empacar, embalar, marcar, rotular, unitarizar y consolidar la mercancía y/o carga según requerimientos de los clientes y métodos. 2. Aplicar los métodos de recibo y despacho de materias primas, bienes, y mercancías. 3. Revisar y controlar los productos según la naturaleza y sistema de almacenaje. 4. Inspeccionar, formalizar y desconsolidar la llegada de insumos y mercancías contra facturas y otros documentos. 5. Operar equipos y herramientas de manipulación de la mercancía según manual del fabricante y normativa de seguridad. 6. Cargar y descargar la mercancía según normativa de higiene y seguridad. 7. Organizar, ubicar, inventariar y registrar materiales, insumos, suministros según métodos y normativa.
Estudios, Edad, Experiencia, Conocimientos y Habilidades y Competencias	Técnico Profesional En Logística

Tabla 9*Jefe de Bodega*

Cargo	JEFE DE BODEGA
Funciones	<p>1 - Dirigir y controlar las actividades de recepción, despacho, registro y control de los pedidos recibidos.</p> <p>2 - Garantizar el abasto suficiente de libros y útiles, así como el adecuado manejo y custodia de las existencias.</p> <p>3 - Supervisar la entrada y salida de materiales y equipos del almacén.</p> <p>4 - Verificar la codificación y registro de mercancías que ingresa al almacén.</p> <p>5 - Realizar el inventario físico de existencias, conciliando con el Departamento de Contabilidad los resultados obtenidos.</p> <p>6 - Elaborar informes periódicos de las actividades realizadas.</p> <p>7 - Mantener en orden equipos y sitios de trabajo, reportando cualquier anomalía.</p> <p>8 - Realizar además de las tareas previstas en el puesto, todas aquellas que sean encomendadas dentro del alcance del mismo.</p>
Estudios, Edad, Experiencia, Conocimientos y Habilidades y Competencias	<p>Experiencia Un año de experiencia en labores afines al puesto.</p> <p>Conocimientos Elaboración y control de inventarios Métodos de conservación y almacenaje de materiales Normas de seguridad e higiene industrial</p>

Tabla 10*Cajero*

Cargo	CAJERO
Funciones	<p>El cajero debe recepcionar, entregar y custodiar dinero en efectivo, cheques, giros y demás documentos de valor, a fin de lograr la recaudación de ingresos a la empresa y la cancelación de pagos que correspondan a través de caja, conforme al rubro de cada empresa.</p> <p>Funciones, actividades y/o tareas</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Recibe y entrega cheques, dinero en efectivo, depósitos bancarios y otros documentos de valor. 2. Registra directamente operando una computadora o caja los movimientos de entrada y salida de dinero. 3. Realiza arqueos de caja. 4. Suministra a su superior los movimientos diarios de caja. 5. Sellar, estampar recibos de ingresos por caja, planillas y otros documentos. 6. Cumple con las normas y procedimientos en materia de seguridad integral, establecidos por la empresa. 7. Mantiene en orden equipo y sitio de trabajo, reportando cualquier anomalía. 8. Realiza cualquier otra tarea a fin que le sea asignada.
Estudios, Edad, Experiencia, Conocimientos y Habilidades y Competencias	<p>Bachiller, curso de contabilidad general, cursos para cajeros</p> <p>Conforme a lo solicitado por cada empresa, hay algunas que no requieren experiencia previa en el cargo</p> <p>Contabilidad general</p> <p>Técnicas para el manejo de máquina registradora, sumadora y calculadora.</p>

Tabla 11*Mercaderista o Impulsador*

Cargo	MERCADERISTA O IMPULSADOR
Funciones	<ol style="list-style-type: none"> 1. Dar a conocer las características, beneficios y precios de los productos. 2. Preparar algún tipo de alimentos para ejecutar la promoción, muestreo o degustación. 3. Distribuir muestras. 4. Demostrar el funcionamiento y uso de productos. 5. Organizar los puntos de degustación y exhibición. 6. Contactar telefónicamente o por medios electrónicos personas y negocios e impulsar la venta de bienes y servicios; investigar o verificar la información 7. Organizar y exhibir mercancías en establecimientos comerciales. 8. Visitar establecimientos comerciales para promocionar productos o servicios. 9. Elaborar inventarios, hacer pedidos e informes de ventas diarias en el punto de venta.
Estudios, Edad, Experiencia, Conocimientos y Habilidades y Competencias	Bachiller, Cursos relacionados con mercadeo, y afines con el perfil del cargo.
Estudios, Edad, Experiencia, Conocimientos y Habilidades y Competencias	Áreas afines del Mercado. Experiencia mínima de 1 año, Tener conocimientos en impulso, degustaciones, atención al cliente, y manejo de promociones entre otras.

3.1.2.2 Llevar a cabo un seguimiento a las diferentes funciones administrativas planeadas en las áreas de la empresa. La empresa Kany se encuentra en estos momentos en un constante crecimiento pero como toda organización se establece la necesidad de diseñar un organigrama que supla la necesidad de delimitar las funciones de cada una de las personas que integran cada una de las áreas en las que se encuentra distribuida la empresa, por lo cual cada área debe diseñar un trabajo en grupo donde se planee, se organice, se dirija y se controle lo que se va a llevar a cabo en un respectivo lapso de tiempo y es así como se le da cumplimiento a los objetivos trazados dentro del proceso administrativo ligados a cada función aprovechando y optimizando los recursos que se encuentran a su disposición.

En la empresa Kany como en cualquier otro ente económico son los jefes de cada área que tienen como labor principal llevar a cabo un control en cada una de las operaciones que fueron planificadas y que de acuerdo a unos indicadores específicos determinar si estas se cumplieron o no, esto dentro de la última fase del proceso administrativo, mediante la evaluación de resultados para luego albergar las medidas adecuadas para corregir los errores y minimizar las ineficiencias,, convirtiéndose así el control en un elemento clave en el proceso administrativo. Del mismo modo la herramienta de control permite llevar un seguimiento y evaluación al desempeño de cada uno de los empleados y las actividades que estos realizan en pro del cumplimiento de los objetivos lo cual permite su normal desarrollo y la obtención de resultados positivos para la misma.

Según los procesos de control llevados a cabo en Kany y específicamente en el área en la cual fui asignada se puede concluir o deducir que este elemento del proceso administrativo es de suma importancia ya que permite precisar y determinar si lo realizado se encuentra en relación proporcional a lo planeado, para así identificar los errores o desviaciones para posteriormente ser corregidos.

Otro aspecto importante del control es poder mirar hacia el pasado, que acciones se llevaron a cabo que no funcionaron para no volverlas a desarrollar debido a que fueron erróneas, convirtiéndose así el control también en una labor de prevención, y poder determinar igualmente porque los estándares no han sido alcanzados de manera satisfactoria. Del mismo modo, siendo el control el último escalón en el proceso administrativo, cerrando así el ciclo con el objetivo de reconocer y establecer una retroalimentación para identificar las desviaciones contra el desempeño planeado.

Por otro lado cada área respectivo tiene un proceso de control que lleva a cabo de manera simultánea en conjunto con cada uno de los empleados que la conforman, para esto la información que se encuentra en cada una de ellas permite contribuir a una buena toma de decisiones, pues esta debe ser precisa, oportuna y completa, y es así como las herramientas tecnológicas permiten su consecución permitiendo así estar actualizados pues estos permiten corregir los errores encontrados de forma rápida y con mayor eficacia.

3.1.2.3 Establecer una relación directa entre el sistema administrativo y la ejecución del sistema de inventario utilizado en la empresa. En el inventario se maneja el promedio ponderado, la rotación del inventario es total, es decir, todo el tiempo hay compras, las pérdidas del inventario son muy pocas, solo hay pérdidas cuando hay incidentes, o sea rompimiento de los productos en el cargue y descargue de la mercancía, se refleja muchas devoluciones cuando la cartera es de difícil cobro, lo que más se vende es la harina y el azúcar sale por bulto.

Hay mucha relación en la parte administrativa y el área de inventario, ya que continuamente se hace control de inventario, pero de los productos que más se vende, esto lo hacen con el propósito de no quedarse sin existencias en los productos y mantener a los clientes y de esta manera tomar la mejor decisión.

El control de los precios es constante porque el precio de los productos varía mucho, cada 8 días o a veces dura meses, los proveedores cambian los precios de los productos y para poder mantener a los clientes se bajan los precios, esto depende de la producción y de la competencia.

Por la pandemia hubo adquisición de mercancía por encima del precio normal y a la fecha disminuyó ese costo generado hubo menor valor en las utilidades, pero esto no afectó el precio del costo.

La administración realiza estudio de mercado constante para poder competir en el mercado permitiendo conocer las necesidades del cliente, y así se ofrece un producto a un precio

igual o distinto al que tenga la competencia, así se desarrollan estrategias para tener las mejores decisiones.

La empresa tiene servicio de transporte siendo más competitiva en el mercado, solo tiene gastos de fletes menor a la de las demás empresas.

3.1.3 Gestionar cada uno de los procesos contables de la empresa para priorizar la gestión y apoyo en el uso del software contable Manager ERP permitiendo el procedimiento exacto del sistema de inventarios de la empresa KANY S.A.S

3.1.3.1 Llevar a cabo un cotejo inicial y final del inventario de Kany S.A.S. A continuación se detalla estos parámetros.

Control de inventario. Esta fue una de las principales actividades que se desarrolló en Kany ya que el problema identificado era que no coincidían las mercancías en existencia física con la sistematizada para ello se estudiaron dos tipos de inventarios que se deben realizar en una bodega.

Inventario físico o real. Con el propósito de identificar cuales mercancías se encontraban en existencia y cuales no se llevó a cabo el inventario física de forma manual en la Bodega, realizando un conteo manual de la mercancía que se encontraban en la empresa y poder así realizar una comparación con el inventario permanente existente en la empresa, pudiendo establecer la precisión en dicho inventario, conociendo los artículos que se encuentran perdidos y

observar detalladamente si existe una desactualización con el mismo, sugiriendo por ultimo hacer este inventario de forma continua.

Inventario permanente. El propósito del inventario permanente es conocer de forma amplia la mercancía que se encuentra en existencias, por lo cual fueron registrados los cambios en este inventario y poder así establecer un plan para determinar con total exactitud el momento en que se debe adquirir mercancía y las cantidades adecuadas.

El inventario permanente en Kany se encuentra dentro del Software Manager ERP, permitiendo llevar un registro correcto de cada artículo en cuanto a la cantidad, nombre, peso y su manipulación dentro de la bodega hasta llegar a su lugar de consumo, este igualmente permite realizar de forma periódica un análisis de ventas dentro de los periodos establecidos para su ejecución, en pocas palabras un conocimiento amplio y profundo sobre el comportamiento de los inventarios.

Ahora, existen tres métodos principales para optimizar la salida de la mercancía, según Betancourt (2018)

1. **PEPS:** Primeras entradas, primeras salidas. Método de valuación de inventarios donde se considera que lo que se vende es lo que primero entró al almacén, por lo que el inventario queda valuado a los precios de las últimas adquisiciones. (Betancurt, 2018)

2. **UEPS:** Ultimas entradas, primeras salidas. Método de valuación de inventarios donde se da salida a los productos comprados recientemente, con el objetivo de que en el inventario final queden solo aquellos que se adquirieron primero. (Betancurt, 2018)

3. **PPP:** Precio promedio ponderado. Método de valuación de inventarios donde se registra la salida del stock al costo promedio resultante de la división entre el valor del inventario y la cantidad de unidades que lo componen. (p.1).

Inventario inicial:

(+) Compras brutas

(-) Devoluciones en compras.

= Mercancías disponibles para la venta

(-) Inventario final.

= Costo de venta.

3.1.3.2 Manejo de Inventarios. Se realizó el inventario en Kany S.A..S con el propósito de ayudar a que la mercancía que tienen en físico coincida con la sistematizada.

Para lograr llevar a cabo esta actividad recibí una pequeña capacitación por parte del Gerente, donde me explico cómo realizar los inventarios.

Seguido de ello me dirigí a la bodega para hacer un conteo de la mercancía existente.

Los productos inventariados tienen sus códigos de identificación esto se ubicó de manera ordenada para evitar la demora al momento del despacho, ordenándolos por nombre, código y se le colocó una etiqueta que identificó su contenido.

Al terminar con el inventario se evidenció que en el sistema había más productos que en la parte física, se le notificó al encargado del inventario y al gerente con el fin de encontrar una solución o tomar las decisiones respectivas para que este proceso se realizara satisfactoriamente y poder así superar dicha dificultad con el propósito de establecer un inventario confiable para mejorar los niveles de rentabilidad de KANY.

Se elaboró para ello una nota de inventario haciendo una observación de que la mercancía que esta sistematizada no coincidió con la física y que fue un excedente encontrado en el cierre de inventario.

3.1.3.3 Manejo del sistema de contable Manager ERT. Se ingresa por una extensión al servidor del sistema manager, ingresando usuario, contraseña y se selecciona el año fiscal, luego aparecen todas las herramientas del sistema contable, este sistema es integrado donde podemos crear, borrar, consultar artículos, clientes, proveedores, terceros, documentos contables como recibo de ingreso, egreso, notas de crédito, igualmente se puede generar facturas de compra y de venta.

En el proceso de contabilidad se tienen los reportes generales que son todos los libros contables, como el balance de comprobación, balance general, mayor y balance entre otros.

Para llevar a cabo el registro de la compra de mercancía, se selecciona la factura de compra, se arroja el formato y se selecciona los artículos que se compran y se selecciona los proveedores, el sistema automáticamente arroja el costo del artículo, el precio de venta, el valor del impuesto del IVA y el valor total de la factura, se selecciona si es al contado o a crédito y a cuantos días, luego se le da guardar y automáticamente se genera la factura.

Para la factura de venta es el mismo formato, pero en este caso se selecciona el cliente, y el precio de venta es modificable.

En el caso de la factura electrónica se solicita el RUT y toda la información del cliente.

Para hacer los abonos en ventas a crédito se ingresa por estado de cuenta del cliente, se selecciona al cliente, se le da en la pestaña de abono global o se selecciona una factura especificada y se realiza el abono, luego se le da guardar y automáticamente se actualiza.

Para una devolución se selecciona estado de cuenta del cliente, luego se selecciona la factura, se le da nuevo y después se selecciona el ítem de devolución y se ingresa los artículos a los cuales se van a devolver y se le da guardar. En las Figuras 6 hasta la 19 se detalla el funcionamiento del Software Manager.

Figura 6

Inicio de sesión en el Software Manager



Figura 7

Producto por Proveedor

Manager - Ver 3.3 - ESTACION: CONTABILIDAD - USUARIO: 01 ADMINISTRADOR - AÑO: 2020 - RUTA: D:\DATA\01 - EMPRESA: 01 DL...

Archivo Movimientos Consultas Contabilidad Procesos Utilidades Configuración Ayuda

SHARP AL-2040CS (3 redi) Copias 1

Manager - Ver 3.3 - ESTACION: CONTABILIDAD - Página 1 / 23

Productos Por Proveedor Con Corte a: 31/10/2021

Código	Nombre	Presen.	Barras	Cantidad	Compra	Compra+I	Total	Venta	F.U.C.	I.	
830113476-9											
101242	BAILARINA DECORAR PLAST.		6948870522885	2.00	33,755	40,169	67,511	70,000	11/08/2021	19	
100771	BAILARINA PLASTICA		0708960671159	18.00	30,430	36,212	547,756	60,000	11/08/2021	19	
101247	BAILARINA PLASTICA ATECO		014963006085	5.00	34,939	41,577	174,697	70,000	11/08/2021	19	
Total:				25.00			789,965		1,670,000		
860076787-1											
100372	CHIPS CHOCOLATE NEGRO X 1/2 LB			33.00	3,229	3,842	106,569	5,500	30/09/2021	19	
100332	COCOA X 250G			120.00	2,656	3,077	318,745	4,500	30/09/2021	19	
Total:				153.00			425,314		721,500		
830113476-9											
100793	COLORANTE GEL WILTON			45.00	2,535	3,017	114,116	5,000	11/08/2021	19	
Total:				45.00			114,116		225,000		
860076787-1											
100383	COLORANTE POLVO NARANJA 500 GR X			2.00	6,740	8,021	13,480	10,500	30/09/2021	19	
101029	COLORANTE POLVO NEGRO 500 GR X U			1.00	12,928	15,384	12,928	22,000	30/09/2021	19	
100524	COLORANTE POLVO ROJO ESCARLATA C		770175981627	6.00	8,863	10,547	53,178	12,500	30/09/2021	19	
100379	COLORANTE POLVO ROSA 500GR X UN			4.00	36,761	43,746	147,047	56,000	30/09/2021	19	
Total:				13.00			226,634		342,000		
860013771-7											
100484	CONT. TRANS. TRIANGULAR 11 X 7 C			654.00		230	274	150,747	400	02/02/2021	19
Total:				654.00			150,747		261,600		
830113476-9											
101250	CORTADORES GLOBES Y NUBES		6923845006997	6.00	6,762	8,047	40,574	13,000	11/08/2021	19	
100792	CORTADORES PUSH PRINT			10.00	5,635	6,705	56,351	11,000	11/08/2021	19	
100199	CUBIERTA PREPARADA XKG			18.00	10,706	12,741	192,725	20,000	11/08/2021	19	
Total:				34.00			289,651		648,000		

T01wxi (d:\inventario\temp\01wxi.db) Registro: EOF/934 Registro desbloqueado NUM 16:42 13/12/2021

Figura 8

Factura de venta

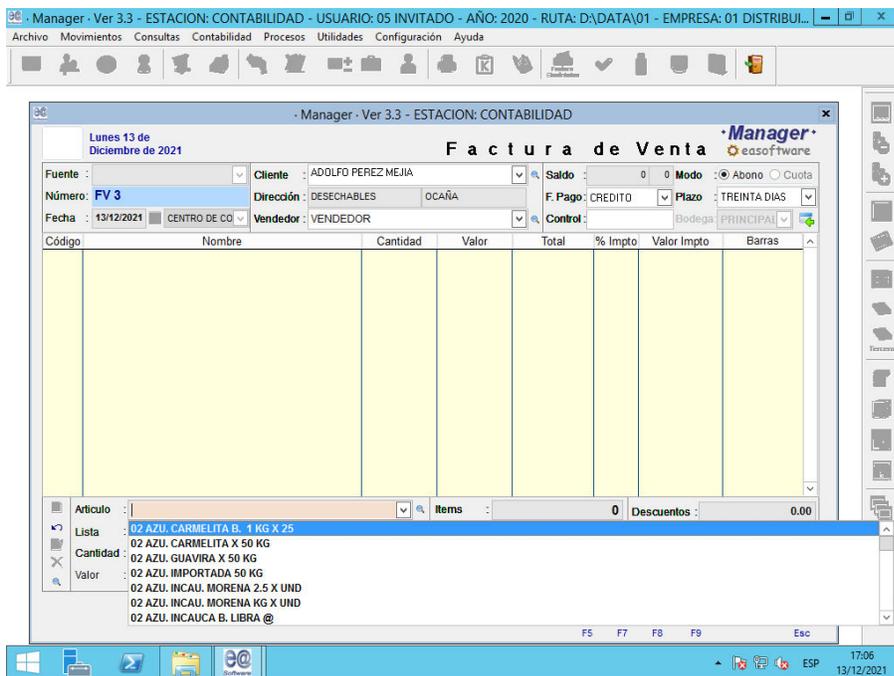


Figura 9

Archivo de artículos

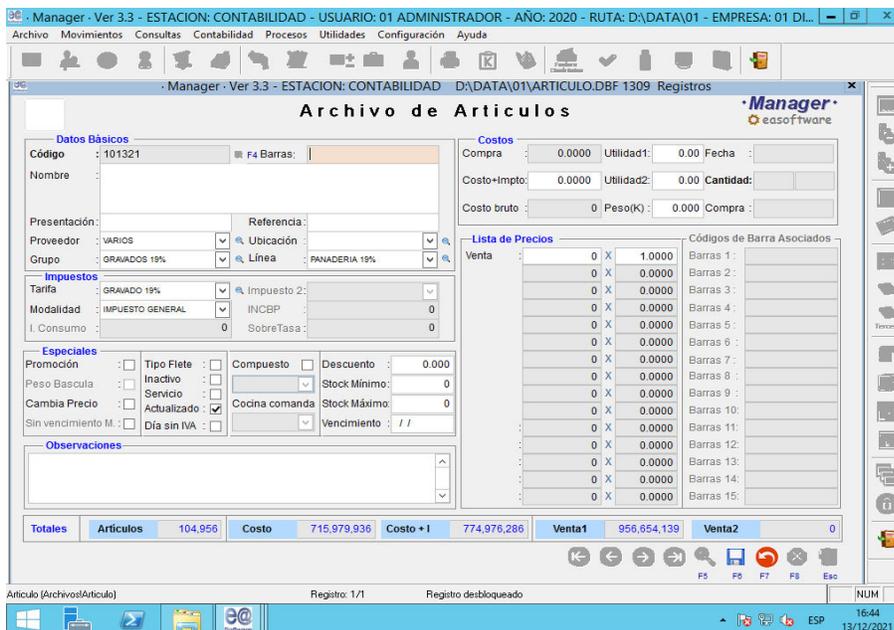


Figura 10

Archivo de artículos

Manager - Ver 3.3 - ESTACION: CONTABILIDAD - USUARIO: 01 ADMINISTRADOR - AÑO: 2020 - RUTA: D:\DATA\01 - EMPRESA: 01 DI...

Archivo Movimientos Consultas Contabilidad Procesos Utilidades Configuración Ayuda

Manager - Ver 3.3 - ESTACION: CONTABILIDAD D:\DATA\01\ARTICULO.DBF 1309 Registros

Archivo de Artículos

Datos Básicos

Código: 101321 F4 Barras: []

Nombre: []

Presentación: [] Referencia: []

Proveedor: [] Ubicación: []

Grupo: GRAVADOS 19% Línea: PANADERIA 19%

Impuestos

Tarifa: GRAVADO 19% Impuesto 2: []

Modalidad: IMPUESTO GENERAL INCBP []

I. Consumo: 0 SobreTasa: 0

Especiales

Promoción: Tipo Flete: Compuesto: Descuento: 0.000

Peso Bascula: Inactivo: Stock Mínimo: 0

Cambia Precio: Servicio: Cocina comanda: Stock Máximo: 0

Sin vencimiento M.: Actualizado: Vencimiento: / /

Observaciones

[]

Costos

Compra: 0.0000 Utilidad1: 0.00 Fecha: []

Costo-Implt: 0.0000 Utilidad2: 0.00 Cantidad: []

Costo bruto: 0 Peso(K): 0.000 Compra: []

Lista de Precios

Venta	0 X	1.0000	Códigos de Barra Asociados
	0 X	0.0000	Barras 1:
	0 X	0.0000	Barras 2:
	0 X	0.0000	Barras 3:
	0 X	0.0000	Barras 4:
	0 X	0.0000	Barras 5:
	0 X	0.0000	Barras 6:
	0 X	0.0000	Barras 7:
	0 X	0.0000	Barras 8:
	0 X	0.0000	Barras 9:
	0 X	0.0000	Barras 10:
	0 X	0.0000	Barras 11:
	0 X	0.0000	Barras 12:
	0 X	0.0000	Barras 13:
	0 X	0.0000	Barras 14:
	0 X	0.0000	Barras 15:

Totales

Artículos	Costo	Costo + I	Venta1	Venta2
104,956	715,979,936	774,976,286	956,654,139	0

Artículo (Archivos\Artículo) Registro: 1/1 Registro desbloqueado NUM 16:44 13/12/2021

Figura 11

Artículos y existencias

Manager - Ver 3.3 - ESTACION: CONTABILIDAD - USUARIO: 01 ADMINISTRADOR - AÑO: 2020 - RUTA: D:\DATA\01 - EMPRESA: 01 DI...

Archivo Movimientos Consultas Contabilidad Procesos Utilidades Configuración Ayuda

Manager - Ver 3.3 - ESTACION: CONTABILIDAD

Artículos y Existencias

Filtrado: Proveedor Línea Todos Otro

Proveedor: []

Grupo: []

Línea: []

Otro: NOMBRE [] Igual Contiene

Fecha: 31/10/2021 [] Mostrar Inactivos

Ordenar: Nombre Código Barras

Existencia: Todo Con Saldo Sin Saldo

Mostrar: Presentación Barras Existencia

Compra Referencia Grupo línea

Lista: Venta [] Bodega: []

Imprimir Líneas Horizontales de División

Listado Comparativo Entre Bodegas

Exportar Reporte Rápido a Excel

Generar archivo de Excel - inventario físico

Impresora: Lasser-Tinta Matriz de Puntos Pos

Procesar NUM 16:41 13/12/2021

Figura 12

Archivo de artículos

Manager - Ver 3.3 - ESTACION: CONTABILIDAD - USUARIO: 01 ADMINISTRADOR - AÑO: 2020 - RUTA: D:\DATA\01 - EMPRESA: 01 DI...

Archivo Movimientos Consultas Contabilidad Procesos Utilidades Configuración Ayuda

Manager - Ver 3.3 - ESTACION: CONTABILIDAD D:\DATA\01\ARTICULO.DBF 1309 Registros

Archivo de Artículos

Código	Nombre	Presen.	Proveedor	Línea	Ref.	Barras	I. Existencia	Compra
101180	02 AZU. CARMELITA B. 1 KG X 25		INGENIO CARMELI	MASIVO 5%			05 0.00	72,500.00
100730	02 AZU. CARMELITA X 50 KG		INGENIO CARMELI	MASIVO 5%			05 0.00	121,000.00
101106	02 AZU. GUAVIRA X 50 KG		DNA DISTRINAL S	MASIVO 5%			05 0.00	110,477.00
100720	02 AZU. IMPORTADA 50 KG		VARIOS	MASIVO 5%			05 0.00	0.00
100857	02 AZU. INCAU. MORENA 2.5 X UND		INCAUCA S.A.S.	MASIVO 5%			05 0.00	47,500.00
100856	02 AZU. INCAU. MORENA KG X UND		VARIOS	MASIVO 5%			05 0.00	0.00
100738	02 AZU. INCAUCA B. LIBRA @		INCAUCA S.A.S.	MASIVO 5%			05 0.00	25,000.00
100723	02 AZU. INCAUCA B. LIBRA X 50		INCAUCA S.A.S.	MASIVO 5%			05 0.00	71,750.00
100710	02 AZU. INCAUCA B. X 1 KG	KG	INCAUCA S.A.S.	MASIVO 5%			05 0.00	71,750.00
100711	02 AZU. INCAUCA B. X 2.5 KG		INCAUCA S.A.S.	MASIVO 5%			05 0.00	70,000.00
100712	02 AZU. INCAUCA B. X 5 KG		INCAUCA S.A.S.	MASIVO 5%			05 0.00	71,750.00
100725	02 AZU. INCAUCA M. 1 KG		INCAUCA S.A.S.	MASIVO 5%			05 0.00	70,000.00
100740	02 AZU. INCAUCA M. 2.5 KG		INCAUCA S.A.S.	MASIVO 5%			05 0.00	70,000.00
100741	02 AZU. INCAUCA M. 5 KG		INCAUCA S.A.S.	MASIVO 5%			05 0.00	47,500.00
100724	02 AZU. INCAUCA M. 500 GR X 50		INCAUCA S.A.S.	MASIVO 5%			05 0.00	50,000.00
100713	02 AZU. INCAUCA TUBIPACK		INCAUCA S.A.S.	MASIVO 5%			05 0.00	38,000.00
100707	02 AZU. INCAUCA X 50 KG	BULTO	INCAUCA S.A.S.	MASIVO 5%			05 367.00	130,000.00
100732	02 AZU. MANUELITA B. X 1 KG		MANUELITA S.A.	MASIVO 5%			05 269.00	63,950.00
100731	02 AZU. MANUELITA B. X 2.5 KG		MANUELITA S.A.	MASIVO 5%			05 180.00	63,950.00
101230	02 AZU. MANUELITA B. X 25 LB @		MANUELITA S.A.	MASIVO 5%			05 330.00	31,525.00
101129	02 AZU. MANUELITA DILUFACIL X KG X 25 KG		MANUELITA S.A.	MASIVO 5%			05 10.00	65,755.00
100734	02 AZU. MANUELITA M. X 1 KG		MANUELITA S.A.	MASIVO 5%			05 85.00	63,950.00
100733	02 AZU. MANUELITA M. X 2.5 KG		MANUELITA S.A.	MASIVO 5%			05 85.00	63,950.00
100714	02 AZU. MANUELITA TUBIPACK		MANUELITA S.A.	MASIVO 5%			05 30.00	36,629.00

Totales Artículos 104,956 Costo 715,979,936 Costo + I 774,976,286 Venta1 956,654,139 Venta2 0

Cerrando la Tabla: Setup

16:45 13/12/2021

Figura 13

Producto por Proveedor

DISTRIBUIDORA KANY SAS

NIT: 900.613.655-1 RESPONSABLE DE IVA

Fecha Reporte :13/12/2021 16:33:48

Pag. 6

Productos Por Proveedor Con Corte a: 30/11/2021

800193639-5 ALUMAR S.A.S.										
Código	Nombre	Presen.	Barras	Cantidad	Compra	Compra+	Total	Venta	F.U.C.	I.
10111	SET 3 CORTADORES GALLETAS		8697950733007	9.00	2,960	3,522	26,640	6,0023/04/202	19	
10081	SET 3 CORTADORES GALLETAS		8697950733045	3.00	3,000	3,570	9,000	6,0024/11/202	19	
10098	SET 3 MANGAS REPOST.		0341180846201	9.00	19,360	23,038	174,240	33,0025/02/202	19	
10116	SET 4 COLGADORES DE PUERTA		7450037889933	6.00	4,101	4,880	24,609	7,0008/06/202	19	
10081	SET 4 CORTADORES DE GALLETAS		8697950733021	8.00	3,000	3,570	24,000	7,0023/04/202	19	
10112	SET 4 CUCHAR. MEDIDORAS ACERO		8903081080058	10.00	9,336	11,109	93,360	18,0008/06/202	19	
10081	SET 8 DECORADORES DE TORTA		8697950731195	25.00	4,080	4,855	102,000	8,0024/11/202	19	
10116	SET 9 MOLDES SILICONA		7450050144668	4.00	5,866	6,981	23,465	12,0008/06/202	19	
10074	SET CORTADORES REPOSTERIA		6934091450410	1.00	9,576	11,395	9,576	20,0003/11/202	19	
10082	SET CUCHARITAS MEDIDORAS 5		8697950740128	36.00	3,312	3,941	119,232	7,0024/11/202	19	
10074	SET DECORADOR CREMA		8697512622701	4.00	3,864	4,598	15,456	8,0003/11/202	19	
Total :				1,490.00			3,653,758		6,884,800	
13837042-1 CARLOS ENRIQUE MONTOYA RAMIREZ										
Código	Nombre	Presen.	Barras	Cantidad	Compra	Compra+	Total	Venta	F.U.C.	I.
10054	SHEFRUT SALSA 1000 GR			12.00	2,562	3,049	30,753	4,50031/10/202	19	
Total :				12.00			30,753		54,000	
80269692-3 COBURGOS-PROCESADORA Y DISTRIBUIDORADE C										
Código	Nombre	Presen.	Barras	Cantidad	Compra	Compra+	Total	Venta	F.U.C.	I.
10039	AZU. INCAU. / PROV. / B. M. LB			13.00	1,435	0	18,655	2,000 / /	05	
10131	AZU. PULVERIZADA COBURGOS X 5			25.00	18,960	19,908	474,000	28,00018/11/202	05	
10015	COCO COBURGOS AZUCARADO			20.00	21,330	23,640	426,600	34,00018/11/202	05	
10130	COCO COBURGOS AZUCARADO X			25.00	9,006	9,456	225,150	14,00018/11/202	05	
10015	COCO COBURGOS NATURAL TIPO B			75.00	13,800	14,490	1,035,000	22,00018/11/202	05	
10015	COCO COBURGOS NATURAL X KG			71.00	17,800	18,690	1,263,800	26,00018/11/202	05	
10015	COLORANTE CARAMELO			16.00	18,810	22,383	300,960	33,00018/11/202	19	
10039	FRUTA DE PAPAYA X 1 KG			20.00	5,019	5,973	100,392	9,00018/11/202	19	
10015	FRUTA DE PAPAYA X 2.5 KG			17.00	12,549	14,933	213,333	20,00018/11/202	19	
10131	POLVO HORNEAR COBURGOS X 1			45.00	4,547	5,411	204,633	8,00018/11/202	19	
Total :				327.00			4,262,523		6,660,000	
900341086-0 COMERCIAL NUTRESA S.A.S.										
Código	Nombre	Presen.	Barras	Cantidad	Compra	Compra+	Total	Venta	F.U.C.	I.
10000	CHAMPINONES TAJADOS SETAS		04122444400	11.00	26,811	31,905	294,921	36,0025/11/202	19	
10050	CHIPS COLORES 500 GR		7702007039573	7.00	9,326	11,097	65,282	13,0025/11/202	19	
10026	CHIPS SABOR CHOCO. BLANCO 1		7702007028973	3.12	15,851	18,862	49,534	22,0025/11/202	19	
10128	CHIPS SABOR CHOCO. NEGRO 1 KG		7702007028966	10.50	14,051	16,720	147,535	20,0025/11/202	19	
10100	CHOCUBIERTA BLANCA X 1KG		7702007067378	4.00	13,033	15,509	52,132	18,5025/11/202	19	
10091	CHOCUBIERTA OSCURA X 1 KG		7702007067361	8.00	11,040	13,137	88,320	15,5025/11/202	19	
10050	COBERT. MASA GLASE B. X 1 KG		7702007007275	10.00	14,519	17,277	145,190	20,5028/10/202	19	
10031	COBERT. MASA GLASE LECHE 1 KG		7702007000771	11.00	12,864	15,308	141,504	18,0025/11/202	19	
10037	CREMA CHANT. INSTANTANEA 80		7702007030068	56.00	2,420	2,879	135,520	3,4025/11/202	19	
10008	CREMA CHANT. X 1 KG		7702007265514	132.00	20,959	24,941	2,766,588	28,0025/11/202	19	
10026	GALLETA SULTANA TRIT. 1 KG X		7702025123087	1.00	12,390	0	12,390	17,500 / /	19	
10126	MANI TOSTADO PARTIDO		7702007227703	5.00	10,597	12,610	52,985	15,0028/10/202	19	
10128	POLVO DORADO X 20 GR			18.00	2,479	0	44,632	7,000 / /	19	
10128	POLVO DORADO X 50 GR			2.00	6,198	0	12,397	18,000 / /	19	
Total :				278.62			4,008,931		5,507,650	
900813743-8 COMERCIALIZADORA Y EMPACADORA AGRORISARA										
Código	Nombre	Presen.	Barras	Cantidad	Compra	Compra+	Total	Venta	F.U.C.	I.
10104	02 MELAZA AGRORISARALDA X 30			50.00	29,047	30,500	1,452,380	41,00005/04/202	05	
Total :				50.00			1,452,380		2,050,000	

Figura 14

Producto por Proveedor

DISTRIBUIDORA KANY SAS										
NIT: 900.613.655-1 RESPONSABLE DE IVA										
Fecha Reporte :13/12/2021 16:33:48 Pag. 5										
Productos Por Proveedor Con Corte a: 30/11/2021										
800193639-5	ALUMAR S.A.S									
Código	Nombre	Presen.	Barras	Cantidad	Compra	Compra-I	Total	Venta	F.U.C.	I.
10116	BANDEJA PIZZA X 26 CM			2.00	8,320	9,900	16,640	15,0008/06/202	19	
10034	BATIDOR MANUAL 10P X UND		8697512624804	-2.00	9,000	0	-18,000	11,000 / /	19	
10034	BATIDOR MANUAL 8P X UND		8697512624453	9.00	9,500	0	85,500	11,000 / /	19	
10033	BATIDOR MANUAL X UND		8697950726337	4.00	7,500	0	30,000	9,000 / /	19	
10034	BOWL ACERO INOXI. ALUMAR 17 CM		8903081012066	2.00	3,896	4,636	7,792	7,00023/04/202	19	
10035	BOWL ACERO INOXI. ALUMAR 18 CM		8903016426180	3.00	10,500	0	31,500	12,000 / /	19	
10055	CAPACILLO SILICONA CORAZON X		8854700000165	5.00	6,280	7,473	31,400	12,0008/06/202	19	
10055	CAPACILLO SILICONA		8854700000172	6.00	4,040	4,807	24,240	8,0008/06/202	19	
10117	CESTA MINI KAVETA		7861024944861	11.00	4,480	5,331	49,280	8,0008/06/202	19	
10058	COCTELERA ACERO INOXI. 500 ML			4.00	8,344	9,929	33,376	15,00023/04/202	19	
10099	CORTA PIZZA		648054542642	5.00	14,640	17,421	73,200	25,00025/02/202	19	
10081	CORTADOR SANDWICH		8697950731157	8.00	2,080	2,475	16,640	4,00024/11/202	19	
10112	CUCHARA GRANELERA ACERO		8903081010250	12.00	4,456	5,302	53,472	8,00023/04/202	19	
10064	CUCHARA HELADO ALUMINIO			7.00	6,088	7,244	42,616	11,00023/04/202	19	
10074	CUCHARA HELADO ALUMINIO			4.00	4,000	4,760	16,000	9,00003/11/202	19	
10116	CUCHARA HELADO GRAND. SMART		7450050596535	6.00	24,000	28,560	144,000	40,00008/06/202	19	
10116	CUCHARA HELADO PEQUE SMART		7450037356350	6.00	9,016	10,729	54,096	16,00008/06/202	19	
10093	CUCHILLO PAN 8" MANGO MADERA		7897240522828	5.00	5,856	6,968	29,280	12,00021/01/202	19	
10092	CUCHILLO PAN 7" TRAMONTINA		7891112002548	1.00	10,212	12,153	10,212	20,00021/01/202	19	
10082	DECORADOR DE CREMA		8697512622596	14.00	4,536	5,397	63,504	10,00024/11/202	19	
10117	DIVISOR GAVETAS		7896539201796	24.00	720	856	17,280	1,50008/06/202	19	
10075	ESPATULA SILICONA PEQUE.		8697512623937	1.00	3,784	4,502	3,784	7,50003/11/202	19	
10075	JARRA MEDIDORA ACRILICA		7896725318079	1.00	2,576	3,065	2,576	4,50003/11/202	19	
10032	JARRA MEDIDORAS PLASTIC. X 3		6934091478636	2.00	7,840	9,329	15,680	13,50008/06/202	19	
10112	MAJADOR DE PAPA		8697950728362	5.00	5,800	6,902	29,000	10,00023/04/202	19	
10035	MANGA DESECHABLE REPOSTERIA			389.00	619	736	240,806	2,00008/06/202	19	
10032	MINIMOLDES DE 4 PULG. X UND		070896421746	-4.00	18,000	0	-72,000	22,000 / /	19	
10044	MOLDE ALUMINIO DESECHABLE 7		7862100146384	1.00	2,408	2,865	2,408	4,00003/11/202	19	
10074	MOLDE ALUMINIO DESECHABLE 7.5		7862100141938	68.00	2,648	3,151	180,064	5,50008/06/202	19	
10116	MOLDE ALUMINIO RECT. C/TAPA			286.00	1,304	1,551	372,944	2,20008/06/202	19	
10060	MOLDE ALUMINIO REDONDO 25 CM			372.00	1,050	0	390,600	1,300 / /	19	
10099	MOLDE CUPCAKE X 12 UND		6935780154121	9.00	20,000	23,800	180,000	40,00025/02/202	19	
10099	MOLDE CUPCAKE X 6 UND		6935780110141	1.00	11,680	13,899	11,680	25,00025/02/202	19	
10102	MOLDE EMPANADITAS X 2 UND		8697950731140	9.00	3,112	3,703	28,008	6,00008/06/202	19	
10117	MOLDE EMPANADITAS X 3 UND		8697950731164	11.00	4,536	5,397	49,896	8,00008/06/202	19	
10032	MOLDE PARA PIZZA 32 CM X UND		7896856300455	-1.00	21,000	0	-21,000	28,000 / /	19	
10074	MOLDE SILICONA 6 CERDITOS		8854700000233	4.00	3,912	4,655	15,648	8,00003/11/202	19	
10075	MOLDE SILICONA 6 HUEVITOS		8854700000462	6.00	6,432	7,654	38,592	13,00008/06/202	19	
10117	MOLDE SILICONA FLOR X 10 UND		8854700010966	3.00	9,872	11,747	29,616	20,00008/06/202	19	
10075	MOLDE SILICONA NAVIDAD		8854700000257	2.00	3,672	4,369	7,344	7,50003/11/202	19	
10074	MOLDE SILICONA PANDA 16 CM		8854700000301	4.00	2,416	2,875	9,664	5,00003/11/202	19	
10117	MOLDE SILICONA X 16 DOGS		8854700000363	4.00	6,120	7,282	24,480	12,00008/06/202	19	
10117	MOLDE SILICONA X 20 PANDAS		8854700000387	1.00	12,248	14,575	12,248	22,00008/06/202	19	
10117	MOLDE SILICONA X 20 PATITOS		8854700000370	2.00	9,568	11,385	19,136	16,00008/06/202	19	
10075	MOLDE SILICONA X 24		8854700000448	3.00	12,160	14,470	36,480	24,00003/11/202	19	
10111	REFRACTARIA RECTANGULAR 2.1		7891155046882	5.00	12,000	14,280	60,000	20,00023/04/202	19	
10117	REFRACTARIA RECTANGULAR 2.7		7891155075783	5.00	13,184	15,688	65,920	24,00008/06/202	19	
10117	REFRACTARIA RECTANGULAR 3		7891155018667	5.00	12,440	14,803	62,200	22,00008/06/202	19	
10054	RODILLO FONDANT CON MANGO			4.00	24,648	29,331	98,592	50,00021/01/202	19	
10034	RODILLO WILTON X UND		0770896613547	5.00	14,792	17,602	73,960	30,00021/01/202	19	
10075	SET 2 MOLDES GELATINA		8697950731126	4.00	3,112	3,703	12,448	6,00003/11/202	19	
10082	SET 3 CORTADORES DE MASA		8697950732048	6.00	2,920	3,474	17,520	7,00024/11/202	19	
10082	SET 3 CORTADORES FONDANT		8697950731102	5.00	3,696	4,398	18,480	8,00024/11/202	19	
10081	SET 3 CORTADORES GALLETAS		8697950733427	1.00	4,080	4,855	4,080	8,00024/11/202	19	

Figura 15

Producto por Proveedor

DISTRIBUIDORA KANY SAS	
NIT: 900.613.655-1 RESPONSABLE DE IVA	
Fecha Reporte :13/12/2021 16:33:48	Pag. 4

Productos Por Proveedor Con Corte a: 30/11/2021

860013771-7		AJOVER S.A.S.								
Código	Nombre	Presen.	Barras	Cantidad	Compra	Compra+	Total	Venta	F.U.C.	I.
10021	BASE CUADRADA 33 X 33 CM			127.00	469	558	59,626	8008/03/202	19	
10021	BASE CUADRADA 35 X 35 CM			165.00	566	673	93,390	1,00017/07/202	19	
10095	BASE RECTANGULAR 59 X 51 CM			203.00	1,529	1,820	310,488	2,60011/09/202	19	
10102	CAJA DARNEL 66 OZ. 21.5 X 16 X 6			198.00	958	1,140	189,816	1,65008/03/202	19	
10127	CONT. 10 X 7 NEGRO 64 OZ TAPA CR			99.00	1,430	1,701	141,570	2,50031/08/202	19	
10045	CONT. 16 OZ TAPA PLASTICA X 20 U		7702458000078	46.00	6,472	7,701	297,712	9,00027/11/202	19	
10045	CONT. 24 OZ TAPA PLASTICA X 20 U		7702458019940	24.00	7,744	9,215	185,856	11,50026/10/202	19	
10042	CONT. BISAGRA L X UND			211.00	300	0	63,300	450 / /	19	
10042	CONT. CANOA X UND			416.00	126	149	52,416	25009/06/202	19	
10043	CONT. CUADRADO PEQUEÑO			790.00	152	180	120,080	30024/10/202	19	
10034	CONT. CUPCAKE X 2 UND			393.00	257	306	101,197	45008/02/202	19	
10033	CONT. CUPCAKE X UND			240.00	152	180	36,480	26011/09/202	19	
10043	CONT. DOBLE USO CRTAL. 12 OZ X			423.00	155	185	65,818	30030/07/202	19	
10043	CONT. DOBLE USO CRTAL. 16 OZ X			682.00	207	246	141,174	40027/10/202	19	
10040	CONT. DOBLE USO CRTAL. 24 OZ X			396.00	294	350	116,503	60005/06/202	19	
10040	CONT. DOBLE USO CRTAL. 8 OZ X			511.00	119	141	60,809	20002/02/202	19	
10036	CONT. MINIPACK M REDONDO			1,147.00	116	138	133,434	23009/06/202	19	
10036	CONT. MINIPACK S REDONDO			932.00	92	110	86,365	20030/03/202	19	
10041	CONT. PACK X UND			1,032.00	110	0	113,520	150 / /	19	
10010	CONT. SATEFY PLUS 16 OZ			200.00	345	410	69,000	65030/07/202	19	
10095	CONT. SELLO PLUS T. ALTA 16 OZ			899.00	289	344	260,260	50027/11/202	19	
10043	CONT. SELLO PLUS T. PLANA 24 OZ			26.00	480	0	12,480	600 / /	19	
10043	CONT. SELLO PLUS T. PLANA 64 OZ			39.00	900	0	35,100	1,300 / /	19	
10006	CONT. TRANS.TRIANGULAR 11X 5			564.00	234	278	131,976	40027/11/202	19	
10055	COPA VENECIANA CON TAP. 5 OZ X			10.00	5,000	0	50,000	6,500 / /	19	
10040	DOMO 3 CM PARA BANDEJA N° 1			83.00	130	0	10,790	200 / /	19	
10102	DOMO 6 CM PARA BANDEJA N° 1			119.00	209	248	24,871	40009/06/202	19	
10055	PLATO CHEVERE X 20 UND			42.00	500	0	21,000	800 / /	19	
10022	PLATO CON DIVISIONES GRANDE		645667207609	148.00	1,442	1,715	213,416	2,50002/10/202	19	
10128	PORTACOMIDA GRANDE T1			196.00	609	724	119,364	90031/10/202	19	
10035	PORTACOMIDA PEQUEÑO T1			398.00	286	340	114,027	45027/10/202	19	
10043	TAPA DOMO 16 OZ X UND			791.00	137	163	108,841	27027/10/202	19	
10115	TAPA DOMO 3 CM			119.00	75	89	8,984	15024/05/202	19	
10040	TAPA DOMO 8 Y 12 OZ X UND			290.00	103	122	29,870	20030/07/202	19	
10041	TAPA PACK X UND			252.00	40	0	10,080	100 / /	19	
Total :				18,595.00			6,146,184		10,643,980	
901306830-1		ALIMENTOS REYES DE COLOMBIA S.A.S								
Código	Nombre	Presen.	Barras	Cantidad	Compra	Compra+	Total	Venta	F.U.C.	I.
10099	ESENCIA REYES		7708659741222	15.00	1,260	1,500	18,909	2,00009/08/202	19	
10099	MERMELADA REYES		7709990060479	10.00	1,806	2,149	18,067	2,50023/02/202	19	
10099	VINAGRE REYES 500 GR		7709274860114	23.00	840	1,000	19,329	1,50020/05/202	19	
Total :				48.00			56,305		89,500	
900945088		ALTURA INTERNACIONAL S.A.S.								
Código	Nombre	Presen.	Barras	Cantidad	Compra	Compra+	Total	Venta	F.U.C.	I.
10075	BOLSA			412.00	1,261	1,500	519,532	2,00019/10/202	19	
Total :				412.00			519,532		824,000	
800193639-5		ALUMAR S.A.S								
Código	Nombre	Presen.	Barras	Cantidad	Compra	Compra+	Total	Venta	F.U.C.	I.
10117	AVENA DETALLADA X KG			4.00	3,524	0	14,096	4,000 / /	19	
10116	BANDEJA GALLETAS BETTY GRAND.		6935780156521	3.00	20,480	24,371	61,440	35,00008/06/202	19	
10116	BANDEJA GALLETAS BETTY PEQUE		6935780156514	3.00	18,720	22,276	56,160	32,00008/06/202	19	
10111	BANDEJA PIZZA X 20 CM			10.00	6,760	8,044	67,600	12,00008/06/202	19	

Figura 16

Producto por Proveedor

DISTRIBUIDORA KANY SAS										
NIT: 900.613.655-1 RESPONSABLE DE IVA										
Fecha Reporte :13/12/2021 16:33:48 Pag. 3										
Productos Por Proveedor Con Corte a: 30/11/2021										
<u>900077060-8</u>										
Código	Nombre	Presen.	Barras	Cantidad	Compra	Compra+I	Total	Venta	F.U.C.	I.
10093	PAPEL VINIPEL 50 MTS		7707339930123	1.00	1,806	2,149	1,806	2,602	9/01/2021	19
Total :				1.00			1,806			2,600
<u>860013771-7</u>										
Código	Nombre	Presen.	Barras	Cantidad	Compra	Compra+I	Total	Venta	F.U.C.	I.
10094	PLATO CON DIVISIONES PEQUE 24			188.00	759	903	142,692	1,300	02/02/2021	19
Total :				188.00			142,692			244,400
<u>830113476-9</u>										
Código	Nombre	Presen.	Barras	Cantidad	Compra	Compra+I	Total	Venta	F.U.C.	I.
10124	POLVO BRONCE X 10 GR			7.00	2,565	3,053	17,961	4,000	11/08/2021	19
10124	POLVO BRONCE X 30 GR			7.00	5,131	6,107	35,923	10,000	11/08/2021	19
Total :				14.00			53,885			98,000
<u>860075787-1</u>										
Código	Nombre	Presen.	Barras	Cantidad	Compra	Compra+I	Total	Venta	F.U.C.	I.
10024	POLVO HORNEAR KG		7707175885236	34.00	5,806	6,909	197,416	8,500	03/06/2021	19
Total :				34.00			197,416			289,000
<u>860000261-6</u>										
Código	Nombre	Presen.	Barras	Cantidad	Compra	Compra+I	Total	Venta	F.U.C.	I.
10014	PUDIN CEL' HADA VAINILLA X 1 HG		7702014515084	2.00	8,566	10,193	17,132	15,000	08/10/2021	19
Total :				2.00			17,132			30,000
<u>860075787-1</u>										
Código	Nombre	Presen.	Barras	Cantidad	Compra	Compra+I	Total	Venta	F.U.C.	I.
10038	RODILLO PASTELERO PROFE.			1.00	35,045	41,703	35,045	60,000	03/06/2021	19
10038	RODILLO PASTELERO PROFE.			2.00	43,810	52,134	87,621	78,000	03/06/2021	19
10039	RODILLO PASTELERO PROFE.			1.00	46,367	55,177	46,367	82,000	03/06/2021	19
10038	RODILLO PASTELERO PROFE.			2.00	45,447	54,081	90,894	80,000	03/06/2021	19
Total :				6.00			259,928			458,000
<u>860013771-7</u>										
Código	Nombre	Presen.	Barras	Cantidad	Compra	Compra+I	Total	Venta	F.U.C.	I.
10040	TAPA DOMO 24 / 32ONZ			335.00	187	223	62,913	4,000	02/02/2021	19
10040	BANDEJA # 1			470.00	52	61	24,440	10,024	10/2021	19
10059	BANDEJA BLANCA N° 25			-15.00	200	0	-3,000	400	/ /	19
10021	BASE CIRC. * 17 CM BLANCA X UND			589.00	85	101	50,359	15,003	11/2021	19
10022	BASE CIRC. * 17 CM NEGRA C/DOMO			95.00	652	775	61,940	1,100	10/09/2021	19
10021	BASE CIRC. * 21 CM BLANCA X UND			599.00	127	151	76,372	25,028	10/2021	19
10022	BASE CIRC. * 22 CM NEGRA C/DOMO			106.00	1,024	1,218	108,544	1,800	06/08/2021	19
10021	BASE CIRC. * 24.5 CM BLANCA X U			527.00	168	200	88,799	3,000	05/12/2021	19
10048	BASE CIRC. * 25.5 CM NEGRA DOMO			146.00	1,532	1,823	223,672	2,000	08/03/2021	19
10021	BASE CIRC. * 25.5 CM NEGRA			123.00	1,302	1,704	160,146	2,200	05/03/2021	19
10056	BASE CIRC. * 28 CM DOMO ALTA VIS			108.00	1,810	2,153	195,480	3,100	06/06/2021	19
10021	BASE CIRC. * 28 CM NEGRA DOMO			100.00	1,366	1,625	136,600	2,400	14/11/2021	19
10021	BASE CIRC. * 30 CM BLANCA X UND			911.00	252	300	230,027	45,027	11/2021	19
10040	BASE CIRC. * 33 CM NEGRA 12 CM D			114.00	2,058	2,449	234,612	3,500	11/09/2021	19
10022	BASE CIRC. * 33 CM NEGRA HONDA			13.00	2,444	2,908	31,772	4,000	03/04/2021	19
10021	BASE CIRC. * 34 CM BLANCA X UND			340.00	391	465	133,110	8,000	03/2021	19
10022	BASE CIRC. * 37 CM BLANCA X UND			447.00	546	650	244,285	1,000	04/10/2021	19
10022	BASE CIRC. * 42 CM BLNCA X UND			350.00	704	838	246,575	1,200	11/09/2021	19
10022	BASE CIRC. * 7.5 CM BLANCA X UND			54.00	30	0	1,620	100	/ /	19
10020	BASE CUADRADA 24 X 24 CM			591.00	170	0	100,470	300	/ /	19
10021	BASE CUADRADA 30 X 30 CM			381.00	388	461	147,828	800	03/2021	19

Figura 17

Producto por Proveedor

DISTRIBUIDORA KANY SAS										
NIT: 900.613.655-1 RESPONSABLE DE IVA										
Fecha Reporte :13/12/2021 16:33:48 Pag. 1										
Productos Por Proveedor Con Corte a: 30/11/2021										
<u>830113476-9</u>										
Código	Nombre	Presen.	Barras	Cantidad	Compra	Compra+	Total	Venta	F.U.C.	I.
10124	BAILARINA DECORAR PLAST.		6948870522885	1.00	33,755	40,169	33,755	70,000	11/08/2021	19
10077	BAILARINA PLASTICA		070896067159	18.00	30,430	36,212	547,756	60,000	11/08/2021	19
10124	BAILARINA PLASTICA ATECO		014963006085	5.00	34,939	41,577	174,697	70,000	11/08/2021	19
Total :				24.00			756,210			1,500,000
<u>860075787-1</u>										
Código	Nombre	Presen.	Barras	Cantidad	Compra	Compra+	Total	Venta	F.U.C.	I.
10033	COCOA X 250G			54.00	2,656	3,077	143,435	4,500	03/06/2021	19
Total :				54.00			143,435			243,000
<u>830113476-9</u>										
Código	Nombre	Presen.	Barras	Cantidad	Compra	Compra+	Total	Venta	F.U.C.	I.
10079	COLORANTE GEL WILTON			39.00	2,535	3,017	98,900	5,000	11/08/2021	19
Total :				39.00			98,900			195,000
<u>860075787-1</u>										
Código	Nombre	Presen.	Barras	Cantidad	Compra	Compra+	Total	Venta	F.U.C.	I.
10038	COLORANTE POLVO NARANJA 500			5.00	6,740	8,021	33,702	10,500	03/06/2021	19
10102	COLORANTE POLVO NEGRO 500 GR			1.00	12,928	15,384	12,928	22,000	03/06/2021	19
10037	COLORANTE POLVO ROSA. 500GR X			3.00	36,761	43,746	110,285	56,000	03/06/2021	19
Total :				9.00			156,915			242,500
<u>860013771-7</u>										
Código	Nombre	Presen.	Barras	Cantidad	Compra	Compra+	Total	Venta	F.U.C.	I.
10046	CONT. TRANS. TRIANGULAR 11 X 7			449.00	230	274	103,494	400	02/02/2021	19
Total :				449.00			103,494			179,600
<u>830113476-9</u>										
Código	Nombre	Presen.	Barras	Cantidad	Compra	Compra+	Total	Venta	F.U.C.	I.
10125	CORTADORES GLOBES Y NUBES		6923845006997	6.00	6,762	8,047	40,574	13,000	11/08/2021	19
10079	CORTADORES PUSH PRINT			10.00	5,635	6,705	56,351	11,000	11/08/2021	19
10019	CUBIERTA PREPARADA X KG		1601005	9.00	10,706	12,741	96,362	20,000	11/08/2021	19
Total :				25.00			193,288			368,000
<u>860013771-7</u>										
Código	Nombre	Presen.	Barras	Cantidad	Compra	Compra+	Total	Venta	F.U.C.	I.
10014	CUCHARITA DULCERA TAMI B. X 100		645667176509	33.00	2,860	3,403	94,380	4,000	06/06/2021	19
10040	CUCHARITA DULCERA TAMI X 100		645667269546	40.00	1,621	1,219	64,850	2,500	02/02/2021	19
Total :				73.00			159,230			232,000
<u>860075787-1</u>										
Código	Nombre	Presen.	Barras	Cantidad	Compra	Compra+	Total	Venta	F.U.C.	I.
10062	ESENCIA COCO SABRIMAX GARR		707175883768	10.00	21,325	25,377	213,257	32,000	03/06/2021	19
10041	ESENCIA MANTEQUILLA SABRIMAX			21.00	23,190	27,596	487,005	34,000	03/06/2021	19
Total :				31.00			700,262			1,034,000
<u>900192927-1</u>										
Código	Nombre	Presen.	Barras	Cantidad	Compra	Compra+	Total	Venta	F.U.C.	I.
10115	ESENCIA MANTEQUILLA			1.00	20,924	24,900	20,924	32,000	02/05/2021	19
Total :				1.00			20,924			32,000
<u>860075787-1</u>										
Código	Nombre	Presen.	Barras	Cantidad	Compra	Compra+	Total	Venta	F.U.C.	I.
10052	ESENCIA QUESO SABRIMAX GARR		7707175884857	16.00	21,325	25,377	341,212	32,000	03/06/2021	19
Total :				16.00			341,212			512,000

Figura 18

Producto por Proveedor

DISTRIBUIDORA KANY SAS										
NIT: 900.613.655-1 RESPONSABLE DE IVA										
Fecha Reporte : 13/12/2021 16:33:48 Pag. 2										
Productos Por Proveedor Con Corte a: 30/11/2021										
<u>900192927-1</u>										
Código	Nombre	Presen.	Barras	Cantidad	Compra	Compra+l	Total	Venta	F.U.C.	I.
		Presen.	Barras			Compra+l		Venta	F.U.C.	
10093	ESENCIA QUESO TROPISABOR		7707373088644	2.00	20,924	24,900	41,848	32,000	02/05/202	19
Total :				2.00			41,848			64,000
<u>860075787-1</u>										
Código	Nombre	Presen.	Barras	Cantidad	Compra	Compra+l	Total	Venta	F.U.C.	I.
10041	ESENCIA VAINILLA B. SABRIMAX		7707175883812	8.00	22,033	26,220	176,271	37,000	03/06/202	19
10018	ESENCIA VAINILLA B. SABRIMAX X U		7707175883799	48.00	3,518	4,186	168,875	6,500	03/06/202	19
Total :				56.00			345,147			608,000
<u>900192927-1</u>										
Código	Nombre	Presen.	Barras	Cantidad	Compra	Compra+l	Total	Venta	F.U.C.	I.
10035	ESENCIA VAINILLA B. TROPISABOR		7707373088545	2.00	20,924	24,900	41,848	32,000	02/05/202	19
Total :				2.00			41,848			64,000
<u>860075787-1</u>										
Código	Nombre	Presen.	Barras	Cantidad	Compra	Compra+l	Total	Venta	F.U.C.	I.
10052	ESENCIA VAINILLA NEGRA		7707175885175	15.00	25,919	30,843	388,785	37,000	03/06/202	19
Total :				15.00			388,785			555,000
<u>830113476-9</u>										
Código	Nombre	Presen.	Barras	Cantidad	Compra	Compra+l	Total	Venta	F.U.C.	I.
10125	ESPATULAS PLASTICA ATECO		014963013113	9.00	5,522	6,571	49,702	11,000	11/08/202	19
Total :				9.00			49,702			99,000
<u>860075787-1</u>										
Código	Nombre	Presen.	Barras	Cantidad	Compra	Compra+l	Total	Venta	F.U.C.	I.
10051	GELATINA S.S. X 250 GR			171.50	7,430	8,842	1,274,330	12,000	03/06/202	19
10115	GELATINA SABRIMAX X 5 KG			2.00	39,881	47,458	79,762	56,000	03/06/202	19
10098	GLICERINA CAROLESEN 4.8 KG			3.00	31,281	37,225	93,844	48,000	03/06/202	19
10020	GLICERINA CAROLESEN X UND 330		7707175885021	8.00	4,389	5,223	35,115	7,000	03/06/202	19
10020	GLICERINA CAROLESEN X UND 626		7707175880385	20.00	5,938	7,066	118,760	9,000	03/06/202	19
10036	GRAGEAS COLORISA ANGELITA		7707242980017	68.00	3,614	4,879	245,768	6,000	03/06/202	19
10096	GRAGEAS PERLADA DORADA			1.00	22,961	27,324	22,961	40,000	03/06/202	19
10095	GRAGEAS PERLADAS COLORISA			25.00	8,887	10,575	222,175	15,000	03/06/202	19
10096	GRAGEAS PERLADAS PLATEADAS			2.00	10,787	12,837	21,575	19,000	03/06/202	19
Total :				300.50			2,114,293			3,411,000
<u>830113476-9</u>										
Código	Nombre	Presen.	Barras	Cantidad	Compra	Compra+l	Total	Venta	F.U.C.	I.
10124	MANGA ATECO FLEX 12 IN X UND			7.00	7,889	9,388	55,228	15,000	11/08/202	19
10032	MANGA ATECO FLEX 21 IN X UND		014963030219	6.00	16,342	19,447	98,056	32,000	11/08/202	19
10032	MANGA ATECO FLEX 24 IN X UND		014963030240	4.00	20,287	24,141	81,149	40,000	11/08/202	19
10091	MARCADORES DECORAR		070896611925	9.00	5,607	6,672	50,465	11,000	11/08/202	19
10125	MOLDE SILICONA DONAS			5.00	14,088	16,764	70,440	27,000	11/08/202	19
10125	MOLDE SILICONA GEOM. CORAZON			5.00	15,778	18,776	78,893	30,000	11/08/202	19
10124	MOLDE SILICONA GLOBOS			6.00	8,453	10,059	50,718	16,000	11/08/202	19
10125	MOLDE SILICONA LOVE MI			3.00	11,270	13,412	33,812	22,000	11/08/202	19
10123	MOLDE SILICONA MICKEY CHOCO.			6.00	8,453	10,059	50,718	17,000	11/08/202	19
10124	MOLDE SILICONA OSO GEOM. 3D			12.00	8,453	10,059	101,436	17,000	11/08/202	19
10124	MOLDE SILICONA TRUFA GEOM.			8.00	5,635	6,705	45,081	11,000	11/08/202	19
Total :				71.00			716,001			1,397,000

Figura 19

Producto por Proveedor

DISTRIBUIDORA KANY SAS										
NIT: 900.613.655-1 RESPONSABLE DE IVA										
Fecha Reporte :13/12/2021 16:33:49 Pag. 7										
Productos Por Proveedor Con Corte a: 30/11/2021										
860511541-6 COMESTIBLES ALFA S.A.S.										
Código	Nombre	Presen.	Barras	Cantidad	Compra	Compra+l	Total	Venta	F.U.C.	I.
10000	CHAMPINONES TAJADOS ALFA		7703176908486	28.00	15,000	17,850	420,000	23,000	09/09/2021	19
10042	COCTEL DE FRUT. 820 GR X UND		7703176909612	5.00	5,000	0	25,000	6,000	/ /	19
10000	PEPINILLOS AGRIDULCES TAJADOS		7703176902217	27.00	2,300	2,737	62,100	4,000	09/09/2021	19
10007	UVAS PASAS JUMBO 10 KG CAJA			97.80	73,500	73,500	7,188,300	98,000	4/11/2021	00
Total :				157.80			7,695,400	10,366,400		
860049042-1 COMESTIBLES ITALO S.A.										
Código	Nombre	Presen.	Barras	Cantidad	Compra	Compra+l	Total	Venta	F.U.C.	I.
10026	COBERT. ITALO OSCURA 500 GR X		7702117008278	12.00	6,404	7,621	76,852	9,000	10/08/2021	19
10026	COBERT. ITALO SABOR A CHOCO.		7702117015481	7.00	5,875	6,991	41,126	8,200	10/08/2021	19
10026	COBERT. ITALO SABOR CHOCO.		7702117010363	9.00	6,887	8,196	61,989	9,600	10/08/2021	19
10045	GRAGEAS COLORES 3 KG		1770211700772	13.00	21,383	25,445	277,980	29,000	2/11/2021	19
10035	GRAGEAS COLORES ITALO X LB		7702117007745	144.00	3,796	4,517	546,652	5,500	2/11/2021	19
10037	GRAGEAS PLAT. ITALO 125 GR X		7702117007653	38.00	1,085	1,291	41,245	1,600	2/11/2021	19
10037	MASMELOS B. ITALO 120 GR X UND		7702117006076	15.00	1,473	1,753	22,099	2,100	10/08/2021	19
10065	PASTILLAS MY M LIBRA			7.50	8,610	10,246	64,580	15,000	2/04/2021	19
Total :				245.50			1,132,527	1,625,600		
37327433-5 CONFIOCAÑA										
Código	Nombre	Presen.	Barras	Cantidad	Compra	Compra+l	Total	Venta	F.U.C.	I.
10025	AZU. PULVERIZADA X UND		7702011006301	66.00	2,574	2,702	169,884	3,200	07/12/2021	05
10127	GOMITAS X 80 GR			1.00	873	1,178	873	1,500	07/12/2021	19
Total :				67.00			170,757	212,700		
890503586-2 COOPERATIVA DE CAFICULTORES DEL CATATUMB										
Código	Nombre	Presen.	Barras	Cantidad	Compra	Compra+l	Total	Venta	F.U.C.	I.
10083	CAFE DON ANTON 125 GR		7709990525397	25.00	2,428	2,549	60,714	3,000	03/11/2021	05
10083	CAFE DON ANTON 250 GR		7709990525353	12.00	4,761	5,000	57,143	6,000	03/11/2021	05
10083	CAFE DON ANTON 500 GR		7709990761429	12.00	9,047	9,499	108,570	11,000	03/11/2021	05
10062	CAFE GOURMET DON ANTON 250		7709990761405	12.00	10,761	11,300	129,143	13,000	03/11/2021	05
10062	CAFE GOURMET DON ANTON 500		7709990525373	13.00	19,904	20,899	258,761	24,000	03/11/2021	05
10126	TULA FIGUE P.			3.00	9,000	9,000	27,000	11,000	03/11/2021	00
Total :				77.00			641,332	780,000		
890201055-7 COOPERATIVA DE PANIFICADORES DE SANTANDE										
Código	Nombre	Presen.	Barras	Cantidad	Compra	Compra+l	Total	Venta	F.U.C.	I.
10120	HAR. COOPASAN LEUDANTE X 1 KG		7707352077270	39.00	2,257	2,370	88,028	3,000	07/07/2021	05
10120	HAR. COOPASAN PASTELERA X 25			65.52	61,434	64,506	4,025,174	78,000	11/11/2021	05
10112	HAR. COOPASAN X 50 KG			57.75	108,095	113,500	6,242,500	138,000	07/10/2021	05
10112	MARGARINA COOP. EXCELENCIA X			1.50	57,563	68,499	86,344	78,000	27/04/2021	19
10121	MARGARINA COOP. EXQUISITA PAN			5.00	42,016	49,999	210,084	60,000	07/10/2021	19
Total :				168.77			10,652,131	13,614,060		
804006133-5 DIEXCO S.A.S.										
Código	Nombre	Presen.	Barras	Cantidad	Compra	Compra+l	Total	Venta	F.U.C.	I.
10042	AJONJOLI X KG			18.50	10,400	10,400	192,400	12,500	03/11/2021	0.
10058	ALMIDON DE YUCA EXPANDEX 12			1.00	49,243	58,600	49,243	66,000	/ /	19
10005	AZU. PULVERIZADA RIOPAILA X 5 KG5 KG		7702127000064	11.00	21,619	22,699	237,809	30,000	23/11/2021	05
10023	BASE MERENGUE FLEISCHMMAN X		7701871002201	5.00	50,293	59,849	251,467	70,000	28/07/2021	19
10006	ESENCIA CANELA FLEISCHMAN		7701871000122	5.00	26,436	10,166	132,184	13,500	01/09/2021	19
10005	ESENCIA COCO FLEISCHMANN		7701871000139	6.00	9,021	10,734	54,126	13,000	03/11/2021	19
10006	ESENCIA MANTEQUILLA		7701871000153	3.00	9,496	11,300	28,488	13,500	29/06/2021	19
10005	ESENCIA QUESO FLEISCHMANN X		7701871000184	5.00	9,021	10,734	45,105	13,000	03/11/2021	19
10005	ESENCIA VAINILLA B. FLEISCHMANN		7701871000191	7.00	9,021	10,735	63,147	13,000	03/11/2021	19
10005	ESENCIA VAINILLA OSCURA		7701871000207	10.00	9,021	10,735	90,211	13,000	03/11/2021	19

Con esta actividad se le da cumplimiento al objetivo general de la pasantía que era poder llevar a cabo un inventario general para que cuadrara la mercancía física con la sistematizada que fue la dificultad encontrada en la dependencia a la cual fui asignada, para tal procedimiento se llevó a cabo el conteo manual de la mercancía deposita en bodega con el propósito de acomodar el inventario con un cotejo inicial y uno final y poder dejar así establecido el inventario físico y poder lograr dicho propósito del cuadro del mismo, seguido de esto, se ingresó al sistema ERP de la forma como se explica en la parte inicial del desarrollo de esta actividad, con la ayuda de la asesoría de Jenifer la encargada de estos procedimientos se llevó a cabo la comparación de los dos inventarios y poderlo cuadrar de forma satisfactoria, en el cual se encontraron mercancías vencidas y deterioradas, estableciendo para ellas una nota de inventario convirtiendo así en el proceso contable como un perdida de inventario, por otro lado se logró verificar y acomodar los códigos obsoletos y de toda la mercancía en general para subirla al sistema logrando así el cuadro del inventario.

3.1.4 Diseñar plan de apoyo para el área de operaciones y ventas como propósito para mejorar el desarrollo organizacional y el cumplimiento de los objetivos de cada área

3.1.4.1 Estudio delimitado del área de operaciones y ventas de la empresa Kany

S.A.S. A continuación se describen los componentes relacionados al plan.

Objetivos típicos: En general, se consideran seis objetivos durante la preparación del plan:

1. Minimizar los costos y maximizar las utilidades.
2. Maximizar el servicio al cliente.
3. Minimizar la inversión en inventario.
4. Minimizar los cambios en las tasas de producción.
5. Minimizar los cambios en los niveles de la fuerza de trabajo.
6. Maximizar la utilización de planta y equipo. (Marin, 2019)

Hubo una constante de la mano de obra, la fuerza de trabajo, determinando tiempos extras, tiempo de producción y el improductivo dentro del área para el cumplimiento de los objetivos.

Estrategia al nivel de inventario: Se llevó a cabo el inventario general de manera manual y se constató con el sistematizado por medio del Software MANAGER ERP.

Restricciones y costos pertinentes. Las restricciones pueden ser limitaciones físicas o relacionarse con las políticas administrativas.

Se planificó con varios tipos al preparar los planes de ventas y operaciones:

1. Costos del tiempo regular
2. Costos de tiempo extra
3. Costos de contratación y despido
4. Costos por mantenimiento de inventario
5. Costos por concepto de pedidos atrasados y desabasto (Marin, 2019)

La estructuración del plan de ventas y el tipo de operaciones que se desarrollarán deben estar de acuerdo con las metas y objetivos planteados estratégicamente en Kany y cada área respectivamente, sin tener muchos inconvenientes para su desarrollo y ejecución.

Los planes de producción y de personal se prepararon a partir del agrupamiento o agregación de productos. En general, Kany establece tres dimensiones.

Familias de productos. Se denota así un grupo determinado de clientes, servicios o mercancías que se encuentran dentro de una demanda similar y que cumplen requerimientos iguales en cada procedimiento, insumos y mano de obra.

Mano de obra. La gerencia de Kany tiene la posibilidad de agregar a los empleados de acuerdo con familias de productos, dividiendo la fuerza de trabajo en subgrupos y asignando un grupo diferente a la fabricación de cada familia de productos.

Tiempo. El tiempo que se ha estipulado en Kany es básicamente en 6 meses lo que dura el proceso de pasantía, aunque esto puede variar un poco de acuerdo a los lineamientos de las directivas de Kany.

Como primer punto, Kany requiere de la participación de los jefes de área y de todas las funciones de la empresa. El Marketing diseñado y utilizado en Kany proporciona información sobre la demanda y las necesidades de los clientes, y contabilidad aporta datos importantes de los costos y la situación financiera de la empresa.

Uno de los objetivos del área de finanzas en Kany es reducir el inventario, en tanto que el área de operaciones aboga por una unidad de trabajo más estable y menos dependencia del tiempo extra. En segundo lugar, el plan afecta a todas y cada una de las funciones.

3.1.4.2 Indagar acerca de la importancia de la capacitación del personal. El tema de la capacitación permite que la empresa transforme y modifique la gestión en cada una de las áreas que la integran, por lo cual esta actividad se planteó para convertirse en un elemento clave para su mayor crecimiento, se debe realizar inversiones pero que estas son recuperadas con el tiempo ya que permite que el personal se enriquezca de nuevos conocimientos ligados a su labor permitiendo así el normal desarrollo y consecución del logro de los objetivos de Kany.

Es por ello que toda empresa y en el caso de Kany nivel de capacitación de los empleados es normal, pero si se incentiva a la generación de recursos para que se convierta en alto, se conseguirán mejores niveles de productividad, siendo esta un factor que debe ser continuo en su aplicabilidad ya que este consigue un mejor proceso de planeación y ejecución de las tareas dentro de las áreas de la empresa.

La capacitación permite adquirir conocimiento y habilidades que llevadas a la práctica permiten que los asuntos de cada área sean solucionados y desarrollados de una mejor forma, aprovechando cada recurso con los que cuenta la empresa. Estableciendo así la relación entre lo que se requiere y lo que es necesario dentro de lo que se pretende enseñar, convirtiendo está en una necesidad para todo el equipo de trabajo de la empresa, teniendo de antesala un proceso de

selección del personal que cumpla con las capacidades y exigencias de la misma para el desarrollo de sus labores.

3.1.4.3 Diseñar acciones en cada área que permitan un mejoramiento continuo en la empresa. A continuación se detalla cada una de las acciones realizadas.

Área Contable Y Financiera. Acción N° 1: Gestionar un sistema de cobro de acuerdo con las políticas empresariales. Para poder implementar y gestionar un sistema de cobro se debe se deben brindar a los clientes las alternativas necesarias para que ellos puedan hacer sus pagos de forma anticipada entre ellos los incentivos como descuentos, y si estas alternativas no son suficientes se optó por cobrar un interés de tipo moratorio ya que esto se convierte en una dificultad pues el retraso en los pagos no permite un normal flujo de capital.

Acción N° 2. Llevar a cabo un registro minucioso de las entradas y salidas de dinero. En la empresa Kany se establece con su software contable un índice de liquidez que este arroja, y esta es una acción que se debe precisar para poder determinar con lo que se cuenta en cada momento, y para ello se debe llevar a cabo un registro diario del flujo de caja, determinado por los libros contables los cuales deben estar actualizados para tener un control sobre el capital de la organización, esta acción permite reconocer si el plan financiero se cumple o no a cabalidad y es por medio de un método de comparación por periodos que permitirá reconocer si la estrategia del plan financiero si está siendo útil para la empresa.

Acción N° 3. Llevar a cabo un inventario de forma individual tanto físico como sistematizado. En la empresa Kany mi mayor aporte como pasante fue el de llevar a cabo un inventario general y poder establecer que este se lleve a cabo en periodos no tan extensos, identificando así los productos que tiene mejor rotación y diseñando un sistema de alertas que permite conocer que productos se encuentran agotados o cuales no rotan dentro del mismo, para así mantener el nivel de ventas activo y poder conseguir que los que tengan menos salida puedan ser acogidos por los clientes actuales y potenciales.

Acción N° 4. Tener cuidado con el malgasto de fondos de la empresa. La empresa debe siempre tener presente dentro de su manejo administrativo y financiero evitar comprar cosas innecesarias o que no vayan a ser utilizadas dentro de la misma para su operación, solo se deben la materia prima y los insumos necesarios para una buena operación.

Acción N° 5. Establecer pedidos anticipados en el momento que sea indicado. Cuando se establece el requerimiento de una factura por anticipado es para poder conseguir una mayor liquidez realizando el intercambio con una factura pendiente de cobro.

Acción N° 6. Llevar a cabo inversiones provechosas en el software indicado. La adaptabilidad del Software Manager ERP fue una inversión que llevo a cabo Kany para mejorar sus procesos contables y de inventario, ya que este ha permitido agilizar dicha acción de manera eficaz, quedando resaltado que la inversión hecha con el mismo permitió el ahorro de tiempo y darles solución a los problemas relacionados con el tema de interés.

Acción N° 7. La parte contable debe estar auditada o controlada por un Revisor

Fiscal. El aspecto contable como es tan amplio y este a su vez debe llevar a cabo en cualquier tipo la empresa Kany no es la excepción por lo cual se sugiere que los procesos llevados a cabo en esta área deben ser controlados por una persona que se encuentre capacitada para tal fin, a pesar de que esto incida en un gasto adicional es importante denotar el verdadero estado contable y financiero de la empresa para tomar las decisiones en cuanto a inversión y adquisición de nuevos productos para su comercialización, siendo clave la experiencia de un profesional en esta área que permita un mejor resultados y una mayor rentabilidad.

Para el cumplimiento de estas acciones fue importante haber diseñado y establecido el manual de funciones a la empresa Kany, la cual no lo tenía y este es fundamental para reconocer la jerarquización de los cargos, delimitar sus funciones por área y conseguir el desempeño y ejecución óptimo de las mismas en cada uno de los procesos que se lleven a cabo para conseguir el desarrollo de los objetivos organizacionales, en cuanto al área contable y financiera los empleados que interactúen en ella y que fueron delimitados en el manual deben llevar a cabo primero que todo una buena gestión al sistema de cobro a los clientes que tengan algún tipo de crédito con la empresa, llevar a cabo el registro diario de las entradas y salidas de dinero por cualquier tipo de concepto, realizar periódicamente el inventario de forma individual tanto física como sistematizada a través del software utilizado, evitar el malgasto de fondos, adquirir herramientas tecnológicas especialmente en cuanto a software indicado y por último, realizar un control en cabeza de un revisor fiscal para que cada uno de los procedimientos llevados a cabo en cada área estén bien direccionados y encaminados a mejorar la rentabilidad de la empresa.

Área de Operaciones y Ventas. Esta área permite identificar si en realidad se están cumpliendo con los objetivos propuestos en cuanto a lo reflejado con el volumen de ventas que se arroja el software que se viene utilizando en Kany (MANAGER ERP), y es allí donde se establecen acciones para poder aprovechar los aspectos en los cuales la empresa es competitiva y marca su valor diferenciador.

Los aspectos que se tuvieron en cuenta para determinar si esta área estaba cumpliendo con sus objetivos propuestos fueron el proceso de generación del bien o servicio, las inversiones de capital, los ritmos de capacidad productiva, la rotación de stocks o mantenimiento de inventarios, la previsión de compras, además de la política de personal y el control de calidad, los cuales son elementos que juntos permitieron sacar adelante cada uno de los procesos que se establecieron desde el comienzo de la pasantía.

Las estrategias que se establezcan dentro del área de operaciones y ventas deben estar ligadas a los objetivos de la misma, además de encontrarse relacionadas con las demás áreas de la empresa ya que los resultados que se obtengan son el flujo constante de compartir información que permite el desarrollo de los mismos bajo las condiciones de validez, realistas, claros y medibles.

Entre las acciones se plantearon las siguientes:

Diseñar estrategias en esta área junto con la de mercadeo y ventas para que los productos de Kany mantenga un nivel de aceptación alto.

Regular en las áreas que conforman la empresa los diferentes procesos y que estos se encuentren delimitados a elevar el nivel de ventas de la misma.

Trabajar de la mano con las demás áreas estableciendo así un trabajo en equipo para poder conseguir que los recursos con los que se cuentan sean aprovechados al máximo y así poder darle viabilidad a todos los procesos que se diseñan en cada una de ellas.

Todos los procesos que se lleven a cabo en Kany deben estar ceñidos por principios de viabilidad y sostenibilidad para poder garantizar el normal funcionamiento de la misma.

El área de ventas es una de las más importantes y en la cual se refleja los resultados esperados en todo el proceso de planeación, por lo cual se debe hacer un seguimiento para mirar si están cumpliendo dichas metas, descubrir errores cometidos, superarlos y tener siempre presente que la calidad es el principal elemento en el desarrollo de cada tarea.

El área de operaciones y ventas es la que permite a la empresa evidenciar si cada uno de los procesos, el desempeño de funciones por cada empleado y su área específica están siendo llevados a cabo de manera eficiente, ya que los valores como hechos numéricos reflejados en los resultados obtenidos al final de cada periodo de cierre se ve evidenciado es en el nivel de ventas alcanzado y debe ser comparado con la meta que se había planteado y planeado al inicio de cada periodo de ejecución en la empresa Kany.

Las acciones que se establecieron para poder darle cumplimiento a este último objetivo están ligadas a las funciones que se establecieron en el manual de funciones especialmente a los que hacen parte de la misma, pues cada función o tarea asignada debe estar sujeta a una acción que dé como resultado el mejoramiento continuo de la empresa, y especialmente en el manejo del inventario que fue el objetivo principal del trabajo de pasantía, ya que no existía con claridad las existencias físicas con las sistematizadas y por ende no se sabía con qué productos se contaban, cuales estaban agotados y cuales tenían menor o mayor rotación, y es así como el haber establecido una delimitación de funciones mediante la elaboración del manual permitió un mejor desempeño por cada uno de los empleados y generar un aporte significativo por área para elevar el nivel de ventas de Kany y asegurar su participación en el mercado y alcanzar una mejor rentabilidad.

Capítulo 4. Diagnostico Final

En el proceso de mi labor como pasante y en la ejecución de cada una de las actividades que se plantearon al iniciarla, primero se llevó a cabo un reconocimiento de la empresa, llevando a cabo una descripción de la misma, su misión, visión, objetivos organizacionales entre otros aspectos que me permitieron reconocer el aspecto organizacional con el cual cuenta Distribuciones Kany S.A.S., luego a partir de allí fui asignada al área de operaciones y ventas específicamente en la labor de evaluar la bodega y el inventario de la empresa, identificando que el problema existente es que muchos de los productos que se encuentran de forma física no coinciden con lo que se encuentran sistematizados en el Software manager ERP, y que a este se le debía dar el correcto uso para llevar a cabo un inventario que mostrara la verdadera realidad de la empresa con respecto a su operación de ventas de los productos que oferta al mercado, la labor muy exhaustiva, ya que son muchos los productos que se manejan pero se llevó a cabo un inventario general que permitió reconocer cuales eran las falencias y las cuales fueron denotadas para poder diseñar estrategias que permitieron su mejoramiento y cumplir así con el objetivo asignado que era el de llevar a cabo un sistema de inventario que permitiera contrarrestar las entradas con las salidas y poder así la empresa tener certeza con lo que cuenta y lo que no para establecer acciones en cada área que la integran con el fin de conseguir un mejoramiento continuo, igualmente, me permito como pasante aplicar mis conocimientos teóricos a un enfoque práctico que es la finalidad de la pasantía.

Capítulo 5. Conclusiones

Los sistemas de inventarios desde que se comenzaron aplicar en las empresas juegan un papel importante dentro de ellas, ya que son la herramienta necesaria para determinar las salidas y entradas del producto distribuido, sin embargo, aunque en la actualidad existen diversos modelos y métodos de solución con el propósito de tomar las decisiones pertinentes al sistema utilizado, es falso decir que existe un método claro y preciso que respalde dicho soporte, pero es importante que las empresas a través del sistema utilizado de inventarios generen valor agregado de competitividad por medio de una política clara y coordinada con las demás áreas pero que este encaminada al control exhaustivo de los inventarios en cuanto a los productos terminados y la materia prima que se utiliza como proceso inicial de la cadena de suministro y abastecimiento, teniendo en cuenta la demanda del producto y estar al día con los pedidos y entregas en los tiempos estimados con respecto a cada etapa de la cadena.

Con respecto al primer objetivo se logró diseñar una estrategia de inventario para poder llevar a cabo uno general que permitiera superar las dificultades encontradas con respecto a las existencias físicas y sistematizadas, identificando también los errores y dificultades que se estaban llevando a cabo a la hora de realizar este tipo de procedimientos que son importantes para conseguir una mejor rentabilidad, del mismo modo se estableció un diagnóstico del inventario con el que contaba la empresa y además se consiguió llevar a cabo un mejor y adecuado manejo del software utilizado Manager ERP.

En el segundo objetivo se pudo reconocer que la empresa es una organización y como tal todas las áreas deben trabajar en pro de obtener los mejores niveles de rentabilidad, es por ello que se estableció una relación entre las funciones de las demás áreas de la empresa con la de inventarios, pues se evidencio claramente que estas son un punto de apoyo para contribuir al mejoramiento del sistema de inventario utilizado.

En el tercer objetivo se desarrolló todo el proceso de inventario general, se evaluaron las alternativas de solución para poder superar las debilidades y errores detectados que estaba llevando a cabo la empresa en cuanto a códigos obsoletos y productos que no tenían una constante rotación poderlos incluir dentro del sistema, además se llevó a cabo la sugerencia de que una sola persona se encargara de llevar a cabo este tipo de procedimientos y que se encontrara con las capacidades pertinentes para hacerlo, igualmente, se superó el error de llevar a cabo las entradas y salidas de la mercancía que más rota incluyendo así todo el portafolio, además por medio del sistema de alertas en el cual se detecta cual producto esta pronto a terminarse para contar con él en el momento indicado y poder cumplir con los pedidos de los clientes.

Por último, y como último objetivo se pudo establecer que el área de operaciones y ventas juega un papel indispensable en el fortalecimiento comercial de la empresa, ya que según el nivel de ventas alcanzado es el que mide la rentabilidad de la misma, igualmente, el aspecto de la capacitación constante al personal de todas las áreas permite un mejor desempeño y mejores resultados para la empresa, por lo cual se establecieron las acciones pertinentes en cada área en general para alcanzar dichos fines.

Capítulo 6. Recomendaciones

De acuerdo al proceso de pasantía realizado durante el tiempo estipulado se pudo evidenciar que la empresa debe llevar a cabo un inventario periódico de forma continua con cada uno de los productos que tiene en su portafolio no únicamente con los que más tienen rotación, ya que debido a ello era que no coincidía el inventario físico con el sistematizado, teniendo como apoyo el Software MANAGER ERP.

La delimitación de funciones con la estructuración del manual y el diseño del organigrama institucional fue un punto de apoyo para reconocer que en Kany existía la necesidad de su implementación para que se evidenciará un orden específico y poder así establecer cada área específica y que cada empleado llevara a cabo sus funciones y no hacer las de otros que no corresponden a su cargo, respetando así la jerarquización de la empresa mediante un control que evidencie el cumplimiento del mismo, y poder conseguir el desarrollo de los objetivos planeados en el proceso administrativo y de esta forma influir en superar las dificultades en cuanto al inventario de la empresa.

Igualmente, como un proceso alterno y que es de mucha utilidad para Kany aparte del Software manager que maneja debe tomar como una alternativa el diseño de gestión realizado en Excel como un mecanismo de alerta automáticamente cuando el stock de algún producto se encuentre en un nivel bajo a punto de acabarse y así evitar que resulte como faltante con el apoyo de realizar periódicamente un inventario general con toda la mercancía y solo con la que tenga

mayor rotación y que sea orientado y llevado a cabo por una sola persona que tenga las capacidades y los conocimientos necesarios para hacerlo de forma eficiente.

Por último, con el análisis de las acciones llevadas a cabo en el área de operaciones y ventas se evidenció la necesidad de llevar a cabo una constancia capacitación del personal del mismo como elemento esencial el cumplimiento de metas con el fin de elevar el nivel de ventas alcanzado, con la ayuda de un manejo de inventarios y manejo de mercancías, además se sugiere establecer un plan de capacitación al personal de la empresa para poder así alcanzar con estándares de eficiencia los objetivos organizacionales.

Referencias

- Alarcon, G., & Vargas, H. (2019). *Los marcos normativos contables en Colombia y la presentación de la información financiera*. Obtenido de <http://www.comunidadcontable.com/BancoConocimiento/los-marcos-normativos-contables-en-colombia-y-la-presentacion-de-la-informacion-financiera-en-taxono.asp?>
- Arango, M., Zapata, J., & Adarme, W. (2011). *Aplicación del modelo de inventario manejado por el vendedor en una empresa del sector alimentario colombiano*. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/1492/149222633003.pdf>
- Arrieta, G. V. (2017). *Marketing digital y su poder en la comunicación*. Obtenido de <https://repository.usta.edu.co/bitstream/handle/11634/4523/VargasGivanni2017.pdf>
- Blog Apuntes de Marketing Razonable*. (2013).
- Cortes, M., & Rodriguez Hernando. (2016). *Los beneficios de la implementar un sistema ERP en las empresas colombianas. Estudio de caso*.
- Gutierrez, M. G. (2019). *AGUACHICA EN LA MIRA: PROGRAMA DE DENUNCIA Y PROBLEMÁTICAS SOCIALES, PARA EL CANAL DE TELEVISIÓN 20 MEGARED DEL MUNICIPIO DE AGUACHICA CESAR*. Universidad Francisco de Paula Santander Ocaña .
- Gutierrez, V., & Vidal, C. (2008). *Modelo de gestión de inventarios en cadenas de abastecimiento*. Obtenido de <http://www.scielo.org.co/pdf/rfiua/n43/n43a12.pdf>
- Hospiclinic de Colombia SAS. (2019). *Asistencia comercial*. Obtenido de <https://hospiclinicas.com/quienes-somos/>

Loubet, O. (2020). *Recolección de datos: técnicas de investigación de campo*. Recuperado el 25 de Agosto de 2020

Rodriguez, J. (2019). *Los marcos normativos contables en colombia y la presentacion de la informacion financiera en taxonomias*. Obtenido de <https://repository.unilibre.edu.co/bitstream/handle/10901/9422/Proyecto%20de%20grado%2012.1.1.pdf?sequence=1>

Rojas, C. R. (2017). *ELEMENTOS PARA EL DISEÑO DE TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN: UNA PROPUESTA DE DEFINICIONES Y PROCEDIMIENTOS EN LA INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA*.

Serna, J., Gonzalez, L., & Aristizabal, A. (2010). *Sistema de control de inventario*. Obtenido de <https://dspace.tdea.edu.co/bitstream/handle/tda/375/SISTEMA%20DE%20CONTROL%20DE%20INVENTARIO.pdf;jsessionid=2D07EC808CF7450C5FF7F34990D6B471?sequence=1>

Apéndices

Apéndice A. Registro Fotográfico.

