

**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y**

**NEGOCIOS**

**TESIS DE GRADO**

**PREVIA LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE**

**INGENIERA EN FINANZAS Y AUDITORIA CPA**

**TEMA:**

**IMPLEMENTACIÓN DE UN MANUAL PARA EL**

**CONTROL Y ADMINISTRACIÓN DE LA CUENTA**

**INVENTARIOS EN LA “DISTRIBUIDORA HERRERA”**

**DIRECTOR: CPA. DR. JORGE GUERRERO**

**AUTORA: JACQUELINE HERRERA**

**2010**

## **DEDICATORIA**

*A DIOS, por haberme concedido salud y fuerzas para emprender mis más grandes sueños, por no dejarme caer en momentos en los que me sentía derrotada.*

*A mi Madre **Olguita**, en quién encontré todo el apoyo que necesitaba para alcanzar todo lo que me propuse y por darme todo el amor que de ella he recibido. Gracias por estar a mi lado y compartir todo mis lágrimas y alegrías.*

*A mis Abuelitos **José y Victoria**, que aunque ya no estén aquí seguro estarían contentos y orgullosos por todo lo que he conseguido.*

*A mi Hijo **Marco Sebastián**, por el amor que dé el recibo, ya que por el todo el esfuerzo que he realizado para culminar mi carrera profesional.*

*A mi Familia **Marcelo, Mita, Cristian, Mary, Javier y Paúl** por estar pendientes y preocupados en todo mi vida universitaria.*

## *AGRADECIMIENTO*

*A la Universidad Tecnológica Equinoccial, que me acogió en sus aulas durante toda mi carrera universitaria, donde me he formado como profesional sin dejar de lado mi formación personal.*

*A los **Excelentes Profesores**, quienes con entusiasmo y mucha paciencia imparten los mejores conocimientos para hacer de los alumnos personas útiles para la sociedad.*

*Agradezco de manera muy especial al **CPA. DR. Jorge Guerrero**, por las importantes sugerencias y ayuda que me brindó, ya que él ha sido mi guía durante el desarrollo de este trabajo, por su valioso aporte para el logro de los objetivos planteados.*

## INDICE

### CAPITULO I

<b>1.1 ANTECEDENTES</b>	<b>1</b>
<b>1.2 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA</b>	<b>2</b>
1.2.1 Diagnostico	2
1.2.2 Causas	2
1.2.3 Pronóstico	3
1.2.4 Control al pronóstico	3
<b>1.3 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA</b>	<b>4</b>
<b>1.4 JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN</b>	<b>4</b>
1.4.1 Justificación Teórica	4
1.4.2 Justificación Metodológica	5
1.4.3 Justificación Práctica	5
<b>1.5 HIPÓTESIS A DEFENDER</b>	<b>5</b>
<b>1.6 OBJETIVO DE LA INVESTIGACIÓN</b>	<b>6</b>
1.6.1 Objetivo General	6
1.6.2 Objetivos Específicos	6
<b>1.7 VARIABLES DE LA INVESTIGACIÓN</b>	<b>7</b>
1.7.1 Variable Independiente	7
1.7.2 Variable Dependiente	7
<b>1.8 METODOLIGÍA DE LA INVESTIGACIÓN</b>	<b>7</b>
1.8.1 Método de la Observación	8
1.8.2 Método Inductivo	8
1.8.3 Método Deductivo	8

### CAPÍTULO II

<b>2. BASE CONCEPTUAL</b>	<b>9</b>
<b>2.1 QUE SON LOS INVENTARIOS</b>	<b>9</b>
<b>2.2 IMPORTANCIA DE LOS INVENTARIOS EN LA EMPRESA</b>	<b>10</b>
<b>2.3 MÉTODOS DE VALORACIÓN DE LOS INVENTARIOS</b>	<b>11</b>
2.3.1 Método FIFO	11
2.3.2 Método LIFO	12

<b>2.3.3 Método PROMEDIO</b>	<b>13</b>
<b>2.4 CODIFICACIÓN DE LOS INVENTARIOS</b>	<b>18</b>
<b>2.5 BASE LEGAL</b>	<b>19</b>
<b>2.5.1 NORMAS ECUATORIANAS DE CONTABILIDAD NEC 11</b>	<b>19</b>
2.5.1.01 Objetivo	19
2.5.1.02 Alcance	19
2.5.1.03 Definiciones	20
2.5.1.04 Cuantificación de Inventarios	20
2.5.1.05 Costos de Inventarios	21
2.5.1.06 Costos de Compra	21
2.5.1.07 Costo de Conversión	21
2.5.1.08 Otros Costos	22
2.5.1.09 Costos de Inventarios de un Proveedor de Servicio	23
2.5.1.10 Técnicas para la Cuantificación del Costo	23
2.5.1.11 Formulas de Costeo	24
2.5.1.12 Valor Neto Realizable	25
2.5.1.13 Reconocimiento como Costo y Gasto	26
2.5.1.14 Revelación	27
<b>2.6 LEY DE REGIMEN TRIBUTARIO INTERNO Y SU REGLAMENTO</b>	<b>28</b>
<b>2.7 IMPUESTO</b>	<b>29</b>
2.7.1 Concepto	29
2.7.2 Impuestos Directos	29
2.7.3 Impuestos Indirectos	29
2.7.4 Hecho Generador	30
2.7.5 Sujetos del Tributo	30
2.7.5.01 El sujeto activo	30
2.7.5.02 El sujeto pasivo	30
2.7.5.03 El contribuyente	30
2.7.5.04 El responsable	31
<b>2.8 IMPUESTO AL VALOR AGREGADO (IVA)</b>	<b>31</b>
2.8.1 Objeto del impuesto	31
2.8.2 Quienes Deben Pagar	31
2.8.3 Sobre que se Paga	32
2.8.4Cuál es el Período Tributario	32

<b>2.8.5</b>	<b>Cuanto se tiene que Pagar</b>	<b>32</b>
<b>2.8.6</b>	<b>Sujetos del Impuesto</b>	<b>32</b>
<b>2.8.6.01</b>	<b>Sujeto Activo</b>	<b>32</b>
<b>2.8.6.02</b>	<b>Sujeto Pasivo</b>	<b>33</b>
<b>2.8.6.03</b>	<b>Entidad de Agentes de Retención</b>	<b>33</b>
<b>2.8.6.04</b>	<b>Base Imponible</b>	<b>33</b>
<b>2.9</b>	<b>IMPUESTO A LA RENTA</b>	<b>34</b>
<b>2.9.1</b>	<b>Objeto del Impuesto</b>	<b>34</b>
<b>2.9.2</b>	<b>Ingresos de Fuente Ecuatoriana</b>	<b>34</b>
<b>2.9.3</b>	<b>Sujetos de Impuesto</b>	<b>36</b>
<b>2.9.3.01</b>	<b>Sujeto Activo</b>	<b>36</b>
<b>2.9.3.02</b>	<b>Sujeto Pasivo</b>	<b>36</b>
<b>2.9.3.03</b>	<b>Excepciones</b>	<b>37</b>
<b>2.9.3.04</b>	<b>Sobre que se Pagar</b>	<b>37</b>
<b>2.10</b>	<b>IMPUESTO A LOS CONSUMOS ESPECIALES (ICE)</b>	<b>38</b>
<b>2.10.1</b>	<b>Objeto del Impuesto</b>	<b>39</b>
<b>2.10.2</b>	<b>Base Imponible</b>	<b>38</b>
<b>CAPÍTULO III</b>		
<b>3.</b>	<b>DIAGNÓSTICO DE LA EMPRESA</b>	<b>40</b>
<b>3.1</b>	<b>ANTECEDENTES</b>	<b>40</b>
<b>3.1.1</b>	<b>Antecedentes Históricos</b>	<b>40</b>
<b>3.1.2</b>	<b>Antecedentes Científicos</b>	<b>40</b>
<b>3.2</b>	<b>MISIÓN</b>	<b>41</b>
<b>3.3</b>	<b>VISIÓN</b>	<b>41</b>
<b>3.4</b>	<b>OBJETIVO GENERAL DE LA EMPRESA</b>	<b>41</b>
<b>3.5</b>	<b>OBJETIVO ESPECÍFICO</b>	<b>41</b>
<b>3.6</b>	<b>Procedimientos contables que aplican para el control de la empresa y en especial para el control de inventarios</b>	<b>42</b>
<b>3.6.1</b>	<b>Ventas</b>	<b>43</b>
<b>3.6.2</b>	<b>Cobros</b>	<b>43</b>
<b>3.7</b>	<b>ANÁLISIS FODA</b>	<b>44</b>
<b>3.7.1</b>	<b>Fortalezas</b>	<b>44</b>
<b>3.7.2</b>	<b>Oportunidades</b>	<b>45</b>

<b>3.7.3 Debilidades</b>	<b>45</b>
<b>3.7.4 Amenazas</b>	<b>46</b>
<b>3.8 CUMPLIMIENTO TRIBUTARIO ANTE EL SRI</b>	<b>46</b>
<b>3.9 METODOLÓGIA DE LA INVESTIGACIÓN</b>	<b>46</b>

## **CAPÍTULO IV**

<b>4. DISEÑO DE IMPLEMENTACIÓN DE UN MANUAL PARA EL CONTROL Y ADMINISTRACIÓN DE LA CUENTA INVENTARIOS</b>	<b>70</b>
<b>4.1 INTRODUCCIÓN</b>	<b>70</b>
<b>4.2 OBJETIVOS</b>	<b>70</b>
<b>4.2.1 Objetivo General</b>	<b>70</b>
<b>4.2.2 Objetivos Específicos</b>	<b>71</b>
<b>4.3 POLITICAS DE INVENTARIOS</b>	<b>71</b>
<b>4.4 ÁMBITO APLICACIÓN</b>	<b>73</b>
<b>4.5 SISTEMA DE CONTROL DE INVENTARIOS</b>	<b>75</b>
<b>4.5.1 COMPRAS</b>	<b>75</b>
<b>4.5.1.01 Procedimiento de Compras</b>	<b>76</b>
<b>4.5.1.02 Flujograma de Compras</b>	<b>77</b>
<b>4.5.1.03 Diseño del Documento</b>	<b>78</b>
<b>4.5.1.04 Instructivo de llenado</b>	<b>80</b>
<b>4.5.1.05 CANTIDAD ECONÓMICA DE PEDIDO</b>	<b>81</b>
<b>4.5.2 Ventas</b>	<b>86</b>
<b>4.5.2.01 Procedimiento de Ventas</b>	<b>87</b>
<b>4.5.2.02 Flujograma de Ventas</b>	<b>88</b>
<b>4.5.2.03 Diseño del Documento</b>	<b>89</b>
<b>4.5.2.04 Instructivo de llenado</b>	<b>91</b>
<b>4.5.3 Devoluciones</b>	<b>91</b>
<b>4.5.3.01 Procedimiento de Devolución</b>	<b>92</b>
<b>4.5.3.02 Flujograma de Devolución</b>	<b>93</b>
<b>4.5.3.03 Documento a Utilizarse</b>	<b>94</b>
<b>4.5.4 Despacho</b>	<b>94</b>
<b>4.5.4.01 Procedimiento del Despacho</b>	<b>95</b>
<b>4.5.4.02 Flujograma del Despacho</b>	<b>96</b>
<b>4.5.4.03 Documento a Utilizarse</b>	<b>97</b>

<b>4.6 CRITERIO DE CLASIFICACIÓN CONTABLE DE LOS INVENTARIOS.</b>	<b>97</b>
<b>4.6.1 Precios de la Factura</b>	<b>98</b>
<b>4.6.2 Precios Ponderado</b>	<b>98</b>
<b>4.6.3 Método PEPS</b>	<b>98</b>
<b>4.7 REGISTROS CONTABLES</b>	<b>99</b>
<b>4.7.1 Ingreso a Bodega</b>	<b>99</b>
<b>4.7.2 Egreso de bodega</b>	<b>100</b>
<b>4.7.3 Ventas</b>	<b>100</b>
<b>4.7.4 Devoluciones de mercaderías</b>	<b>101</b>
<b>4.8 SELECCIÓN DE SOFTWARE DE CONTROL</b>	<b>102</b>
<b>4.9 ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL</b>	<b>108</b>
<b>4.10 FUNCIONES DE CADA DEPARTAMENTO</b>	<b>109</b>
<b>4.10.1 Niveles Jerárquicos</b>	<b>109</b>
<b>4.10.1.01 Directorio</b>	<b>109</b>
<b>4.10.1.02 Gerente General</b>	<b>109</b>
<b>4.10.1.03 Departamento Financiero</b>	<b>110</b>
<b>4.10.1.04 Departamento de Ventas</b>	<b>110</b>
<b>4.10.1.05 Departamento de Bodega</b>	<b>111</b>
<b>4.11 SECCIÓN COMPRAS</b>	<b>111</b>
<b>4.12 SECCIÓN DE CONTABILIDAD</b>	<b>112</b>
<b>4.13 SECCIÓN DE BODEGA</b>	<b>112</b>
<b>4.14 Cuadro de referencia del Sistema de Codificación</b>	<b>113</b>
<b>4.14.1 SISTEMA DE CODIFICACIÓN PARA EL INVENTARIO</b>	<b>114</b>
<b>4.15 PROGRAMA DE TRABAJO PARA LA CONSTATAción FÍSICA DE LAS MEDICINAS E INSUMOS MÉDICOS QUE SE ENCUENTRAN A CARGO DE LA DISTRIBUIDORA HERRERA</b>	<b>128</b>
<b>CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES</b>	<b>135</b>
<b>CONCLUSIONES</b>	<b>135</b>
<b>RECOMENDACIONES</b>	<b>137</b>
<b>GLOSARIO DE TÉRMINOS</b>	<b>138</b>
<b>INFORME EJECUTIVO</b>	<b>144</b>
<b>BIBLIOGRAFÍA</b>	<b>146</b>
<b>ANEXOS</b>	<b>148</b>



## **CAPÍTULO I**

### **1.1 ANTECEDENTES**

En los últimos años el planeta ha sufrido varios cambios, especialmente en lo referente al manejo de los negocios, razón por la cual las prácticas comunes las que se han venido dirigiendo en los negocios, las cuales han sido organizaciones basadas en el análisis y la optimización de cada una de sus áreas funcionales que en estos momentos van perdiendo vigencia.

La base de toda empresa es la compra y venta de productos, de ahí que en la actualidad se inclina por la clasificación de los productos en Inventarios, ya que el objetivo principal que persigue este elemento operacional es establecer estrategias diferenciadas que faciliten el abastecimiento eficiente de los productos que se van a comercializar y también a orientarse a la satisfacción de los clientes.

La Implementación de los Inventarios se deriva de la importancia que tienen los productos o también llamadas existencias para la empresa los cuales necesitan de un método ideal para su plena administración y control.

Es importante mencionar que a través de un buen manejo contable eficiente, se podrá saber al final de cada periodo, la situación económica y financiera en la que se encuentra con exactitud de la empresa.

También decimos que a través de un elemento control de existencias se busca un nivel de Inventarios que permita un máximo nivel de servicio a los clientes a un mínimo costo.

# **UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL**

---

En la mayoría de las empresas el manejo y control de Inventarios no tiene un nivel de importancia muy alto, mientras que para otras empresas es la prioridad; tomando en cuenta los ítems con los que se trabaje, pese a que este generalmente representa una inversión bastante alta, también es una alternativa fácil con el fin de evadir tareas más complejas.

En la actualidad las empresas tienen como uno de sus objetivos ser competitivas en el mercado global con esto ya será más fácil mantener un Inventario eficiente, ya que este, si es demasiado grande y su movimiento no es bueno porque se podría considerar como un pasivo.

## **1.2 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

### **1.2.1 Diagnostico**

La información sobre los inventarios que estos momentos estamos observando en la distribuidora no es buena y nos afecta para una mejora en la producción es decir que los inventarios en este momento son obsoletos.

Los inventarios no están bien ordenados por lo que los códigos de cada producto se mezclan y producen confusiones para la entrega.

### **1.2.2 Causas**

- Existe un déficit en la distribuidora.
- Puede existir sobre stock

# **UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL**

---

- Puede existir una falta de coordinación entre el personal que está encargado del área de abastecimientos y el área de ventas.
- Debe existir un incremento en los costos.

## **1.2.3 Pronóstico**

Se nos comunico que si la distribuidora sigue con el actual manejo de inventarios la empresa podrá disminuir y hasta perder a sus clientes y su competitividad sino realizamos los cambios necesarios. Para poder superar la situación actual y obtener buenos resultados debemos tener una infraestructura acorde a lo que se necesita al igual que debemos cambiar las políticas; la administración con lo cual obtendremos una oportuna atención con inventarios y una atención eficiente y efectiva hacia nuestros clientes.

## **1.2.4 Control del Pronóstico**

Este problema en conjunto nos permitirá ver que la actual situación tanto de los inventarios, de las política administrativas y contables cambien en el transcurso del tiempo, por lo se pone como alternativa a este problema la Implementación de un Manual de Control y Administración con lo cual podremos optimizar mejor el área de abastecimientos y producción con ello podremos llegar a los objetivos que la distribuidora se planteó, la distribuidora al mantener la situación actual podría perder competitividad.

# **UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL**

---

## **1.3 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA**

Por medio de la siguiente pregunta se pretende determinar y analizar la causa y motivo por el cual se desarrolla el manual:

¿Cuál es el efecto producido dentro de la distribuidora por la falta de un Sistema de Abastecimiento?

Esta respuesta se puede resolver mediante LA IMPLEMENTACIÓN DE UN MANUAL DE CONTROL Y ADMINISTRACIÓN EN LA CUENTA INVENTARIOS EN LA “DISTRIBUIDORA HERRERA” y el beneficio que este trae a los propietarios y principalmente a los clientes, quienes con el mejoramiento de la empresa se verían beneficiados en el servicio y la calidad de atención.

## **1.4 JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN**

Esta investigación se realiza porque se necesita saber cuál es el problema o en donde se está fallando dentro del área de los inventarios, para lo cual es mejor realizar la Implementación de un Sistema de Abastecimientos, con lo cual se mejorará dicha área y la distribuidora tendría una mejor rentabilidad.

### **1.4.1 Justificación Teórica**

La investigación ha sido propuesta para buscar la aplicación de una nueva teoría en la implementación de abastecimientos en la Distribuidora Herrera, donde se encontrarán varias explicaciones a situaciones que están afectando el área de

# **UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL**

---

abastecimientos y distribución de productos, y con ello justificar la utilización y ejecución de la teoría de inventarios y abastecimientos.

## **1.4.2 Justificación Metodológica**

La aplicación y utilización de los modelos estadísticos, la distribución de probabilidades, el conteo de inventarios y la optimización de pedidos permitirá encontrar los productos requeridos por los clientes y dar soluciones inmediatas a la entrega inoportuna de dichos productos.

## **1.4.3 Justificación Práctica**

El resultado de la investigación será una solución a los problemas de pedidos de Inventarios que realiza la empresa, es decir cuando pedir, cuanto pedir y sobre todo conocer el costo del manejo de inventarios que con su aplicación nos permitirá mejorar la actual situación.

## **1.5 HIPÓTESIS A DEFENDER**

La Implementación de un Sistema de Abastecimientos en la “DISTRIBUIDORA HERRERA” permitirá mejorar la eficiencia de la empresa, mediante un control adecuado de los inventarios y generación de información oportuna y confiable para la toma de decisiones.

# **UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL**

---

## **1.6 OBJETIVO DE LA INVESTIGACIÓN**

### **1.6.1 Objetivo General**

Elaborar un Manual de abastecimientos que permita a la empresa mejorar el Sistema de inventarios actuales y determinar la viabilidad económica, financiera de la implementación del Sistema de Abastecimientos.

### **1.6.2 Objetivos Específicos**

1. Analizar la estructura de la distribuidora.
2. Determinar el segmento de mercado real al cual la empresa se está dirigiendo.
3. Analizar la capacidad de endeudamiento de la empresa.
4. Analizar los posibles tipos de financiamientos.
5. Determinar el efecto de los productos importados y la influencia en los clientes.
6. Analizar el desenvolvimiento del mercado y los diferentes factores por los cuales están sufriendo cambios.
7. Analizar el espacio actual de la empresa con respecto al promedio de clientes.

# **UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL**

---

## **1.7 VARIABLES DE LA INVESTIGACIÓN**

### **1.7.1 Variable Independiente**

La Implementación de un Sistema de Abastecimientos para la empresa es el elemento principal de análisis el cual depende del control que se tenga tanto al momento de ingreso del producto así como su salida, pero también tenemos que tener en cuenta el momento que se encuentra almacenada para ver si existe sobre stock o déficit. Dentro de las variables independientes se tiene la demanda de los productos, los costos de los productos a ser adquiridos, las políticas de los proveedores.

### **1.7.2 Variable Dependiente**

Existen algunas variables dependientes que se tienen que ser tomadas en cuenta como es el poseer las cantidades óptimas a ser pedidas, el nivel de servicio, control de calidad, los seguros.

## **1.8 METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN**

Se explica que dentro de la Implementación de un Sistema de Abastecimientos se quiere llegar a un nivel de profundidad muy alto ya que se estudiara detalladamente todos los problemas que posee esta área, se utilizarán todos los métodos que sean necesarios así como los instrumentos de encuestas, y las técnicas de fichaje serán utilizadas con respecto al nivel de optimización del costeo de inventarios.

# **UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL**

---

## **1.8.1 Método de la Observación**

Dentro de este método veremos en que nos ayuda tender un sistema de inventarios dentro de la empresa, si los inventarios están bien distribuidos y si su aplicación es la correcta o necesita modificaciones.

## **1.8.2 Método Inductivo**

Por lo cual aquí se ve como prioridad si la empresa tiene un buen manejo de los productos si existe lo contrario que es que no haya la suficiente cantidad de un producto.

## **1.8.3 Método Deductivo**

Este método deriva de aspectos particulares de las leyes. Teorías o normas. Por lo cual se podría decir que va de lo universal a lo particular por lo tanto se dice que la empresa tiene que ver primero lo general en este caso serian los abastecimientos, y de ahí llegaríamos al problema que se encuentra dentro de ellos como un ejemplo seria la existencia de sobre stock o la existencia de un déficit para con ello poder encontrar una solución al problema.

Fuentes y técnicas para la recopilación de información

Dentro de esta implementación se tomaran en cuenta los textos correspondientes a los inventarios al igual que las revistas de actualidad y sin olvidar las encuestas tanto a los proveedores como a los empleados.



## **CAPÍTULO II**

### **2. BASE CONCEPTUAL**

#### **2.1 QUE SON LOS INVENTARIOS**

Los inventarios son aquellos que incluyen todos aquellos bienes y materiales que se utilizan en los procesos de fabricación y distribución los cuales son básicamente para la venta. Dentro de las empresas a la mercadería se les denomina inventarios.

Al inventario se lo clasifica como Activo Corriente puesto que se espera convertirlo en efectivo en un periodo de un año, en las empresas de manufactura existen tres tipos de inventarios: materia prima, productos en proceso y los productos terminados. Así mismo el inventarios involucra el capital, utiliza el espacio de almacenamiento, requiere de manejo, se deteriora y en algunas ocasiones, se vuelve obsoleto, causa impuestos, necesita ser asegurado, puede ser robado y algunas veces se pierde, con frecuencia se encuentra que la administración de los inventarios es poco consistente e ineficiente, los cuales incluyen malos pronósticos, programación fortuita y atención inadecuada en los procesos de preparación y generación de ordenes es decir que los inventarios pueden encubrir irregularidades y es una manera de que la administración las pase por alto, en estos casos el inventario incrementa los costos y la productividad sin reforzar los ingresos netos.

## **2.2 IMPORTANCIA DE LOS INVENTARIOS EN LA EMPRESA**

Una empresa tiene que tener en cuenta que los inventarios son una parte muy importante dentro de la misma por eso podemos decir que el Control de inventarios es un aspecto crítico de la Administración exitosa ya que esta sabrá cuando mantener un inventario y que este implica un alto costo, las empresas no pueden darse el lujo de mantener una cantidad de dinero detenida en existencias excesivas ya que el objetivo de un buen servicio al cliente y de una producción eficiente es mantener a los inventarios en un nivel óptimo. Por lo cual la administración de la empresa es la encargada de verificar que tan bien administrado se encuentran dichos inventarios.

El hecho de tener existencias sin movimiento en las bodegas significa tener dinero ocioso lo cual afecta enormemente a las empresas por ello estas deben tener en cuenta las oportunidades que ofrecen tanto la demanda como la oferta, de manera que la existencias en inventarios permanezcan en las bodegas el tiempo justo para cuando el cliente las requiera.

También la falta de un inventario adecuado puede interrumpir el proceso de producción, es decir que los inventarios son importantes dentro de la toma de decisiones para la distribución de la mercadería sin dejar de lado los números de bodegas que posea la empresa ya que estos podrá afectar a los artículos terminados, otra decisión muy importante son las compras y la producción para combinar artículos para el reabastecimiento el cual también será afectado en algún momento.

# **UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL**

Por otra parte la administración de los inventarios de artículos individuales comprende los conceptos y técnicas para decidir qué y cuándo ordenar, cuándo se necesita, cuándo ordenar la compra o producción, cómo y en dónde almacenarlo.

Por lo cual decimos que la toma de decisiones en cada uno de estos niveles son importantes para la empresa y estos deben estar integrados y apoyados en los objetivos de dichas empresas.

## **2.3 MÉTODOS DE VALORACIÓN DE LOS INVENTARIOS**

Existen varios métodos para determinar el valor del inventario cuando se adquieren artículos idénticos en momentos diferentes y a distintos precios. Es necesario abrir una tarjeta de kardex por cada tipo de mercadería, los métodos más utilizados son tres:

- Método FIFO
- Método LIFO
- Método PROMEDIO

### **2.3.1 Método FIFO**

Es el que asume el hecho de que el costo de la mercadería vendida debe registrarse en base al orden y al precio en que dichas mercaderías ingresaron a la empresa a dicho método también se lo conoce como PRIMERAS EN ENTRAR PRIMERAS EN SALIR es decir que lo primero en entrar en mercadería es lo primero que tiene que salir.

# **UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL**

---

Para el caso de las devoluciones en compras estas deberán registrarse al costo es decir al mismo precio que ingresaron a la empresa y para la devolución en ventas se tomara como referencia el último precio y pasarán a ubicarse en el primer lugar para que estas sean las primeras en salir en la próxima venta.

## **2.3.2 Método LIFO**

Es lo contrario al método FIFO ya que esta asume el hecho de que el costo de la mercadería vendida deberá registrarse en base al último precio y último Ingreso a este método también se lo conoce como ULTIMAS EN ENTRAR PRIMERAS EN SALIR es decir lo último que entra en mercadería es lo primero que tiene que salir.

Para el caso de las devoluciones en compras al igual que en el método anterior se registran al costo es decir al mismo precio que ingresan a la empresa y las devoluciones en ventas se tomará como referencia al primer precio y pasará a ubicarse en el último lugar para que estas sean las primeras en salir en la próxima venta.

Aunque este método con la aplicación de las NIIF'S, desaparecerá.

## **2.3.3 Método PROMEDIO**

A través de este método el costo de la mercadería vendida se registrará en base al costo o precio promedio y se obtiene el valor / cantidad, el precio promedio se mantiene constante no cambia a no ser que la empresa realice una nueva compra ya a un precio diferente.

# UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL

Para el caso de las devoluciones en compras al igual que los métodos anteriores se registrarán al costo es decir al mismo precio que ingresaron a la empresa y la devolución en ventas es al costo promedio es decir al precio que se registra su salida. **Ejemplo:**

La Empresa COMANDATO S.A. en el mes de noviembre de 2009 tiene en existencia las siguientes mercaderías:

10 Televisores a 280,00 c/u

12 Refrigeradoras a 320,00 c/u

14 cocinas a 180,00 c/u

Durante el mes de noviembre la empresa realiza las siguientes transacciones

Nov. 04 compras de

9 Televisores en 283.00 c/u

10 refrigeradoras en 322,00 c/u

8 cocinas en 183,00 c/u

Nov. 06 De la última compra se devuelven, por no estar de acuerdo con el pedido

2 Televisores

1 Refrigeradora

3 Cocinas

# **UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL**

---

Nov. 10 Se vende

14 Televisiones en 560.00 c/u

16 refrigeradoras en 600,00 c/u

17 cocinas en 330,00 c/u

Nov. 12 De la última se devuelven, por no estar de acuerdo con el pedido

2 Televisiones

3 refrigeradoras

3 cocinas

Nov. 15 Se vende en el mismo precio de la venta de nov. 10

4 Televisiones

5 refrigeradoras

5 cocinas

Amanera de ejemplo en cada artículo elegiremos un método de variación de mercaderías así:

Para las televisiones se utilizara el método FIFO

Para las refrigeradoras se utilizara el método LIFO

Para las cocinas se utilizara el método PROMEDIO

# UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL

Método FIFO

Archivo										
Unidad de método										
Código										
Fecha	Detalle	Compras			Ventas			Existencias		
		Cantidad	Precio unit	Valor	Cantidad	Precio unit	Valor	Cantidad	Precio unit	Valor
Nov. 04	Balance							10	280,00	280,00
Nov. 04	Fact. 100	9	283,00	2547,00				10	280,00	
								9	283,00	5347,00
Nov. 06	Fact. 100	2	283,00	566,00				10	283,00	
								7	2910,00	4781,00
Nov. 10	Fact. 01				10	280,00		3	283,00	849,00
					4	283,00	3932,00			
Nov. 12	Fact. 02				2	283,00	566,00	5	283,00	849,00
Nov. 15	Fact. 03				4	283,00	1132,00	1	283,00	283,00

# UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL

Método LIFO

Archivo										
Unidad de método										
Código										
Fecha	Detalle	Compras			Ventas			Existencias		
		Cantidad	Precio unit	Valor	Cantidad	Precio unit	Valor	Cantidad	Precio unit	Valor
Nov. 04	Balance							12	320,00	3840,00
Nov. 04	Fact. 100	10	322,00	3220,00				12	320,00	
								10	322,00	7060,00
Nov. 06	Fact. 100	1	322,00	322,00				12	320,00	
								9	322,00	6738,00
Nov. 10	Fact. 01				9	322,00		5	320,00	1600,00
					7	320,00	5138,00			
Nov. 12	Fact. 02				3	322,00	966,00	5	320,00	
								3	322,00	2566,00
Nov. 15	Fact. 03				3	322,00				
					2	320,00	1606,00	3	320,00	960,00



# UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL

Método PROMEDIO

Archivo										
Unidad de método										
Código										
Fecha	Detalle	Compras			Ventas			Existencias		
		Cantidad	Precio	Valor	Cantidad	Precio	Valor	Cantidad	Precio	Valor
			unit			unit			unit	
Nov. 04	Balance							14	180,00	2520,00
Nov. 04	Fact. 100	8	183,00	1464,00				22	181,09	3984,00
Nov. 06	Fact. 100	2	183,00	366,00				20	180,90	3618,00
Nov. 10	Fact. 01				17	180,90	3075,20	3	180,90	542,70
Nov. 12	Fact. 02				3	180,90	542,70	6	180,90	1085,40
Nov. 15	Fact. 03				5	180,90	904,50	1	180,90	180,90

## **2.4 CODIFICACIÓN DE LOS INVENTARIOS**

Para facilitar la localización de los materiales almacenados en la bodega, las empresas utilizan sistema de codificación de materiales. Cuando la cantidad de artículos es muy grande, se hace casi imposible identificar por sus respectivos nombres, marcas o tamaño.

Para facilitar la administración de los materiales se deben clasificar los artículos con base en un sistema racional, que permita procedimientos de almacenamientos adecuados, operativos de la bodega y control eficiente de las existencias.

A esta también se le puede denominar catalogación, simplificación especificación, normalización, esquematización y codificación de todos los materiales que componen la existencia de la empresa.

Existen varias formas de codificar que son por Código de barras. Código electrónico de productos. Código para procesamiento de datos. Criterios de codificación.

Clasificación o agrupación. Especificidad. Materiales excluibles de la codificación. Procedimiento para requerir un código. Responsabilidad. Políticas. Beneficios y beneficiarios.

## **2.5 BASE LEGAL**

### **2.5.1 NORMAS ECUATORIANAS DE CONTABILIDAD NEC 11**

Esta norma ha sido desarrollada con referencia a la Norma de Contabilidad NIC 2, no se intentan que las Normas Ecuatorianas de Contabilidad se apliquen a partidas inmateriales.

#### **2.5.1.01 Objetivo**

El objetivo de esta norma es prescribir o señalar el tratamiento contable para inventarios bajo el sistema de costos históricos, esta norma proporciona guías prácticas sobre la determinación del costo y su subsecuente reconocimiento como un gasto, incluyendo cualquier disminución a su valor neto de realización.

Esta norma también brinda lineamientos sobre las fórmulas de costeo que se usan para asignar costos a inventarios.

#### **2.5.1.02 Alcance**

Esta norma se debe aplicar en todas las empresas en los Estados Financieros preparados en el contexto del sistema de costo histórico en la contabilidad de inventarios que no sea:

- a) El trabajo en proceso que se origina bajo los contratos de constitución incluyendo contratos de servicios directamente relacionados
  
- b) Instrumentos financieros

# **UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL**

---

- c) Inventarios de productos de ganado, de productos forestales y agricultura, y depósitos de mineral en la medida que son cuantificados a su valor neto de realización de acuerdo con prácticas bien establecidas en ciertas industrias.

## **2.5.1.03 Definiciones**

Los siguientes términos se usan en esta norma con el significado que se indica en cada caso:

Los inventarios son activos:

- a) Retenidos para su ventas en el curso ordinario de los negocios
- b) En el proceso de producción para dicha venta; o
- c) En la forma de materiales o suministros que serán consumidos en el proceso de producción o en la presentación de servicios.
- d) Valor neto realizable es el precio estimado de venta en el curso ordinario de los costos estimados necesarios para hacer la venta.

## **2.5.1.04 Cuantificación de Inventarios**

Los inventarios deben ser cuantificados al más bajo de su costo y su valor neto de realización.

# **UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL**

---

## **2.5.1.05 Costos de Inventarios**

El costo de inventarios debe comprender todos los costos de compra, costos de conversión y otros costos incurridos para traer los inventarios a su presente ubicación y condición.

## **2.5.1.06 Costos de Compra**

Estos costos comprenden los precios de compra más derechos de importación y otros impuestos más transporte, manejo y otros costos directamente atribuibles a la adquisición de productos terminados, materiales y servicios. Los descuento por pronto pago, bonificaciones y otras partidas similares se deducen en la determinación de los costos de compra.

## **2.5.1.07 Costo de Conversión**

Estos costos incluyen costos directamente relacionados a las unidades de producción tales como la mano de obra directa también se incluye una asignación sistemática de gastos indirectos de producción fijos y variables los cuales se incurren al momento de ser convertidos los materiales en productos terminados.

Los gastos indirectos de producción fijos son aquellos costos de conversión se basa en la capacidad normal de las instalaciones de producción. El nivel real de producción puede ser usado si se aproxima a la capacidad normal. Los gastos indirectos no asignados son reconocidos como un gasto en el periodo en que fueron incurridos.

# **UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL**

---

Los gastos indirectos de producción variables son asignados a cada unidad de producción sobre la base del uso real de las instalaciones de producción.

En otros casos un proceso de producción puede dar como resultados que se estén produciendo más de un producto simultáneamente esto se puede dar cuando los costos de producción de cada producto no son identificados por separados estos se asignan en los productos sobre una base consistente y racional, dicha asignación puede ser basada en el valor relativo de ventas de cada producto ya sea en la etapa de proceso de producción donde pueden ser identificados los productos o en la terminación de la producción cuando sucede este tipo de casos a menudo son cuantificados a su valor neto de realización y como resultado se da la cantidad de registro del principal producto no será sustancialmente al costo.

## **2.5.1.08 Otros Costos**

“Estos costos se deberán incluir en el costo de inventarios solo en la medida que son incurridos para traer los inventarios a su presente ubicación y condición. Todos los costos incluidos los costos de inventarios que son reconocidos como gastos en un periodo donde fueron incurridos son los siguientes:

- a) Cantidades anormales de materiales desperdiciados, mano de obra, u otros costos de producción
  
- b) Costos de almacenamiento, excepto que esos costos sean necesarios previamente en el proceso de producción en una etapa más avanzada de producción

# **UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL**

---

c) Gastos indirectos administrativos que no contribuyen a traer los inventarios a su presente ubicación y condición ; y

d) Costos de venta”.<sup>1</sup>

## **2.5.1.09 Costos de Inventarios de un Proveedor de Servicio**

Estos costos consisten primordialmente en la mano de obra y otros costos del personal que están directamente relacionados con proporcionar los servicios esto también incluye al personal de supervisión y los gastos indirectos atribuibles.

Por otro lado la mano de obra y otros costos relacionados con las ventas al igual que el personal administrativo en general no son incluidos pero son reconocidos como gastos en el periodo en que se incurren.

## **2.5.1.10 Técnicas para la Cuantificación del Costo**

Se dice que si los resultados se aproximan al costo pueden usarse por conveniencia las técnicas para la cuantificación del costo de inventarios los cuales son el método de costo estándar o el método detallista.

Los métodos estándares son aquellos que toman en cuenta los niveles normales de eficiencia y utilización de la capacidad estos métodos se los revisa frecuentemente y si es el caso serán modificados dependiendo de las situaciones actuales.

---

<sup>1</sup> CPA Jorge Maestre; CPA Jorge Amaya Jara, (2004) “Normas ecuatorianas de contabilidad NEC”, Editorial EdiGab, Ecuador, pp. 290,291.

# UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL

En el caso de los métodos detallistas se lo utiliza frecuentemente en la industria de menudeo para cuantificar inventarios numerosos de artículos con rápida rotación que poseen márgenes similares los cuales no pueden ser usados en otro tipo de métodos de costeo.

El costo de inventario se determina reduciendo del valor de venta del inventario a menudo se usa un porcentaje promedio para cada departamento menudeo.

## **2.5.1.11 Formulas de Costeo**

“La identificación de los costos significa que se atribuyen costos específicos a partidas identificadas de inventarios esto se realiza en partidas que son segregadas para un proyecto específico sin tomar en cuenta si fueron compradas o producidas, no hay que dejar de lado a los grandes números de partidas de inventarios que son intercambiables, se dice que la identificación específica no es apropiada ya que la selección de partidas podrían ser hechas para obtener efectos predeterminados sobre la utilidad neta o la pérdida en el periodo.

Existen tres tipos de formulas PEPS (Primeras en entrar, primeras en salir) es decir que las que fueron compradas primero son vendidas primero, y consecuentemente las partidas remanentes en inventario al finalizar el periodo son aquellas compradas o producidas más recientemente.

El costo promedio ponderado este costo es determinado al promedio ponderado del costo de las partidas similares al principio de un periodo y el costo de partidas similares compradas o producidas durante el periodo, este costo puede ser



# UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL

calculado en una base periódica o dependiendo de las circunstancias de la empresa.

La fórmula de UEPS (Últimas en entrar, primeras en salir) es decir que las partidas de inventario que fueron compradas o producidas al último son vendidas primeras por lo cual las partidas restantes al final de periodo son aquellas compradas o producidas primero.

## **2.5.1.12 Valor Neto Realizable**

El costo de inventario no puede ser recuperable si este se encuentra dañado es decir si se han vuelto parcial o totalmente obsoletos o si sus precios de venta han bajado, otro punto para que no puedan ser recuperables es si han aumentado los costos estimados de terminación o los costos estimados al ser incurridos para efectuar la venta. La práctica de rebajo por medio de este costo está en que el punto de vista de los inventarios no deben ser asentados en libros con exceso de las cantidades que se esperan que sean liquidadas en su venta o en su uso.

En algunos casos es mejor agrupar a las partidas similares o relacionadas esto se puede dar en las partidas de inventarios que sean retaconas en la misma línea de producción que tienen propósitos similares como se dijo anteriormente que son producidos o vendidos dentro de una misma área geográfica, estas partidas no pueden ser evaluadas de forma separada de otras partidas en esa línea de productos, es muy importante tener en cuenta que no se debe realizar una rebaja a los inventarios apoyado en la clasificación de dichos inventarios.

## **UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL**

---

También se dice que los estimados del valor neto realizable son establecidos por la evidencia más confiable en el momento de realizar los estimados es decir en cuanto a la cantidad que se espera y se liquide en los inventarios, dichos estimados también toman en cuenta las fluctuaciones de los precios o costos relacionas directamente con los inventarios, esto se da al final del periodo donde se podrán confirmar las condiciones.

Existe otro estimado a tomarse en cuenta que es el propósito para el que se mantiene el inventario un ejemplo de esto puede ser que se base en el precio de venta que se encuentra en un contrato si dichas ventas son menores a las cantidades mantenidas en inventarios, el exceso del valor neto realizable se basara en precios generales de ventas.

Las cantidades normales de materiales y otros suministros mantenidas para el uso de la producción de inventarios no son disminuidas por debajo del costo de los productos terminados en los que serán incorporados los cuales se esperan sean vendidos a un costo mayor es decir por encima de él. No obstante cuando existe una baja en el precio de materiales nos quiere decir que el costo de los productos terminados excederá el valor neto realizable por el cual los inventarios de materiales se rebajaran, esto puede dar paso a que el costo de reemplazo pueda ser la mejor cuantificación disponible del valor neto realizable.

### **2.5.1.13 Reconocimiento como Costo y Gasto**

Cuando los inventarios son vendidos existe el registro en libros el cual será reconocido como un costo en el periodo en el que el ingreso fue reconocido, en

# **UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL**

---

cambio la cantidad de rebaja de inventarios al valor neto realizable y en las pérdidas de inventarios serán reconocidas como un gasto en el periodo en que ocurra esta rebaja o pérdida.

El proceso de reconocimiento de las cantidades en los libros de inventarios vendidos se da con la identificación de los costos y los gastos.

Existen inventarios que pueden ser asignados en otras cuentas de inventarios uno de estos puede ser los que son usados como un componente de propiedad, planta o equipo autoconstruidos estos serán reconocidos como gastos durante su vida útil<sup>2</sup>.

## **2.5.1.14 Revelación**

“Los estados financieros deben revelar:

- a) Las políticas contables adoptadas para cuantificar inventarios, incluyendo la formula de costo usada
  
- b) La cantidad total en libros de inventarios y la cantidad en libros en clasificaciones apropiadas a la empresa
  
- c) La cantidad en libros de inventarios registrada a su valor neto realizable

---

<sup>2</sup> CPA Jorge Maestre; CPA Jorge Amaya Jara, (2004) “Normas ecuatorianas de contabilidad NEC”, Editorial EdiGab, Ecuador, pp. 290,291, CRF.

## **UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL**

---

d) La cantidad en libros de inventarios dados en prenda como garantía de pasivos.

La información que se mantiene en libros sobre las diferentes clasificaciones y el grado de cambio en los activos será de mucha utilidad para los usuarios de los estados financieros. Las clasificaciones más comunes son mercancías, suministros de producción, materiales, trabajos en proceso o terminados. Los inventarios de personas que brindan servicios son descritos como trabajos en proceso”.<sup>3</sup>

### **2.6 LEY DE RÉGIMEN TRIBUTARIO INTERNO Y SU REGLAMENTO**

“A continuación se describe la legislación tributaria que se utiliza para el control de la ley en cuanto a los inventarios la cual nació de la necesidad de recaudar recursos económicos para el estado ya que con esto solventara las necesidades de desarrollo de sus habitantes. Los ingresos tributarios y no tributarios no han sido suficientes para el Estado ya que estos no ayuda a cumplir con todo lo planificado, esto puede suceder por que el sujeto evade el cumplimiento de la obligación o porque no lo hace parcialmente, esto se puede dar en muchos casos a que la misma legislación tributaria no lo permite.

Las leyes financieras y tributarias siempre han sido mal vistas en nuestro país, esto se debe a que el estado no se ha preocupado de crear una buena conciencia con respecto a la cultura tributaria en el ciudadano ecuatoriano, sin embargo no tenemos que olvidar que estas leyes al igual que otras buscan equidad, justicia y

---

<sup>3</sup> CPA Jorge Maestre; CPA Jorge Amaya Jara, (2004) “Normas ecuatorianas de contabilidad NEC”, Editorial EdiGab, Ecuador, pp. 294,295.

# **UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL**

---

una adecuada aplicación de dichas leyes, con estos recursos el Estado podrá atender todas las necesidades que sus habitantes requieran.

Se dice que las actividades financieras han sido practicadas durante varios años solo por costumbre para poder satisfacer solo requerimientos personales y familiares o en otros casos son para poder solventar las guerras sin tomar en cuenta las necesidades de sus habitantes, al pasar de los años los Estados están tratando de perfeccionar sus Leyes Tributarias.

## **2.7 IMPUESTO**

### **2.7.1 Concepto**

Los impuestos pueden ser de dos clases:

- Directos
- Indirectos

### **2.7.2 Impuestos Directos:**

Son aquellos impuestos que se recaudan directamente del contribuyente un ejemplo es el Impuesto a la Renta.

### **2.7.3 Impuestos Indirectos:**

Son aquellos impuestos que se recaudan a través de terceras personas los cuales no son el sujeto pasivo un ejemplo es el Impuesto al Valor Agregado.

# **UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL**

---

## **2.7.4 Hecho Generador**

Se entiende por hecho generador a la causa, razón o fundamento establecido en la ley para cada tributo.

## **2.7.5 Sujetos del Tributo**

Existen dos tipos de sujetos:

- El sujeto activo
- El sujeto pasivo

**2.7.5.01 El sujeto activo:** Es el ente acreedor del impuesto un ejemplo es los Municipios, Consejos provinciales.

**2.7.5.02 El sujeto pasivo:** Es la persona natural o jurídica a quien la ley le asigna la prestación tributaria, donde puede ser el contribuyente o el responsable.

Dentro del sujeto pasivo se encuentran:

- El contribuyente
- El responsable

**2.7.5.03 El contribuyente:** Es la persona natural o jurídica a quien la ley le asigna la prestación tributaria, cuando se cumple el hecho generador.

# **UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL**

---

**2.7.5.04 El responsable:** es una persona que sin tener el carácter de contribuyente debe por disposición expresa de la ley, es decir que debe cumplir sus obligaciones”<sup>4</sup>.

## **2.8 IMPUESTO AL VALOR AGREGADO (IVA)**

“Es el impuesto que se paga por la transferencia de bienes y por la prestación de servicios.se denomina Impuesto al Valor Agregado por ser un gravamen que afecta a todas las etapas de comercialización pero exclusivamente en la parte generada o agregada en cada etapa”.<sup>5</sup>

La tarifa IVA es del 12% o del 0% según sea el caso.

### **2.8.1 Objeto del Impuesto**

Establecerse el impuesto al valor agregado (IVA), que grava al valor de la transferencia de dominio o a la importación de bienes muebles de naturaleza corporal, en todas sus etapas de comercialización, y al valor de los servicios prestados, en la forma y en las condiciones que prevé esta Ley.

### **2.8.2 Quienes Deben Pagar**

Deben pagar todos los adquirentes de bienes o servicios, gravados con tarifa 12%.

El pago lo hará al comerciante o prestador del servicio, quien a su vez, luego de percibir el tributo lo entrega al Estado mediante una declaración. En el caso de importaciones paga el importador el momento de desaduanizar la mercadería.

---

<sup>4</sup> [www.sri.gov.ec](http://www.sri.gov.ec) 08-11-09.CFR

<sup>5</sup> [www.sri.gov.ec](http://www.sri.gov.ec) 08-11-09

# **UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL**

---

## **2.8.3 Sobre que se Paga**

El IVA se paga sobre la base imponible que está constituida por el precio total en el que se vendan los bienes o se prestan los servicios, precio en el que se incluirán impuestos, tasas u otros gastos atribuibles. En importaciones sobre el valor CIF mas impuestos, aranceles y otros gastos imputables al precio.

## **2.8.4 Cuál es el Período Tributario**

El IVA es un impuesto que deben ser declarados y pagados en forma mensual, sin embargo, la declaración puede ser semestral cuando los bienes vendidos o los servicios prestados están gravados con tarifa cero por ciento.

## **2.8.5 Cuanto se tiene que Pagar**

El valor a pagar depende del monto de ventas de bienes y de servicios gravados, realizados en un mes determinado, suma total sobre la cual se aplicará el 12% y del valor obtenido se restará el impuesto pagado en las compras y las retenciones, del mismo mes además el crédito o pago excesivo del mes anterior si fuera necesario.

## **2.8.6 Sujetos del Impuesto**

### **2.8.6.01 Sujeto Activo**

Este sujeto es el Estado el cual será administrado por el SRI.

El producto de las recaudaciones por el impuesto al valor agregado (IVA) serán depositados en una cuenta del SRI, después de realizados los registros contables



# **UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL**

---

los valores serán transferidos a una cuenta corriente única que es del Tesoro Nacional.

## **2.8.6.02 Sujeto Pasivo**

En calidad de agentes de percepción

- Las personas naturales y las sociedades que habitualmente efectúan transferencias de bienes gravados con una tarifa.
- Quienes realicen importantes gravados con una tarifa, ya sea por cuenta propia o ajena.
- Las personas naturales y las sociedades que habitualmente presten servicios gravados con una tarifa.

## **2.8.6.03 En Cantidad de Agentes de Retención**

- Las entidades y organismos del sector público
- Las empresas emisoras de tarjetas de crédito por los pagos que efectúan por concepto del IVA a sus establecimientos afiliados, en las mismas condiciones en que se realizan las retenciones en la fuente a proveedores.
- Las empresas de seguros y reaseguros por los pagos que realicen en compras y servicios gravados con IVA.

## **2.8.6.04 Base Imponible**

Es el valor total de los bienes muebles de naturaleza corporal que se transfieren calculados en base de sus precios de venta o de prestaciones del servicio donde

# **UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL**

---

se incluyen los impuestos, las tasas por servicios y demás gastos legalmente imputadas al servicio.

Dentro de los precios establecidos solo podrán ser deducidos los siguientes:

- Los descuentos y bonificaciones normales concedidos a los compradores según los usos o costumbres mercantiles y que consten en la correspondientes facturas.
- El valor de los bienes y envases devueltos por el comprador
- Los intereses y las primas de seguros en las ventas a plazos.

## **2.9 IMPUESTO A LA RENTA**

“Es el impuesto que se debe cancelar sobre los ingresos o rentas, producto de actividades personales, comerciales, industriales, agrícolas y en general actividades económicas y aun sobre ingresos gratuitos, percibidos durante un año, luego de descontar los costos y gastos incurridos para obtener o conservar dichas rentas.

### **2.9.1 Objeto del Impuesto**

Dicho impuesto va a recaer sobre las personas naturales, las sucesiones indivisas y las sociedades nacionales y extranjeras residentes o no en el país, que hayan percibido rentas gravadas en el Ecuador.

### **2.9.2 Ingresos de Fuente Ecuatoriana**

Dentro de estos ingresos encontramos las siguientes:

## **UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL**

---

1. Los que perciban los ecuatorianas y extranjeros por actividades laborales, profesionales, comerciales, industriales, agropecuarias, mineras de servicios y otras de carácter económico realizadas en territorio ecuatoriano.
2. Los que perciben los ecuatorianos y extranjeros por actividades desarrolladas en el exterior, con domicilio en el Ecuador o de entidades del sector público ecuatoriano.
3. Las utilidades provenientes de la enajenación de bienes muebles o inmuebles ubicados en el país.
4. Los beneficios o regalías, provenientes de los derechos de autor, así como de la propiedad industrial, tales como patentes, marcas, modelos industriales, nombres comerciales y la transferencia de tecnología.
5. Las utilidades que distribuyan, paguen o acrediten sociedades constituidas o establecidas en el país.
6. Los provenientes de las exportaciones realizadas por personas naturales o sociedades nacionales o extranjeras, con domicilio o establecimiento permanente en el Ecuador.
7. Los intereses y demás rendimientos financieros pagados o acreditados por personas naturales o sociedades, nacionales o extranjeras, residentes en el Ecuador o por entidades u organismos del sector público.

# **UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL**

---

8. Los provenientes de loterías, rifas, apuestas o similares promovidas en el Ecuador.
9. Los provenientes de herencias, legados o donaciones de bienes situados en el Ecuador.
10. Cualquier otro ingreso que perciban las sociedades y personas naturales nacionales o extranjeras residentes en el Ecuador.

## **2.9.3 Sujetos del Impuesto**

### **2.9.3.01 Sujeto Activo**

El acreedor de este impuesto es el Estado el mismo que será administrado a través del SRI.

Las empresas o sociedades son las que asumen la posición de agente de retención en el momento que retienen el Impuesto a la Renta, mientras que cuando le retienen el Impuesto asume la posición de sujeto de retención.

### **2.9.3.02 Sujeto Pasivo**

El sujeto pasivo son todas las personas naturales, las sucesiones indivisas y las sociedades nacionales o extranjeras, domiciliadas en el Ecuador o afuera del país que obtengan ingresos gravados.

Estos sujetos también son obligados a llevar contabilidad, pagarán el impuesto a la renta en base a los que arrojen.

# **UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL**

---

## **2.9.3.03 Excepciones**

Dentro de la determinación y liquidación de este Impuesto están exonerados exclusivamente los siguientes:

1. Los dividendos y utilidades, calculados después del pago del Impuesto a la renta.
2. Los obtenidos por las instituciones del Estado, sin embargo están sujetas al impuesto, aquellas distintas de las que prestan servicios públicos, que compitiendo o no con el sector privado, exploten actividades comerciales, industriales, agrícolas, mineras, turísticas, transporte y de servicio en general.
3. Aquellos exonerados en virtud de convenios internacionales.
4. Bajo condiciones de reciprocidad de los que estados extranjeros y organismos internacionales generados por los bienes que posean en el país.
5. Las instituciones de cáncer privado sin fines de lucro legalmente constituidas.
6. Los intereses percibidos por personas naturales por sus depósitos de ahorro a la vista pagados por entidades del sistema financiero del país.
7. Los que perciban los beneficios del Instituto de Seguridad Social por toda clase de prestaciones sociales.

## **2.9.3.04 Sobre que se Pagar**

Se paga sobre la base imponible, entendiéndose por tal, el monto de las rentas gravadas percibidas en el año menos los costos o gastos denominados

# **UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL**

---

deducciones. Para las personas naturales existe una cantidad desgravada, que es la cantidad fijada por la ley sobre la cual la tarifa del impuesto es de 0%”<sup>6</sup>.

## **2.10 IMPUESTO A LOS CONSUMOS ESPECIALES (ICE)**

“Los fabricantes de bienes con el ICE remitirán en forma trimestral al SRI un informe del movimiento de inventarios de materias primas, así como de los productos terminados para cada una de las marcas y presentaciones con sus respectivos precios de venta al público, en cada mes. También tenemos que tener en cuenta que los informes se presentaran conjuntamente con la declaración del impuesto en el mes siguiente a cada trimestre.

Dentro de los informes tiene que constar los datos básicos al igual que las declaraciones el ICE, también deben ser presentadas el trimestre las ventas gravadas que no hayan sido registradas con ICE.

### **2.10.1 Objeto del Impuesto**

El impuesto a los consumos especiales ICE, se aplicará a los bienes y servicios de procedencia nacional o importados, detallados en el artículo 82 de la Ley de Régimen Tributario Interno.

### **2.10.2 Base Imponible**

La base imponible de los productos sujetos al ICE, de producción nacional o bienes importados, se determinará con base en el precio de venta al público

---

<sup>6</sup> [www.sri.gov.ec](http://www.sri.gov.ec). 08-11-09.CRF

## **UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL**

---

sugerido por el fabricante o importador, menos el IVA y el ICE o con base en los precios referenciales que mediante Resolución establezca anualmente el Director General del Servicio de Rentas Internas. A esta base imponible se aplicarán las tarifas ad-valórem que se establecen en esta Ley.

Al 31 de diciembre de cada año o cada vez que se introduzca una modificación al precio, los fabricantes o importadores notificarán al Servicio de Rentas Internas la nueva base imponible y los precios de venta al público sugeridos para los productos elaborados o importados por ellos.

La base imponible obtenida mediante el cálculo del precio de venta al público sugerido por los fabricantes o importadores de los bienes gravados con ICE, no será inferior al resultado de incrementar al precio ex-fábrica o ex-aduana, según corresponda, un 25% de margen mínimo presuntivo de comercialización. Si se comercializan los productos con márgenes superiores al mínimo presuntivo antes señalado, se deberá aplicar el margen mayor para determinar la base imponible con el ICE. La liquidación y pago del ICE aplicando el margen mínimo presuntivo, cuando de hecho se comercialicen los respectivos productos con márgenes mayores, se considerará un acto de defraudación tributaria”<sup>7</sup>.

---

<sup>7</sup> [www.sri.gov.ec](http://www.sri.gov.ec) 08-11-09.CFR

## **CAPÍTULO III**

### **3. DIAGNÓSTICO DE LA EMPRESA**

#### **3.1 ANTECEDENTES**

##### **3.1.1 Antecedentes Históricos**

En el Sector Norte de la Ciudad de Quito provincia de Pichincha se encuentra ubicada la “Distribuidora Herrera” que se dedica a la Venta de Medicina e Insumos Médicos, sector en el que existen varios hospitales. Distribuidora Herrera se dio inicio en el año 2005 con un pequeño local el cual tenía como Activos Fijos una computadora, muebles y enseres, y como única dueña a la Ing. Catalina Maribel Herrera Callay la misma que se dedica a la adquisición, venta y distribución de la medicina e insumos médicos.

En el año 2007 la Distribuidora Herrera se trasladó al sector centro de la ciudad barrio ‘SAN DIEGO’ teniendo como soporte Administrativo a un nuevo socio Ab. Félix Javier Villalva Avilés el mismo que se dedica a la Gerencia de Ventas es decir que abarca la adquisición, pago proveedores y supervisión al equipo de ventas el mismo que sirvió para enfocarse mucho más en la Adquisición de Medicina e Insumos médicos.

##### **3.1.2 Antecedentes Científicos**

Se espera un valor teórico ya que los resultados obtenidos aclararían presunciones subjetivas en su lugar, por el análisis científico se lograría



# **UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL**

---

sistematizar implicaciones objetivas entre todos los elementos que forman parte de la Adquisición de Inventarios. Además los principios científicos se constatarían con los hechos empíricos adquiridos de la experiencia diaria.

## **3.2 MISIÓN**

La empresa tiene como misión brindar un servicio eficiente que la entrega de las medicinas e insumos médicos sea a tiempo con lo cual se da buen servicio al cliente.

## **3.3 VISIÓN**

La empresa tiene como visión expandirse abriendo sucursales en el sur, centro, norte y los valles.

## **3.4 OBJETIVO GENERAL DE LA EMPRESA**

Diseñar un modelo de Abastecimientos partiendo del estado actual de la empresa y un análisis general de la “DISTRIBUIDORA HERRERA” para lograr una Administración eficiente de la empresa.

## **3.5 OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

- Desarrollar la base teórica de un modelo de administración Financiera.
- Conocer la situación actual de la empresa.

## **UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL**

---

- Proponer un modelo de Administración Financiera contablemente elaborado.
- Establecer los beneficios a obtenerse de implementarse el modelo de inventarios.
- Estructura de una buena cartera de clientes.
- Enfocarse estrictamente a los clientes potenciales que vienen hacer las clínicas, hospitales y centros médicos.

### **3.6 Procedimientos contables que aplican para el control de la empresa y en especial para el control de inventarios**

La empresa lleva un archivo por proveedor en la que se van Archivando todas las facturas las mismas que se pueden cancelar a los 60 días, también puede ser el pago al contado, compras de productos beneficiados, incentivos de proveedores y en efectivo estos pagos se realizan los días viernes de 15:00 pm a 17:00 pm. Respecto al conteo de inventarios se hace mediante Conteo Físico tanto de Medicina como de Insumos Médicos mediante stock los cuales se entregan a los ejecutivos de venta la primera semana de cada mes.

Para poder cancelar los sueldos a cada uno de los agentes se toman en cuenta las ventas y recuperación de cartera desde el 1 hasta el 25 de cada mes, calculando las comisiones que se manejan en dos formas: Ventas y Cobros

# UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL

## **3.6.1 Ventas**

Al contado	3%
8 a 15 días	2,5%
siempre y cuando llegue al presupuesto mensual de ventas por cada vendedor	1%

## **3.6.2 Cobros**

Al contado u 8 días	3%
15 a 30 días	2,5%
31 a 45 días	2%
46 a 60 días	1,5%
61 a 70 días	1%
71 a mas días	0%

Se especifica que las ventas se dividen en dos maneras:

Presupuesto mensual de medicinas es de 10.000,00

Presupuesto mensual de insumos médicos es de 10.000,00 por cada vendedor.

Una vez obtenido el valor de las comisiones se suma al sueldo fijo, movilización fijos, comisiones y viáticos variables, los mismos que son depositados del primero hasta el cinco de cada mes en las cuentas de ahorro de cada Ejecutivo de Ventas

# **UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL**

---

este depósito se realiza en efectivo, de la misma manera se realiza el pago al Gerente de Ventas aumentando en su rol de pagos otros ingresos los mismos que se efectúan siempre y cuando se pone el presupuesto mensual de ventas e incluso de ventas a clientes potenciales como hospitales y clínicas esto es cuando se da al contado, todos estos gastos tanto sueldos, proveedores, adquisiciones se lo realizan en Excel en el Windows vista que solo es manejado por la dueña.

## **3.7 ANÁLISIS FODA**

### **3.7.1 Fortalezas**

- Ubicación Céntrica que favorezca para la distribución de Medicina e Insumos Médicos
- El prestigio adquirido desde 4 años en el mercado tanto con clientes así como con los proveedores.
- La gerencia de ventas con conocimientos reales del entorno tanto de la Adquisición y conocimiento de una buena cartera de clientes.
- Incentivos para los clientes de acuerdo al monto de Adquisición y al tiempo de pago los mismos que van desde bonos hasta electrodomésticos.
- Bonificaciones a la adquisición de productos y descuentos en la cancelación que es del 3% por pronto pago.
- Abastecimientos de todas las medicinas inyectables.

# **UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL**

---

## **3.7.2 Oportunidades**

- Natalidad de las personas que necesariamente requieren Medicinas e Insumos Médicos para sus enfermedades.
- Epidemias, pandemias que obligan a obtener grandes cantidades de medicinas e insumos médicos.
- Incentivar y desarrollar la asistencia al médico para tener un control a tiempo de su estado de salud.
- Adquisición de un vehículo que favorezca a la entrega inmediata del medicamento e insumos médicos.
- Adquirir medicinas encapsuladas como alternativa de mejorar el servicio.

## **3.7.3 Debilidades**

- No se tiene una estructura gerencial formal y definida, lo que centraliza la toma de las decisiones en una sola persona.
- No se cuenta con un registro contable de los libros que permitan determinar los costos en que incurre La “Distribuidora Herrera”.
- Como el stock se realiza cada mes al final del mismo sabemos cuál es el producto que ha tenido mayor rotación mensual.
- Subjetividad y empirismo en la toma de decisiones que afectan el desenvolvimiento de la “Distribuidora Herrera”.
- El control interno no existe en todas las actividades productivas necesarias para la distribución de medicinas e Insumos Médicos.

# **UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL**

---

## **3.7.4 Amenazas**

- La alta competitividad y producción de la Medicina e Insumos Médicos.
- Productos de bajo precio pero de mala calidad.
- Competencia desleal en el mercado farmacéutico por los subdistribuidores.
- Falta de comunicación de los laboratorios cuando escasean y desaparece un producto.
- Producción descontrolada de ciertos insumos médicos que carecen de registros sanitarios y fecha de caducidad sin marca registrada elaborados por distribuidoras fantasmas.
- Inestabilidad política de los gobiernos produce un desequilibrio en los gastos y necesidades de los habitantes.

## **3.8 CUMPLIMIENTO TRIBUTARIO ANTE EL SRI**

La Distribuidora Herrera fue creada como persona natural y este tipo de empresas no está obligado a llevar contabilidad pero se realizan declaraciones de acuerdo a la facturación de compra y ventas al igual que de las retenciones, conforme lo manifiesta la ley de Régimen Tributario Interno y su reglamento.

## **3.9 METODOLÓGIA DE LA INVESTIGACIÓN**

La empresa ha decidido que realizará encuestas que miden los hechos sociales, económicos y tendencias de la población. Para ello se basa en el análisis de varios aspectos particulares, en el caso de la empresa “Distribuidora Herrera” se

# UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL

realizó, dos tipos de encuestas enfocadas a los aspectos internos y externos de la empresa.

En el caso de la encuesta se procede a obtener la muestra, utilizando la fórmula determinada para universos finitos:

$$n = \frac{pq}{E^2 + \frac{pq}{Z^2 N}}$$

Donde:

n = Tamaño de muestra

E = Error de la muestra

P = Probabilidad de éxito

Q = Probabilidad de fracaso

N = Universo

Z = Grado de confiabilidad

En el caso de la encuesta los datos son los siguientes:

N = 20

# UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL

---

$$E = 6\% (0.06)$$

$$P = 50\% (0.5)$$

$$Q = 50\% (0.5)$$

$$Z = 95\% (1.96)$$

$$(0.5) (0.5)$$

$$n = \text{-----}$$

$$(0.06)^2 \quad (0.5) (0.5)$$

$$\text{-----} + \text{-----}$$

$$(1.96)^2 \quad 20$$

$$n = 19 \text{ encuestas}$$



# UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL

---

## Encuesta

La siguiente encuesta consta de 16 preguntas, las cuales deben ser respondidas mediante una marca. El propósito de la presente es conocer los aspectos primordiales de la empresa “Distribuidora Herrera”. Agradezco su colaboración:

### 1. ¿Cada cuánto usted visita la Distribuidora Herrera?

Anual	
Semestral	
Trimestral	
Mensual	
Semanal	

### 2. ¿Desde hace cuánto usted conoce la Distribuidora Herrera?

Más de 4 años	
4 a 3 años	
3 a 2 años	
2 a 1 año	
Menos de 1 año	

### 3. ¿Cuál es la razón principal por la que vende y/o adquiere los productos de la Distribuidora Herrera? (Escoja 2)

# UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL

---

Precio	
Calidad del servicio	
Prestigio	
Calidad del Producto	
Ubicación	

4. **¿Considera que los precios de la distribuidora son módicos?**

Si	
No	

5. **¿Alguna vez ha tenido problemas con el servicio y/o productos de la distribuidora?**

Si	
No	

Si la respuesta fue si conteste la pregunta 6, caso contrario pase a la 7.

6. **¿Con qué frecuencia ha sucedido esto?**

Muy frecuentemente	
Frecuentemente	
Casi nunca	

# UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL

---

7. ¿De qué forma conoció a la distribuidora?

Por referencia de personas	
Por publicidad exterior de la empresa	

8. En general la calidad de los productos de la empresa es:

Excelente	
Muy buena	
Buena	
Regular	
Mala	

9. La atención al cliente en general es:

Excelente	
Muy buena	
Buena	
Regular	
Mala	

10. ¿Cómo considera el horario de atención de la distribuidora?

# UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL

---

Muy conveniente	
Conveniente	
Poco conveniente	
Nada conveniente	

**11. ¿La ubicación de la distribuidora le parece?**

Muy conveniente	
Conveniente	
Poco conveniente	
Nada conveniente	

**12. ¿Recomendaría usted visitar a la distribuidora?**

Si	
Probablemente si	
No estoy seguro	
Probablemente no	
No	

**13. ¿Tiene alguna distribuidora o visitador médico de su confianza?**

Si	
No	

# UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL

---

14. ¿El trabajo realizado en la distribuidora y/o visitador médico le brinda confianza?

Si	
No	

15. ¿La presentación de la distribuidora y del personal influye en la toma de decisión en la compra?

Si	
No	

16. ¿Si se le ofreciera un Distribuidor de calidad distinto al que usted utiliza actualmente, acudiría a esta nueva opción?

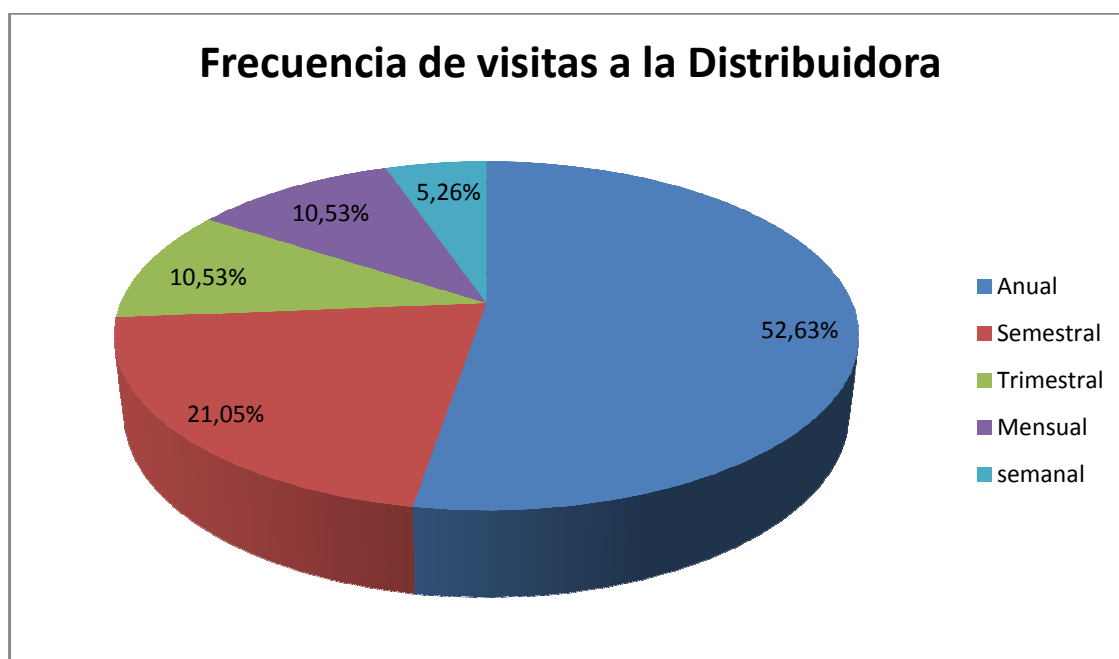
Definitivamente si	
Probablemente si	
Definitivamente no	
Probablemente no	

## Análisis de la Encuesta Interna

1. ¿Cada cuánto usted visita la Distribuidora Herrera?

## UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL

Anual	10	52,63%
Semestral	4	21,05%
Trimestral	2	10,53%
Mensual	2	10,53%
Semanal	1	5,26%



**Fuente:** Determinado por el autor

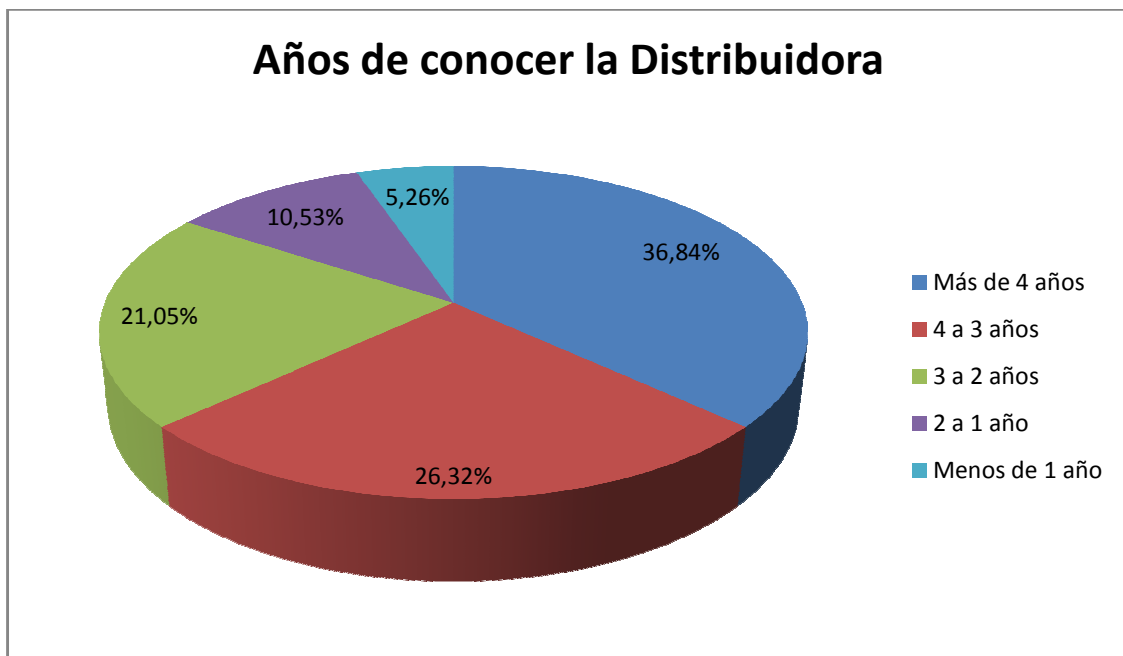
**Elaborado por:** Jacqueline Herrera

La frecuencia de visita a la distribuidora, demuestra que en su gran mayoría los clientes por lo menos acuden cada año, sin embargo en su gran mayoría el período en el cual acuden de visita a la distribuidora es el mes de junio, ya que, en estos últimos años el clima del mundo ha cambiado y en dicho mes es cuando más se presentan enfermedades respiratorias.

# UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL

## 2. ¿Desde hace cuánto usted conoce la Distribuidora Herrera?

Más de 4 años	7	36,84%
4 a 3 años	5	26,32%
3 a 2 años	4	21,05%
2 a 1 año	2	10,53%
Menos de 1 año	1	5,26%



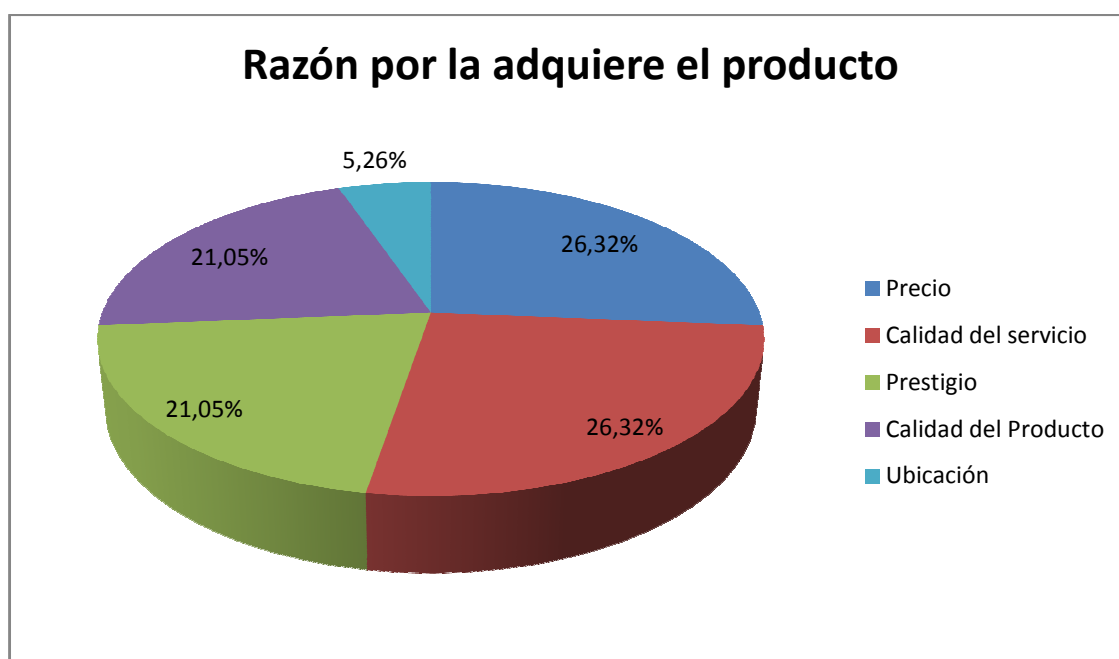
**Fuente:** Determinado por el autor

**Elaborado por:** Jacqueline Herrera

La fidelidad y el prestigio de la empresa demuestran la frecuencia y confianza de los clientes hacia la imagen, servicio y atención brindada de la empresa.

3. ¿Cuál es la razón principal por la que vende y/o adquiere los productos de la Distribuidora Herrera? (Escoja 2)

Precio	5	26,32%
Calidad del servicio	5	26,32%
Prestigio	4	21,05%
Calidad del Producto	4	21,05%
Ubicación	1	5,26%



**Fuente:** Determinado por el autor

**Elaborado por:** Jacqueline Herrera

La calidad del servicio, los precios y el prestigio, son la base por la cual lo clientes acuden a la Distribuidora. Manifestando en cierta forma la aprobación y satisfacción de los clientes ante el manejo de las políticas en la atención al cliente

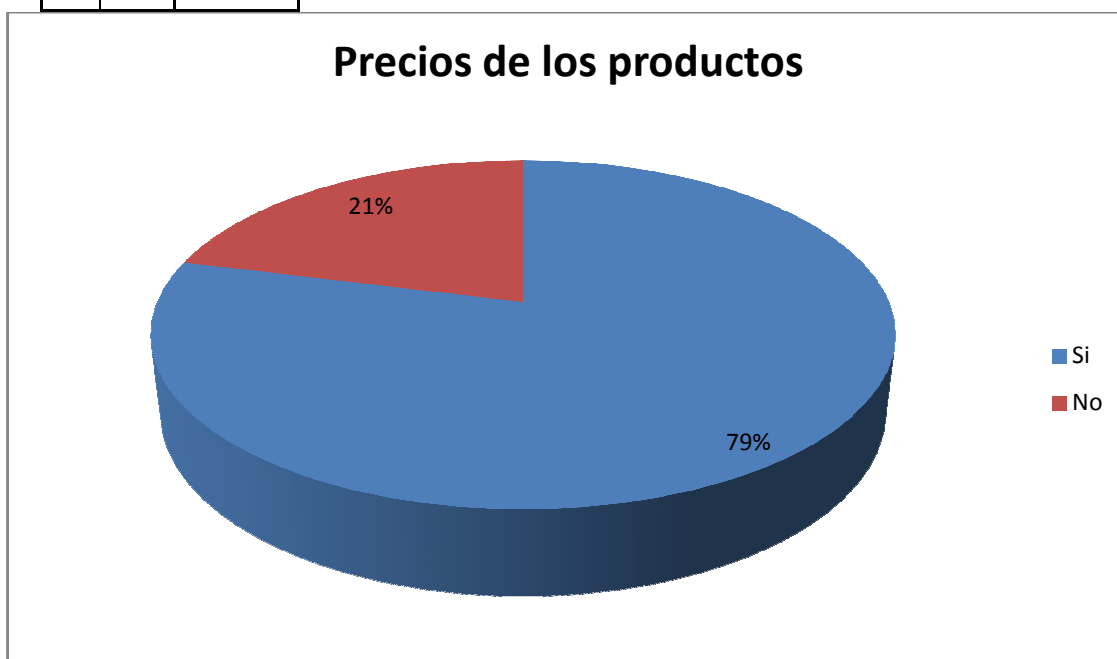


# UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL

y en el costeo de los productos, esto se da con fin de entregar bienes y servicios de calidad.

## 4. ¿Considera que los precios de la distribuidora son módicos?

Si	15	78,95%
No	4	21,05%



**Fuente:** Determinado por el autor

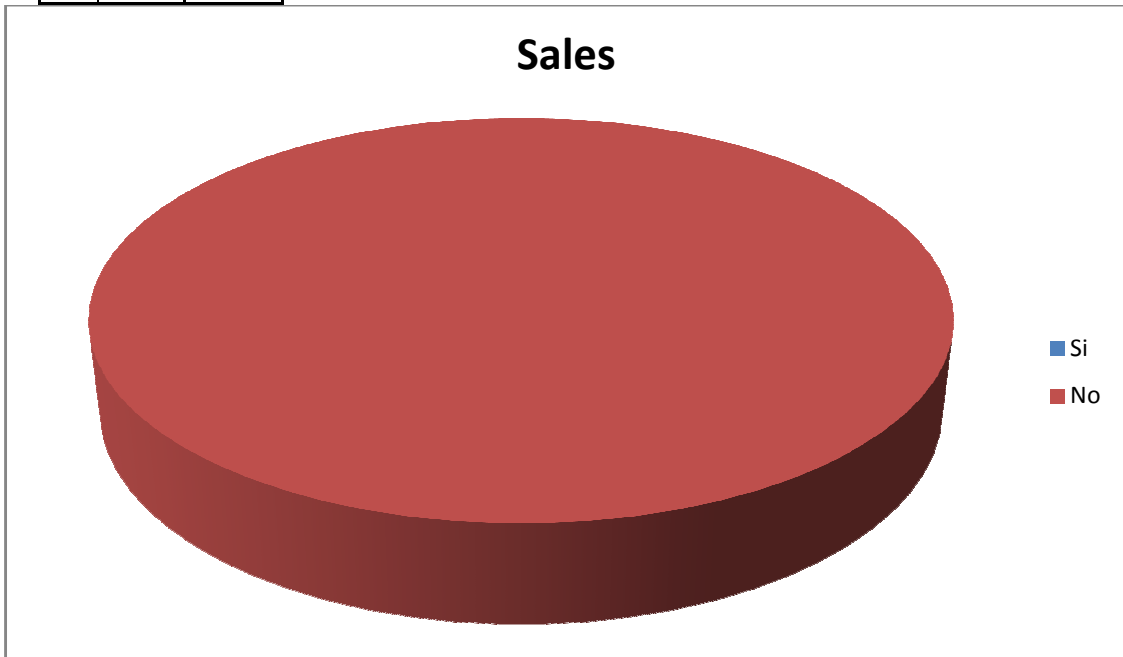
**Elaborado por:** Jacqueline Herrera

Dicha pregunta nos confirma que los clientes están conformes con el precio de los productos, ya que, resulta cómodo y accesible para los clientes, sin disminuir la calidad del servicio y de los productos.

# UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL

5. ¿Alguna vez ha tenido problemas con el servicio y/o productos de la distribuidora?

Si	0,00	00
No	19	100%



**Fuente:** Determinado por el autor

**Elaborado por:** Jacqueline Herrera

La respuesta de esta pregunta es muy clara, es decir, que los clientes están conformes con la atención que reciben.

Si la respuesta fue si conteste la pregunta 6, caso contrario pase a la 7.

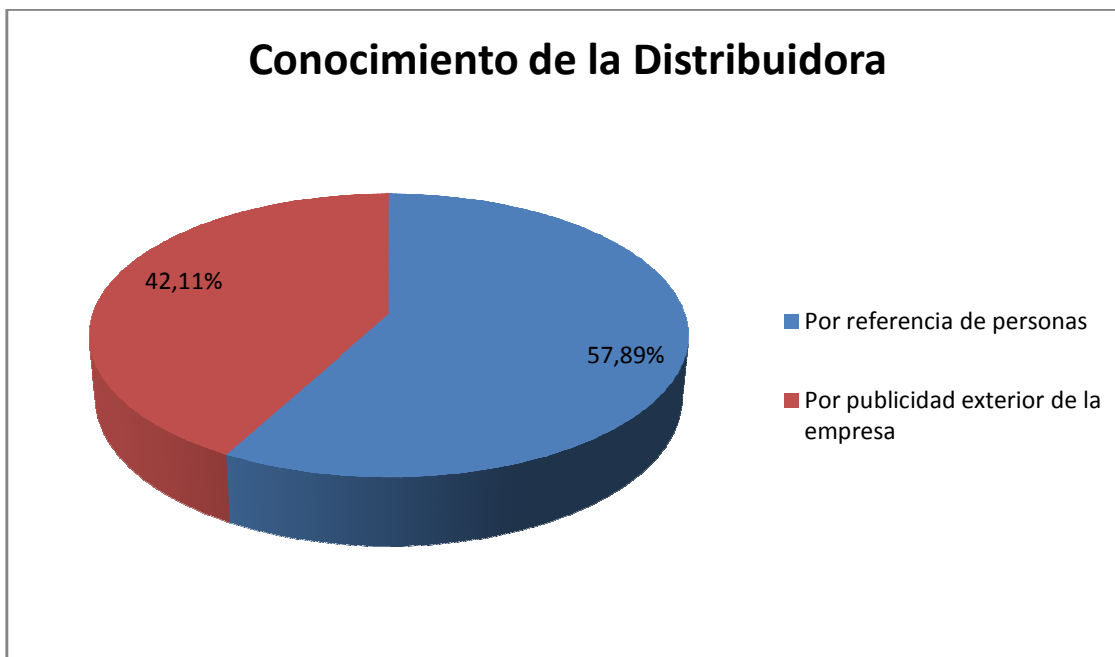
6. ¿Con qué frecuencia ha sucedido esto?

Muy frecuentemente	00
Frecuentemente	00
Casi nunca	00

# UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL

## 7. ¿De qué forma conoció a la distribuidora?

Por referencia de personas	11	57,89%
Por publicidad exterior de la empresa	8	42,11%



**Fuente:** Determinado por el autor

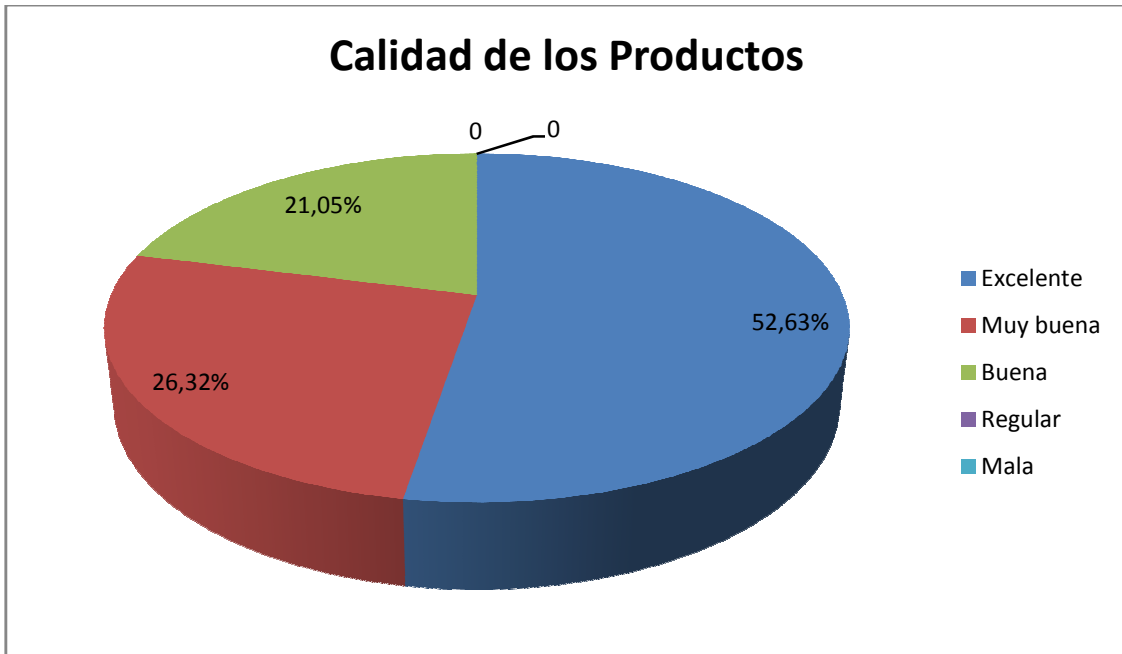
**Elaborado por:** Jacqueline Herrera

Básicamente tenemos que decir que las personas asisten a un lugar por referencias personales, ya que, así evitan ir a lugares donde venden medicamentos de dudosa procedencia quienes se aprovechan de las personas.

# UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL

8. En general la calidad de los productos de la Distribuidora es:

Excelente	10	52,63%
Muy buena	5	26,32%
Buena	4	21,05%
Regular	0	0
Mala	0	0



**Fuente:** Determinado por el autor

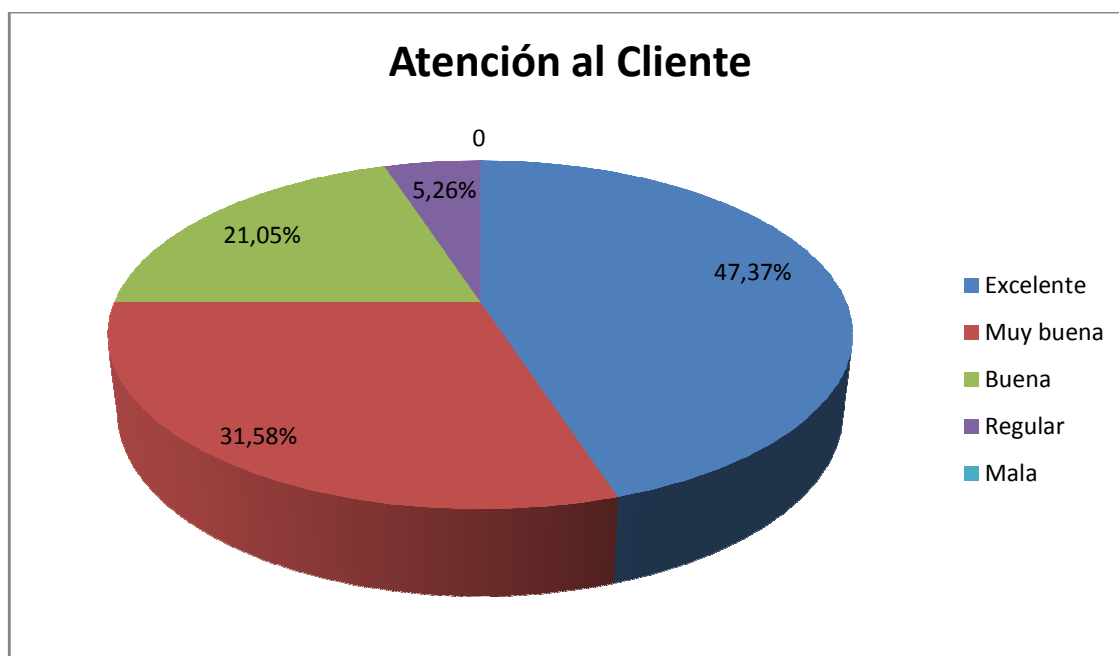
**Elaborado por:** Jacqueline Herrera

La calidad de los productos y de los precios ha formado una excelente imagen, por lo cual los clientes han manifestado su agrado al adquirir los productos de la distribuidora.

# UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL

## 9. La atención al cliente en general es:

Excelente	9	47,37%
Muy buena	6	31,58%
Buena	4	21,05%
Regular	1	5,26%
Mala	0	0



Fuente: Determinado por el autor

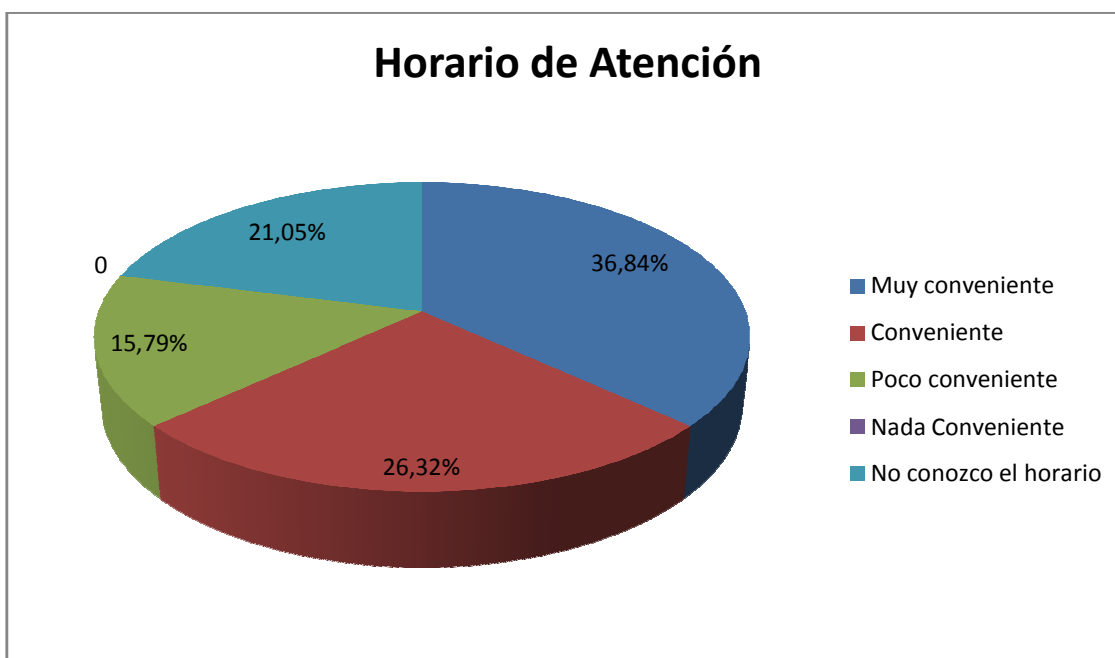
Elaborado por: Jacqueline Herrera

La satisfacción del cliente demuestra gran aceptabilidad, pero eso se debe al gran esfuerzo realizado por la empresa en cambiar la forma tradicional de atención al cliente.

# UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL

## 10. ¿Cómo considera el horario de atención de la distribuidora?

Muy conveniente	7	36,84%
Conveniente	5	26,32%
Poco conveniente	3	15,79%
Nada Conveniente	0	0
No conozco el horario	4	21,05%



**Fuente:** Determinado por el autor

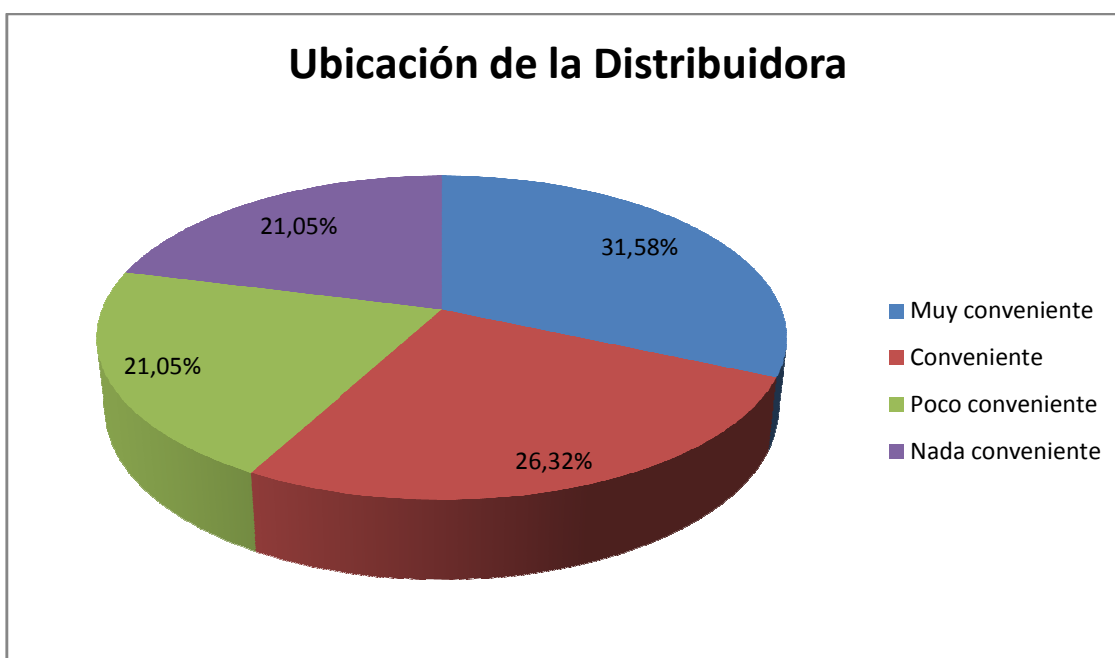
**Elaborado por:** Jacqueline Herrera

El horario de atención de la Distribuidora está muy acorde con el horario que los clientes pueden acceder a la distribuidora.

# UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL

## 11. ¿La ubicación de la empresa distribuidora le parece?

Muy conveniente	6	31,58%
Conveniente	5	26,32%
Poco conveniente	4	21,05%
Nada conveniente	4	21,05%



**Fuente:** Determinado por el autor

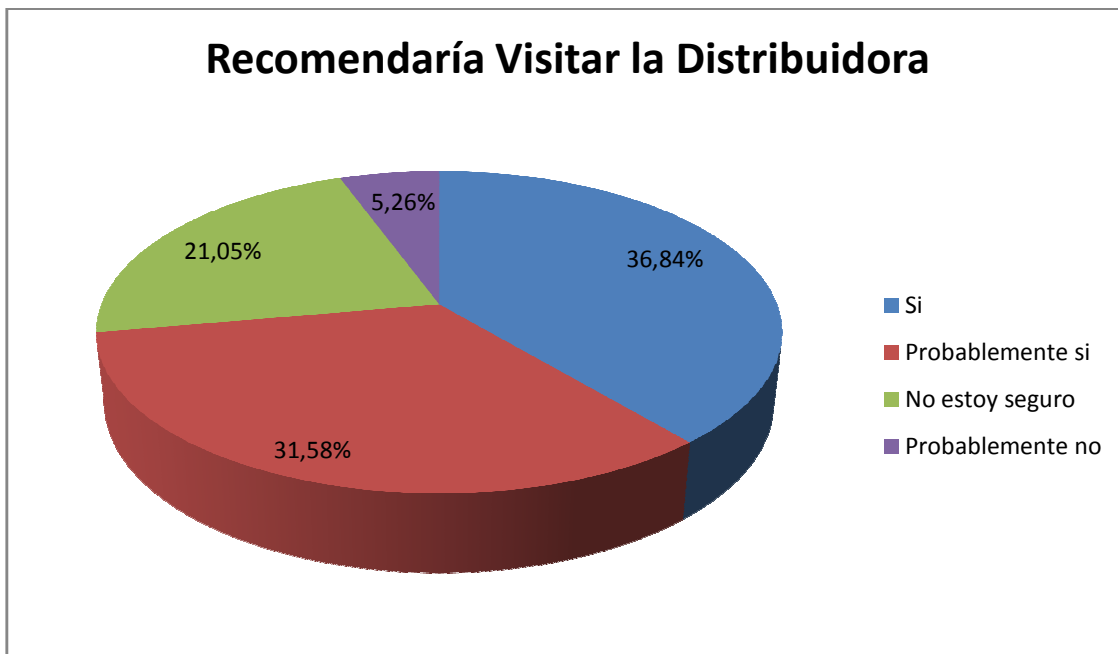
**Elaborado por:** Jacqueline Herrera

Con respecto a la ubicación para la mayoría de los clientes les resulta conveniente y es debido a la dificultad por acceder en muchos casos al Centro Histórico pero se tiene que tomar en cuenta que algunos de los clientes han solicitado que existan otras sucursales de la distribuidora.

# UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL

## 12. ¿Recomendaría usted visitar a la distribuidora?

Si	7	36,84%
Probablemente si	6	31,58%
No estoy seguro	4	21,05%
Probablemente no	1	5,26%
No	1	5,26%



**Fuente:** Determinado por el autor

**Elaborado por:** Jacqueline Herrera

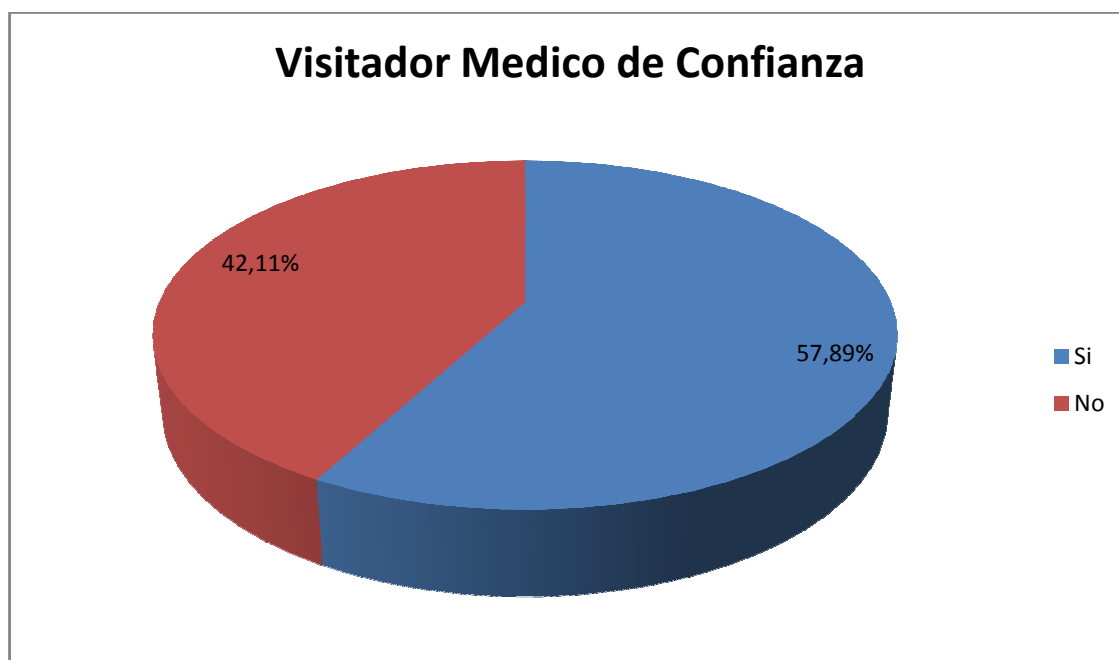
Los clientes mediante la respuesta a la pregunta realizada confirman que la confiabilidad que tienen con la distribuidora es muy buena por lo cual un porcentaje alto de clientes si recomendarían visitar la distribuidora.



# UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL

## 13. ¿Tiene alguna distribuidora o visitador médico de su confianza?

Si	11	57,89%
No	8	42,11%



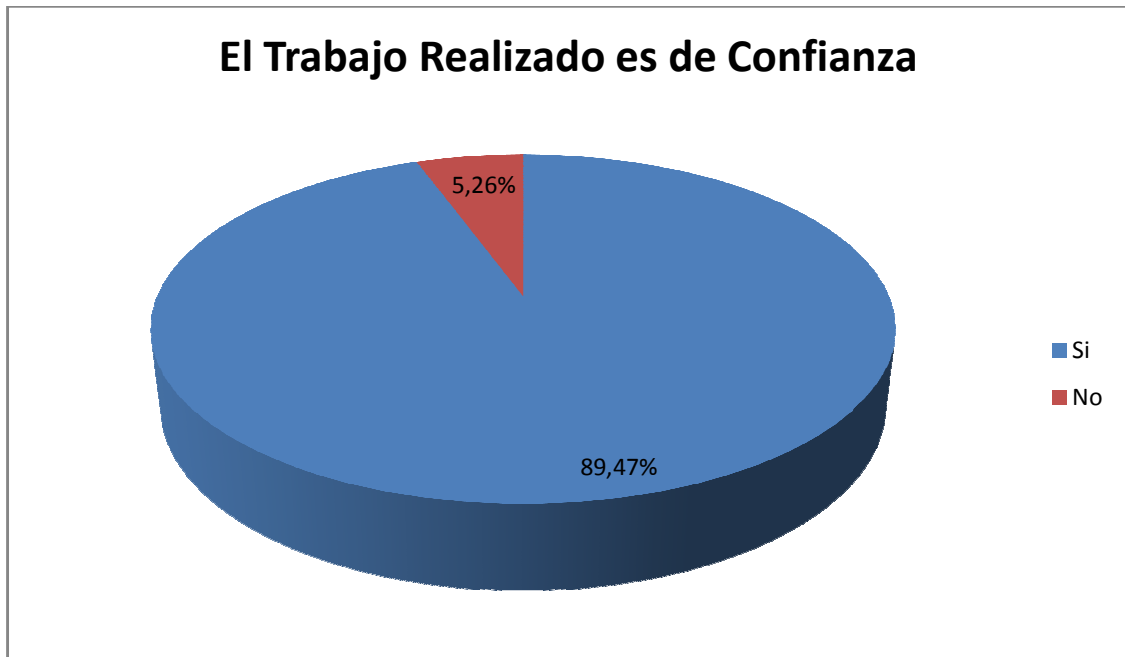
**Fuente:** Determinado por el autor

**Elaborado por:** Jacqueline Herrera

En ese caso la mayoría de personas, no posee una distribuidora farmacéutica de su confianza, mostrando la insatisfacción provocada por varios factores como la falta de recursos económicos.

## 14. ¿El trabajo realizado en la distribuidora y/o visitador médico le brinda confianza?

Si	17	89,47%
No	2	5,26%



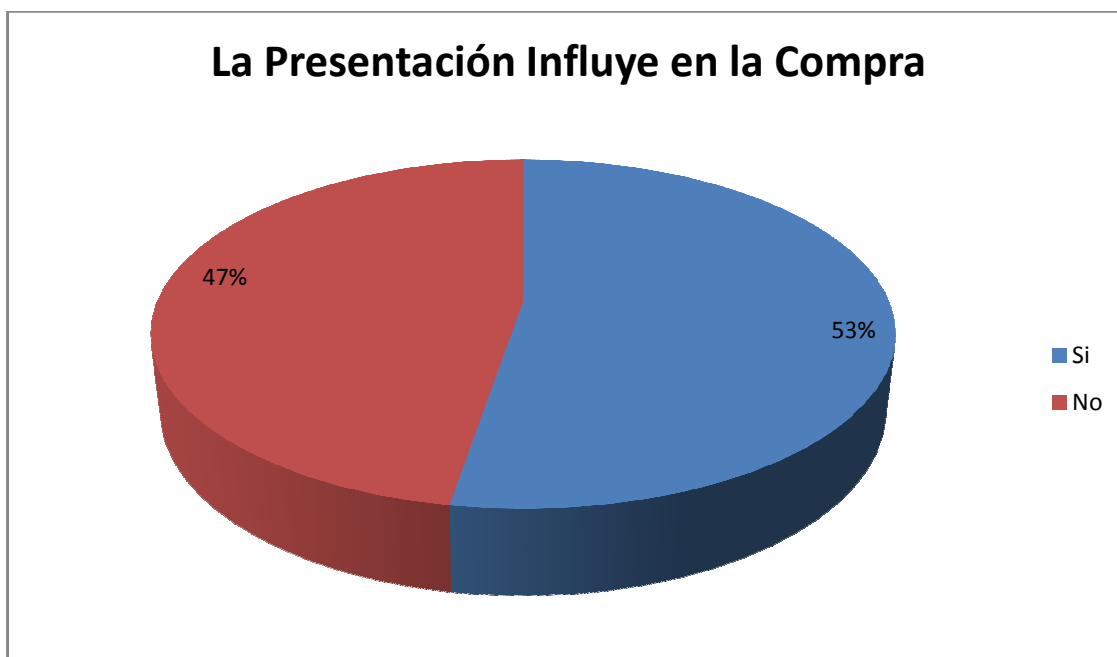
**Fuente:** Determinado por el autor

**Elaborado por:** Jacqueline Herrera

Teniendo en cuenta las preguntas antes planteadas la mayoría de las personas si confía en la distribuidora a pesar de que no existe mucha confianza en cuanto a la buena distribución de medicinas en el país.

## 15. ¿La presentación de la distribuidora y del personal influye en la toma de decisión en la compra?

Si	10	52,63%
No	9	47,37%



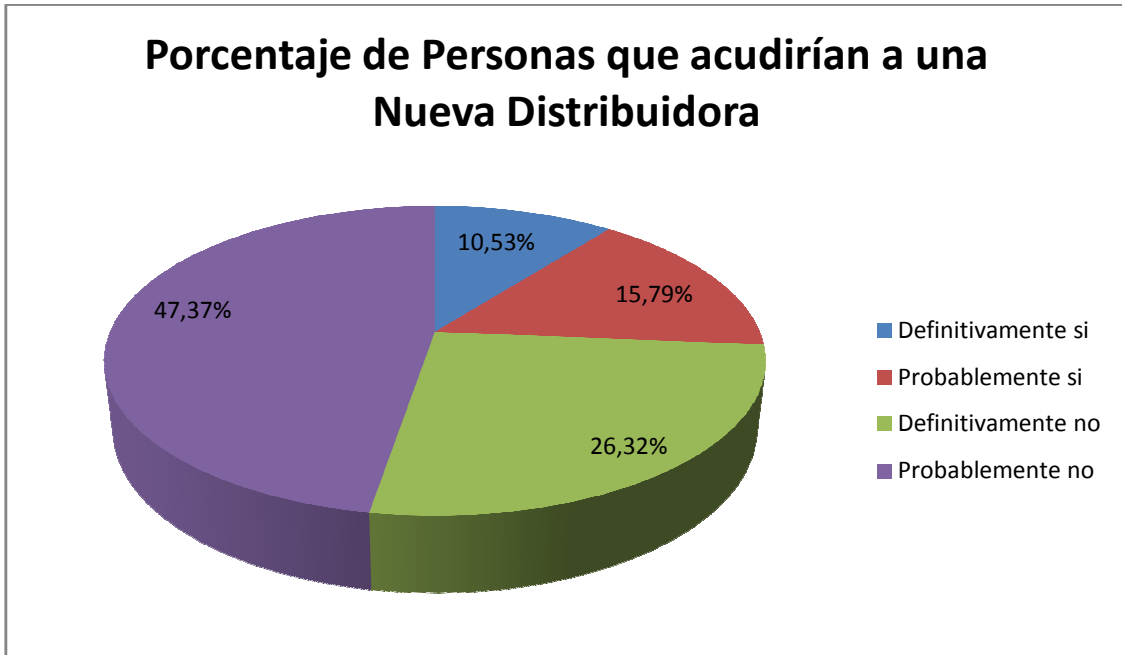
**Fuente:** Determinado por el autor

**Elaborado por:** Jacqueline Herrera

Casi todos afirman que la presentación de la distribuidora y del personal que trabaja en esta afecta en su decisión de comprar o no en la distribuidora, lo cual muestra una influencia a lo visual. De todas formas este indicador muestra como ayudaría a la distribuidora mejorar en su estructura física con el fin de que el cliente potencial se sienta mejor.

**16. ¿Si se le ofreciera un Distribuidor de calidad distinto al que usted utiliza actualmente, acudiría a esta nueva opción?**

Definitivamente si	2	10,53%
Probablemente si	3	15,79%
Definitivamente no	5	26,32%
Probablemente no	9	47,37%



**Fuente:** Determinado por el autor

**Elaborado por:** Jacqueline Herrera

Analizando la pregunta, la mayoría de las personas no posee una distribuidora de su confianza y si lo posee no le gusta acudir por varios factores como distancia, tiempo, movilización etc., lo cual demuestra que a pesar que posea su distribuidora les gustaría probar una nueva donde la atención al cliente, los precios y de los productos sean los mejores y puedan ser integrados a otros como distancia, horarios de atención y movilización, con el fin que el cliente se sienta bien y pueda ir con gusto.

# **UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL**

---

## **Resultado de la Encuesta Realizada**

De acuerdo a la encuesta realizada existen ciertos parámetros que deben ser analizados en base a la estructura de la distribuidora, como la satisfacción al cliente, el buen manejo de los inventarios con el fin de ofrecer un buen servicio sin ningún tipo de inconvenientes, de tal forma los clientes se sentirían escuchados y bien atendidos, pero para realizar dicho cambio influye de manera directa el buen manejo de la distribuidora.

## **CAPÍTULO IV**

### **4. DISEÑO DE IMPLEMENTACIÓN DE UN MANUAL PARA EL CONTROL Y ADMINISTRACIÓN DE LA CUENTA INVENTARIOS**

#### **4.1 INTRODUCCIÓN**

La Distribuidora Herrera está dedicada a la adquisición, venta y distribución de la medicina e insumos médicos sin ningún sistema de abastecimientos lo que constituye un gran problema para su propietaria. En conocimiento de las deficiencias detectadas se pretende que para cambiar esta situación se hace indispensable implementar un sistema de abastecimientos que permitirá un buen manejo de los inventarios.

Es por esto que podemos decir que la administración de los inventarios es de alta importancia dentro de una empresa.

#### **4.2 OBJETIVOS**

##### **4.2.1 Objetivo General**

Diseñar un modelo de Abastecimientos que permita a la distribuidora mejorar el Sistema de inventarios para con esto lograr una Administración eficiente de la empresa.

# **UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL**

---

## **4.2.2 Objetivos Específicos**

- Determinar que tipo de efecto tienen los productos importados y la influencia en los clientes.
- Determinar el segmento de mercado real al cual la empresa se está dirigiendo y los diferentes factores por los cuales están sufriendo cambios.
- Diseñar una estructura organizacional y funcional de la distribuidora.
- Diseñar la base teórica de un modelo de Abastecimiento a través de un banco de proveedores.
- Diseñar un modelo que determine el proceso de adquisiciones.
- Establecer los beneficios a obtenerse de implementarse el modelo de inventarios.
- Elaborar un listado de clientes.

## **4.3 POLÍTICAS DE INVENTARIOS**

Lo importante de este trabajo es el logro de los objetivos trazados por lo cual se tomará en cuenta las siguientes políticas:

## **UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL**

---

- Se busca una estrecha relación entre el cliente y la distribuidora donde el cliente pueda pedir que su mercadería sea revisada a fin de satisfacer sus necesidades y evitar en lo posterior cualquier tipo de reclamo o malos entendidos.
- El cliente siempre debe sentirse satisfecho con la labor realizada por lo cual el tiempo de espera debe ser optimizado ya que con esto el cliente estará muy a gusto, es decir que entre menos tiempo deba esperar por el retiro de su producto será mejor para él.
- Al momento de la entrega de los productos la persona encargada de realizar esta entrega debe cerciorarse que el producto no tenga ningún defecto o exista algún faltante.
- Dentro del aseguramiento de la calidad de productos están conformados por estándares, y herramientas de inspección.
- No podemos olvidar que dentro de las devoluciones de productos existe una política la cual nos dice que esta devoluciones deberán ser realizadas dentro de un tiempo establecido, transcurrido esta tiempo las devoluciones no serán aceptadas.



# **UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL**

---

- Una buena política es en base al sistema de computación el cual será el más óptimo y eficaz pero a la vez sencillo para con esta facilitar un adecuado acceso a las listas de los productos.

## **4.4 ÁMBITO DE APLICACIÓN**

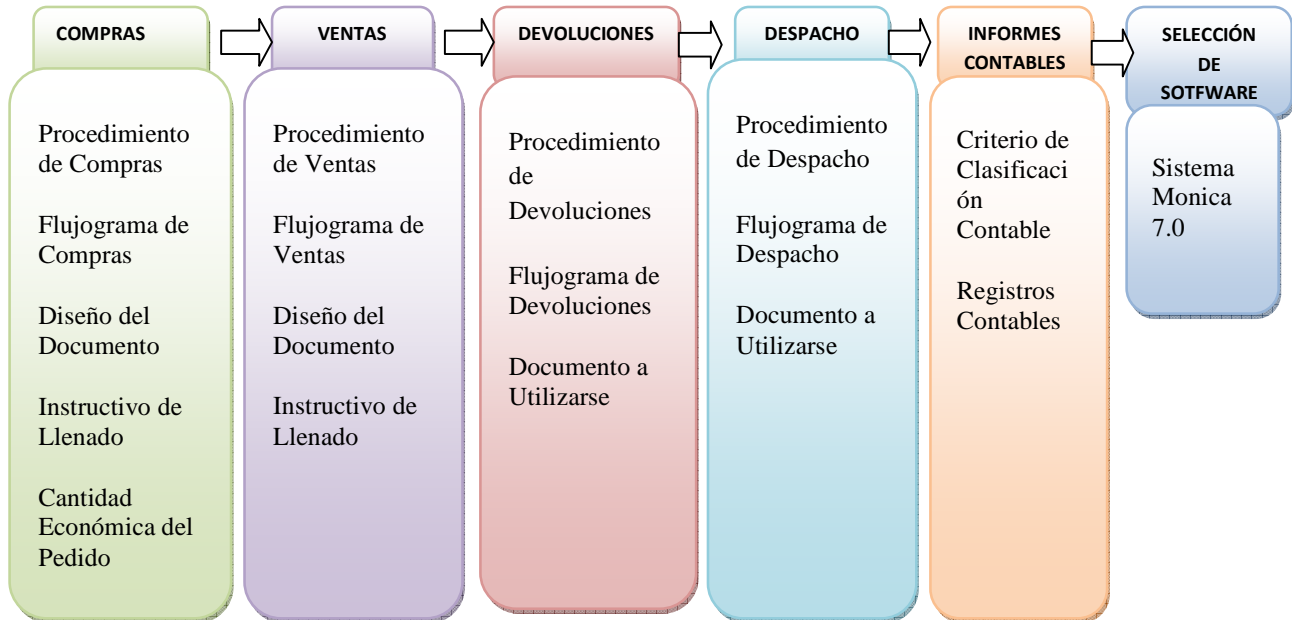
El ámbito al que esta aplicado esta tesis es a la implementación y administración de inventarios ya que este departamento es de suma importancia dentro de la empresa porque aquí radica la responsabilidad de mantener stocks de los productos con lo cual no se interrumpirá el normal funcionamiento de esta área.

El departamento de bodega muchas de las veces no es tomada en cuenta parcial o totalmente, ya que es considerado como un lugar donde solo se guarda el producto sin ningún tipo de control de los productos ni del personal que ahí trabaja.

La propuesta que se está planteando para la implementación de inventarios se basa a la administración de:

# UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL

## ADMINISTRACIÓN



# **UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL**

---

## **4.5 SISTEMA DE CONTROL DE INVENTARIOS**

### **4.5.1 COMPRAS**

Se le denomina Compras a la adquisición de mercaderías que consecutivamente serán consignadas para la venta para con ello poder cumplir con las necesidades de los clientes y con fines de lucro y que forman parte del objeto para el cual fue creada la distribuidora.

La Distribuidora HERRERA por el momento no cuenta con cantidades precisas de las compras que realiza, ya que no posee un registro en el cual se encuentre dichos movimientos, por lo cual la primera fase de este trabajo es agregar un Departamento de Compras el cual será el responsable de controlar las transacciones realizadas con los proveedores desde el inicio del proceso hasta llegar a su culminación

El departamento de compras involucra el abastecimiento de los productos de forma adecuada y oportuna teniendo en cuenta el valor y la cantidad requerida, al igual que el tamaño óptimo de la compra al cual también se le denomina cantidad económica de orden la misma que cambiara dependiendo del almacenamiento.

No podemos olvidar que la selección de proveedores también es una parte importante de las compras ya que está considerada en la organización al igual que la competencia y la solvencia de los proveedores para la facilidad de estas.

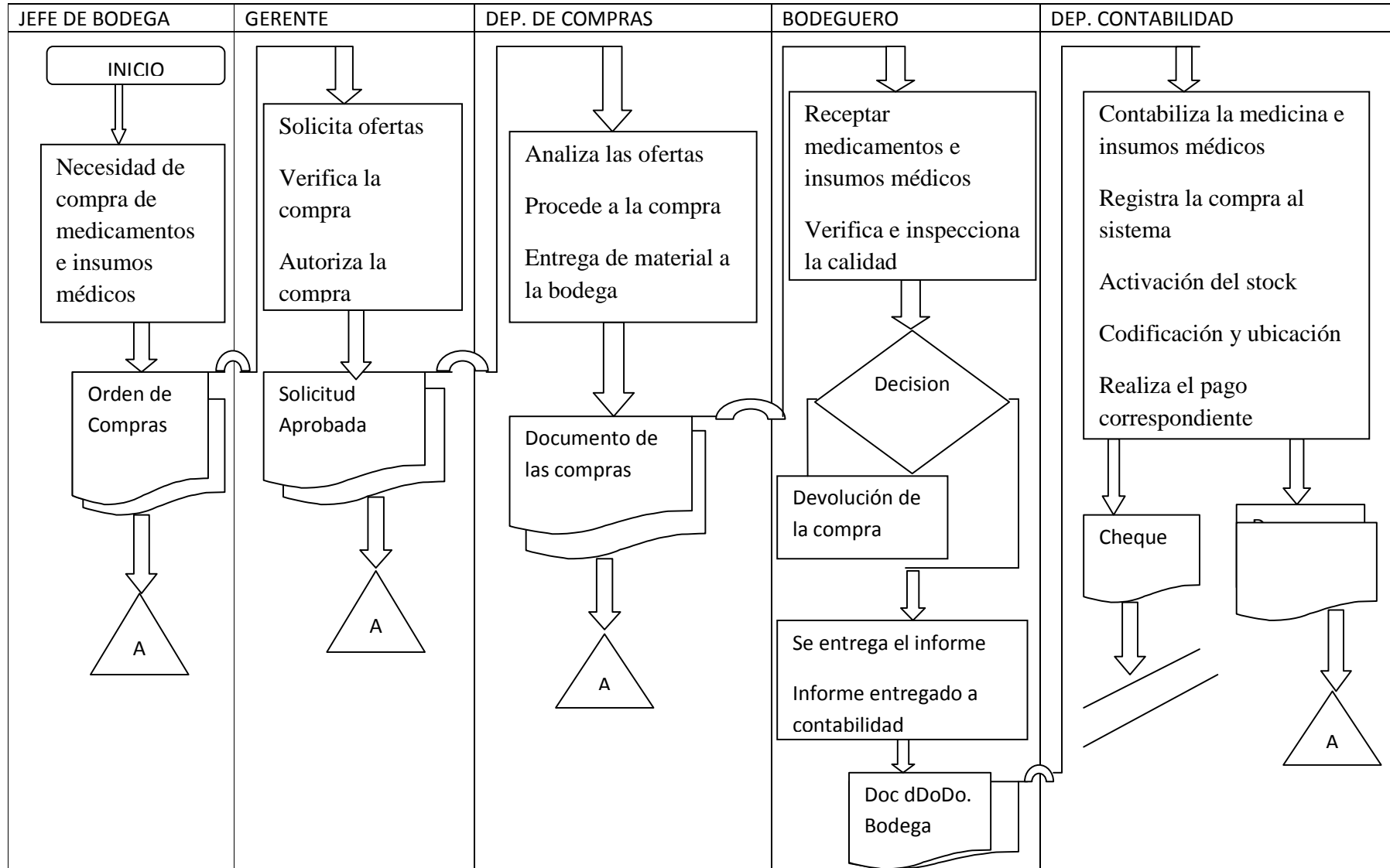
# UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL

## 4.5.1.01 Procedimiento de Compras

El departamento de Compras tiene como objetivo adquirir medicamentos e insumos médicos de buena calidad al igual que verificar que la compra este bien realizada con sus respectivos descuentos o bonificaciones de ser esto necesario, debe ser supervisado por una persona que esté relacionada y tenga conocimiento de las diferentes medicinas e insumos médicos, es por ello que se debe seguir los siguientes procedimientos.

<b>Responsable</b>	<b>Paso</b>	<b>Actividad</b>
Jefe de bodega	1	Necesidad de compra de medicamentos e insumos médicos
Gerente	2	Solicita ofertas Verifica la compra Autoriza la compra
Dep. de compras	3	Analiza las ofertas Procede a la compra Entrega de material a la bodega
Bodeguero	4	Recepta los medicamentos e insumos médicos Verifica e inspecciona la calidad
Dep. de contabilidad	5	Contabiliza la medicina e insumos médicos Registra la compra al sistema Activación del stocks Codificación y ubicación Realiza el pago correspondiente

## .5.1.02 FLUJOGRAMA DE COMPRAS



# **UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL**

---


## **4.5.1.03 Diseño del Documento**

Para la adquisición de medicina e insumos médicos se utilizará la Orden de Compra, la misma que es generada por el Bodeguero posteriormente será revisada por el Jefe de Bodega la cual será aprobada por la Gerencia; teniendo en cuenta la siguiente información:

- Consumo Promedio Mensual
- Stock Actual
- Cantidades Pendientes para Ordenar

El formato a utilizarse es el siguiente:

# UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL

			ORDEN DE COMPRA		
FECHA  Proveedor			DISTRIBUIDORA HERRERA		
CODIGO	PRODUCTO	BONIFICACION	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
Observaciones				SUBTOTAL	
				12% IVA	
				0% IVA	
				TRANSPOR TE	
Elaborado  por:	Revisado por:	Aprobado por:		TOTAL	

# UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL

## 4.5.1.04 Instructivo de llenado

El formulario de solicitud de compras debe tener:

1. **FECHA.-** Se especificara la fecha en la que es solicitada la Orden de Compra.
2. **PROVEEDOR.-** Se especificará el nombre del proveedor o casa farmacéutica a la que pertenece la medicina o insumo medico.
3. **CODÍGO.-** Se colocará el código con el que se identifica inmediatamente la medicina o insumo medico que se pretende solicitar.
4. **PRODUCTOS.-** Detallar el medicamento que se desea adquirir.
5. **BONIFICACIÓN.-** Son las ofertas que el proveedor nos ofrece.
6. **CANTIDAD.-** La cantidad a ser ordenada.
7. **PRECIO UNITARIO.-** El precio unitario será dado en base a pedidos realizados recientemente, con esto se podrá constatar el precio al que fue adquirido el medicamento o insumo medico anteriormente y si dicho medicamento ha sufrido algún cambio en su precio. Cabe aclarar que este espacio será tomado exclusivamente como un referencia, mas no como un valor definitivo ; al igual que puede quedar en blanco.
8. **PRECIO TOTAL.-** El precio total es el resultado de multiplicar una a una las cantidades por el precio unitario.
9. **OBSERVACIONES.-** En este espacio se detallarán varias cosas entre ellas pueden ser si se desea que un producto sea en ampollas o en tabletas, es decir la forma en que se requiere recibir el producto, el tiempo en el que se desea recibir el producto.



# UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL

**10. FIRMAS DE RESPONSABILIDAD.-** En este espacio firmarán las personas encargadas de su elaboración, revisión y aprobación.

## **4.5.1.05 CANTIDAD ECONÓMICA DE PEDIDO (CEP O EOQ)**

La cantidad económica de pedido busca encontrar el monto de pedido que reduzca al mínimo el costo total del inventario de la empresa

Una de las herramientas que se utilizan para determinar el monto óptimo de pedido para un artículo de inventario es el modelo de la cantidad económica de pedido (CEP). Hay que tener en cuenta los diferentes costos financieros y de operación y determina el monto de pedido que minimice los costos de inventario de la empresa.

El modelo de la cantidad económica de pedido se basa en tres supuestos fundamentales, el primero es que la empresa conoce cuál es la utilización anual de los artículos que se encuentran en el inventario, segundo que la frecuencia con la cual la empresa utiliza el inventario no varía con el tiempo y por último que los pedidos que se colocan para reemplazar las existencias de inventario se reciben en el momento exacto en que los inventarios se agotan.

## **LOS COSTOS BÁSICOS**

Dentro de los costos que se deben tener en cuenta para la implementación de este modelo están:

**Costos de Pedido:** Que son los que incluyen los costos fijos de oficina para colocar y recibir un pedido, o sea, el costo de preparación de una orden de compra, procesamiento y la verificación contra entrega.

# UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL

Estos se expresan en términos de gastos o costos por pedido.

**Costos de Mantenimiento del Inventario:** Son los costos variables unitarios de mantener un artículo en el inventario por un periodo determinado. Entre los más comunes se encuentran los costos de almacenamiento, los costos de seguro, los costos de deterioro y obsolescencia y el costo de oportunidad.

Estos son expresados en términos de costos por unidad por periodo.

**Costos Totales:** Es que se determina en la suma del pedido y de los costos de mantenimiento del inventario. Su objetivo es determinar el monto de pedido que los minimice.

Este modelo puede ser utilizado para controlar los artículos en existencia en los inventarios de la empresa

## **MÉTODOS DE CÁLCULO Y APLICACIÓN**

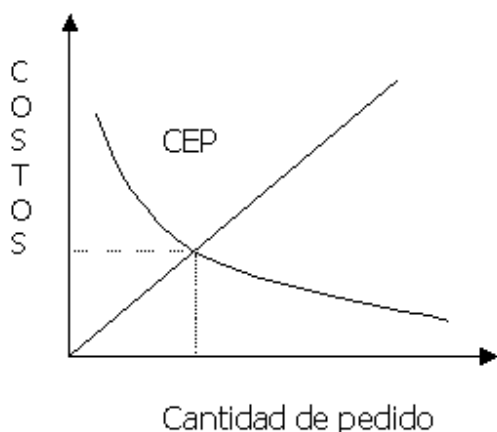
La cantidad económica de pedido puede calcularse por dos métodos principalmente, uno de tipo gráfico y otro de tipo matemático.

### **Método Gráfico**

La cantidad económica de pedido se puede encontrar gráficamente representando montos de pedido sobre el eje x y los costos sobre el eje y.

## UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL

---



Así se aprecian los siguientes aspectos:

1. La función de Costo de pedido varía a la inversa con el monto del pedido, esto se da por el hecho de que la utilización anual es fija, si se piden cantidades es decir a mayores cantidades, hay menos pedidos y en consecuencia se incurren en menos costos.
2. Los Costos de mantenimiento de inventario están directamente relacionados con los montos de pedido.
3. La función de Costo total tiene forma de "U", lo cual significa que existe un valor mínimo de función.
4. La línea de costo total representa la suma de los costos de pedido y costos de mantenimiento de inventario para cada monto de pedido.
5. La función total de costo es de muy poca pendiente, lo cual indica que el costo total es relativamente indiferente a pequeñas desviaciones que se apartan de la CEP.

# UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL

## **Método Matemático**

Como se expreso anteriormente la cantidad económica de pedido es aquella que minimiza la función de costo total, matemáticamente este costo mínimo total se presenta cuando el costo de pedido y el costo de mantenimiento son iguales. La fórmula para calcular la CEP es:

$$CEP = \sqrt{2 * R * S / C}$$

Donde:

**R** = Cantidad de unidades requeridas por periodo.

**S** = Costo de pedido.

**C** = Costo de mantenimiento de inventario por unidad de periodo.

La cantidad económica de pedido ayuda a la gestión financiera por su naturaleza frente a las decisiones que toma el administrador financiero

Con el siguiente ejemplo se puede apreciar las bases de su implantación.

## UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL

Cantidad de pedido (unidades)	Número de pedido	Costo por pedido	Costo anual de pedido (2) * (3)	Inventario promedio (1) / 2	Costo de mantenimiento de inventario por unidad por año	Costo anual de mantenimiento (5) * (6)	Costo total (4) + (7)
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
1600	1	\$400	\$400	800	\$0,50	\$400	\$800
800	2	\$400	\$800	400	\$0,50	\$200	\$1000
400	4	\$400	\$1600	200	\$0,50	\$100	\$1700
200	8	\$400	\$3200	100	\$0,50	\$50	\$3250
100	16	\$400	\$6400	50	\$0,50	\$25	\$6425

Aplicando la fórmula de la cantidad económica de pedido se tiene:

$$CEP = \sqrt{(2 * 1600 * 400) / 0,50}$$

$$CEP = 2263 \text{ UNIDADES}$$

Como se muestra en la tabla, el costo total mínimo se presenta en un pedido por una cantidad de 2263 unidades, en consecuencia esta es la cantidad económica de pedido.

Por tan motivo la Cantidad Económica de Pedido es necesaria dentro de las compras, para con ello saber cuántas unidades de medicinas e insumos médicos tendrán que se compradas.

# **UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL**

---

## **4.5.2 Ventas**

Para la cuenta de ventas se tomará en cuenta que las medicinas e insumos médicos posee un porcentaje de ganancia, la cual esperamos que se refleje al final de cada periodo para con ello poder obtener un buen futuro económico para la distribuidora.

Es por eso que dichos porcentajes de utilidad no son apreciados en la venta debido a que son cantidades muy grandes al igual que las medicinas e insumos médicos que se encuentran en la bodega y hasta pueden llegar al punto de ser obsoletos.

Por lo cual se espera que con la implementación de un sistema de inventarios las ganancias puedan ser apreciadas de mejor manera.

Las ventas son realizadas directamente al consumidor final, mediante la emisión de las correspondientes facturas, la forma de pago de estas ventas son en efectivo o en cheque personales también se realizan ventas a crédito las cuales son utilizadas con más frecuencia por los clientes permanentes.

# **UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL**

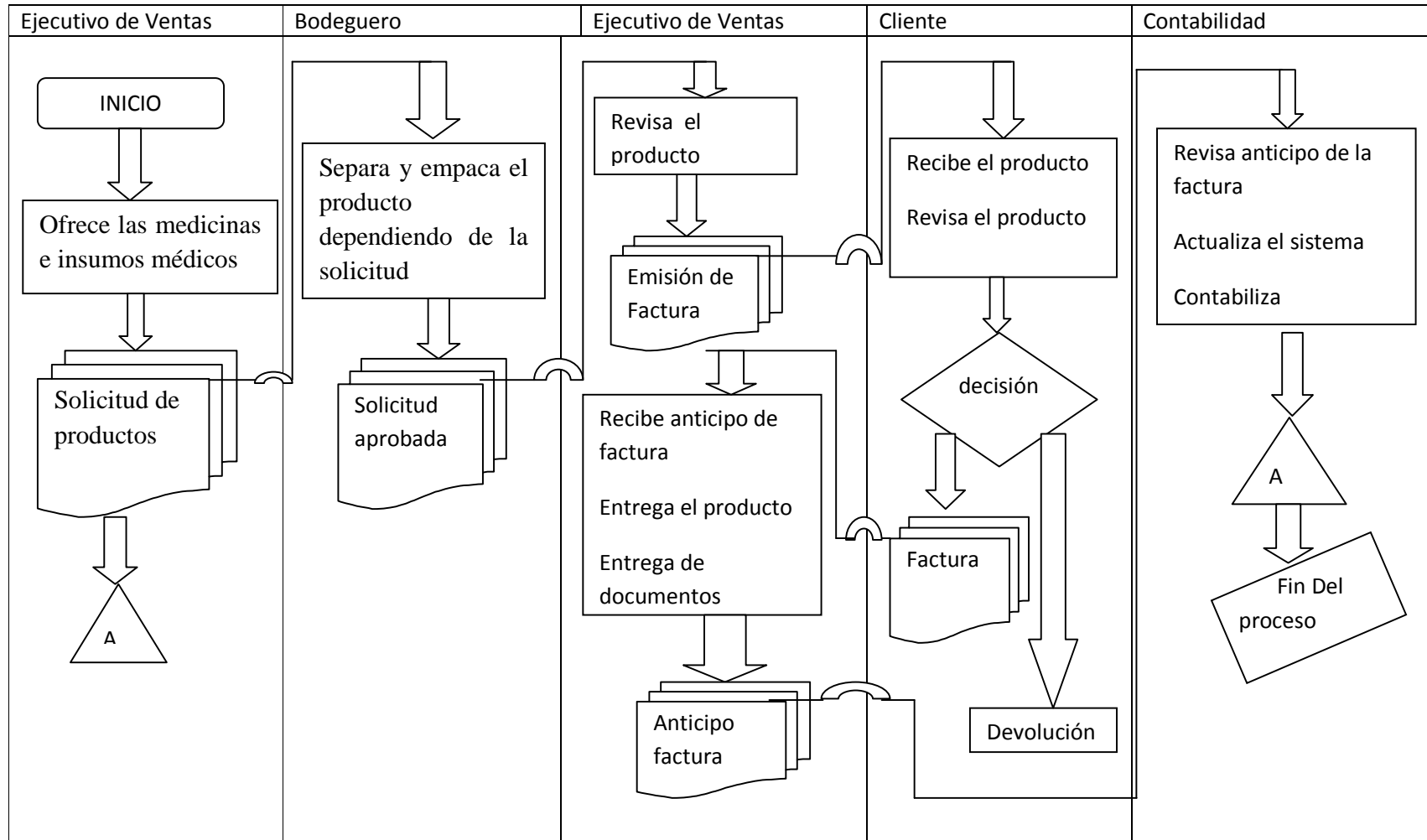
---

## **4.5.2.01 Procedimiento de Ventas**

El Objetivo de este procedimiento es ofrecer los medicamentos e insumos médicos a los clientes los cuales podrá realizar sus pedidos respectivos y verificar que dicho pedido sea entregado correctamente.

<b>Responsable</b>	<b>Paso</b>	<b>Actividad</b>
Ejecutivo de Ventas	1	Ofrece las medicinas e insumos médicos Solicitud de productos
Bodeguero	2	Separa y empaca el producto dependiendo de la solicitud Despacha el producto
Ejecutivo de Ventas	3	Revisa el producto Emite la factura
Cliente	4	Recibe el producto Revisa el producto Realiza anticipo de pago de la factura
Contabilidad	5	Recibe anticipo de la factura Actualiza el sistema Contabiliza

## 4.5.1.02 FLUJOGRAMA DE VENTAS





# **UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL**

---

## **4.5.2.03 Diseño del Documento**

Para la venta de medicinas e insumos médicos el único documento que se utilizará es la factura correspondiente, que será entregada al momento de la entrega del medicamento.

El formato a utilizarse es el siguiente:

# UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL



## DISTRIBUIDORA HERRERA

Ing. CATALINA MARIBEL HERRERA CALLAY

**Dirección:** Tumbes OE6-135 e Imbabura, Teléfono: 2284-113 E-mail: distriherrera@yahoo.es

Quito - Ecuador Matriz: Pedro Freiré 1107 y Ángel Ludeña

R.U.C. 1715425193001

**FACTURA**

002-OOÍ000992

Autorización S.R.I.: 1105106927

Nombre:			Fecha de Pedido:	
Dirección:			Fecha de Emisión	
Ciudad:			Representante de Ventas:	
Teléfono:			Condiciones de Pago:	
R.U.C./CL			Fax	
CODIGO	DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
SON:			Total gravado con	
			I.V.A. Tarifa 0%	
			Total gravado con	
			I.V.A. Tarifa 12%	
DISTRIBUIDORA			TOTAL	
HERRERA				
			RECIBI	
			CONFORME	

# UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL

---

## 4.5.2.04 Instructivo de llenado

1. **CLIENTE.-** Aquí se escribe el nombre de la distribuidora, centro de salud, hospitales o clínicas que son los compradores.
2. **FECHA.-** Se escribe el día, mes y año que se efectúa la venta.
3. **RUC y/o C.C.-** En este ítem se colocará el número de RUC con el que identifica el cliente.
4. **DIRECCIÓN Y TELEFONO.-** Dirección y teléfono del cliente.
5. **CODIGO.-** Es el número con el que se identificara al producto.
6. **DESCRIPCIÓN.-** Es el detalle del producto solicitado.
7. **CANTIDAD.-** Es el número de productos solicitados.
8. **PRECIO UNITARIO.-** Es el precio de cada uno de los productos.
9. **PRECIO TOTAL.-** Es el resultado de multiplicar el precio unitario por la cantidad de productos.
10. **SUBTOTAL.-** Es el valor libre de impuestos y el desglose del 12% IVA o el 0%.
11. **Total.-** Es el valor incluido los impuestos es decir el valor a se cancelado
12. **SON.-** es el valor a ser cancelado pero en letras.
13. **FIRMAS.-** Son las firmas de responsabilidad del vendedor y del cliente al momento de recibir el producto satisfactoriamente.

## 4.5.3 Devoluciones

El periodo de devolución es de hasta tres meses antes de la fecha de vencimiento del medicamento.

# UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL

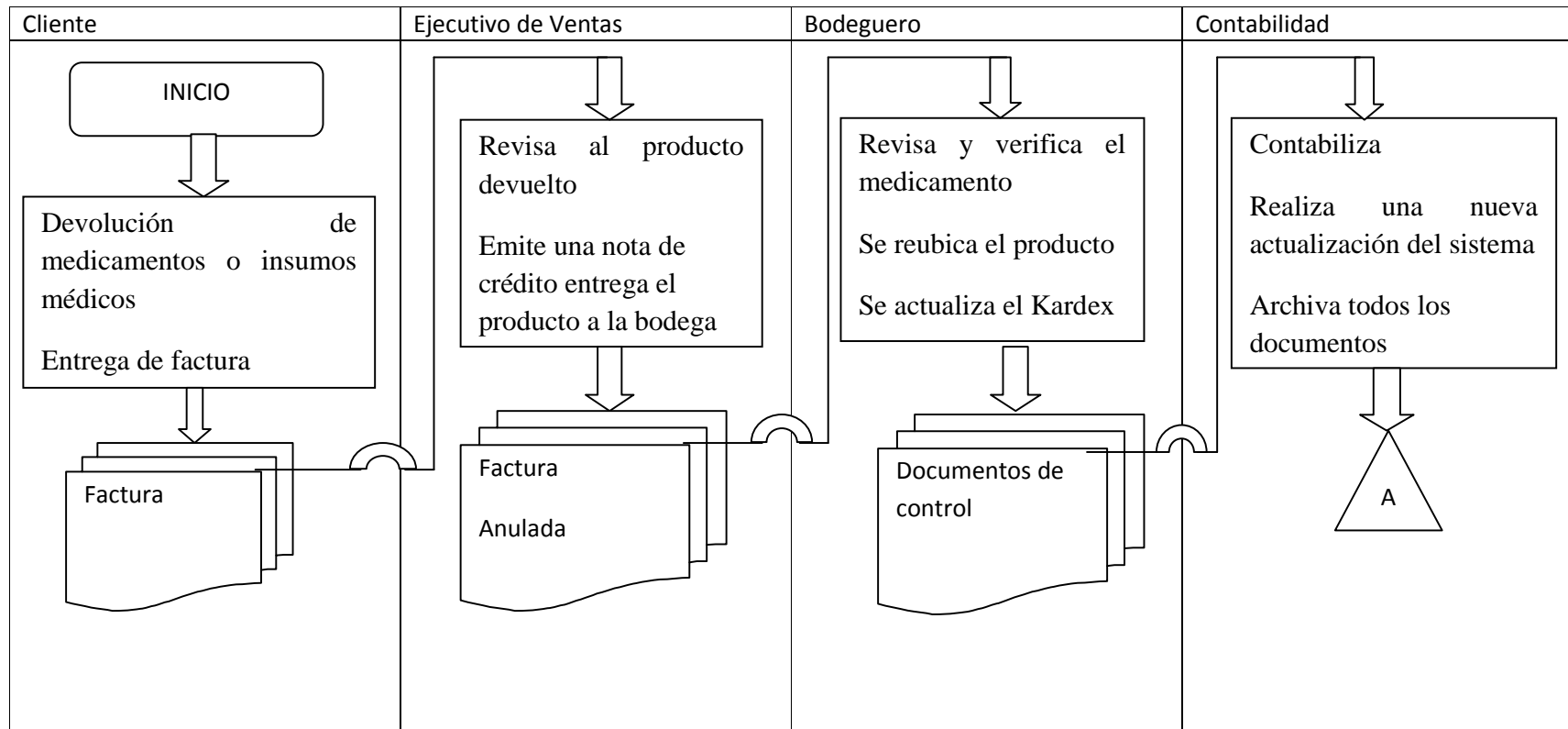
---

## 4.5.3.01 Procedimiento de Devolución

El objetivo de este procedimiento es recibir los medicamentos o insumos médicos que se han devuelto por varios motivos como el envío incorrecto de uno de ellos, que el empaque del producto se encuentre en malas condiciones o que el producto ya haya caducado.

<b>Responsable</b>	<b>Paso</b>	<b>Actividad</b>
Cliente	1	Devolución de medicamentos o insumos médicos Entrega de factura
Ejecutivo de Ventas	2	Revisa al producto devuelto Emite una nota de crédito entrega el producto a la bodega
Bodeguero	3	Revisa y verifica el medicamento Se reubica el producto Se actualiza el Kardex
Contabilidad	4	Contabiliza Realiza una nueva actualización del sistema Archiva todos los documentos

## 4.5.3.02 FLUJOGRAMA DE DEVOLUCIONES



### **4.5.3.03 Documento a Utilizarse**

Para proceder a la devolución de los medicamentos o insumos médicos se realizara dentro de los días establecidos por la distribuidora, entonces ahí se podrá realizar una nota de crédito.

### **4.5.4 Despacho**

El despacho de los medicamentos e insumos médicos se realizan conforme las ventas es decir dependen de los pedidos que realizan los clientes, la cual debe estar correctamente elaborada para un buen despacho desde la bodega de la distribuidora.

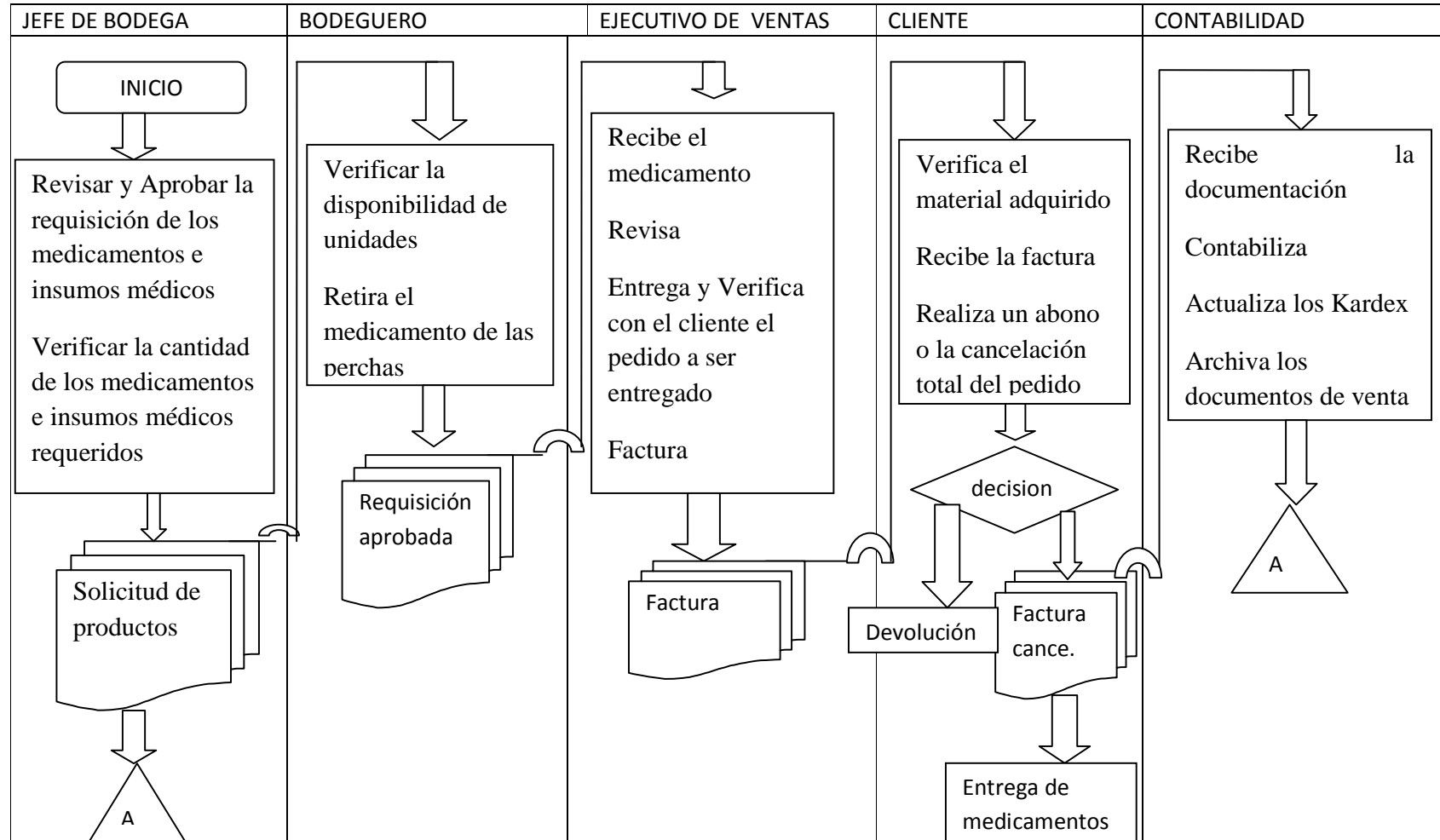
# UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL

## 4.5.4.01 Procedimiento del Despacho

El objetivo de este procedimiento es verificar que el producto vendido sea enviado en buenas condiciones y entregado de igual manera, sin dejar de lado el registro en el sistema de inventarios.

Responsable	Paso	Actividad
Jefe de Bodega	1	Revisar y Aprobar la requisición de los medicamentos e insumos médicos Verificar la cantidad de los medicamentos e insumos médicos requeridos
Bodeguero	2	Verificar la disponibilidad de unidades Retira el medicamento de las perchas
Ejecutivo de Ventas	3	Recibe el medicamento Revisa Entrega y Verifica con el cliente el pedido a ser entregado Factura
Cliente	4	Verifica el material adquirido Recibe la factura Realiza un abono o la cancelación total del pedido
Contabilidad	5	Recibe la documentación Contabiliza Actualiza los Kardex Archiva los documentos de venta

## 4.5.4.02 FLUJOGRAMA DE DESPACHO





# **UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL**

---

## **4.5.4.03 Documento a Utilizarse**

Para poder realizar el despacho de los medicamentos e insumos médicos el único documento a ser utilizado es la factura con su respectivo sello, con lo cual el cliente podrá recibir su pedido.

## **4.6 CRITERIO DE CLASIFICACIÓN CONTABLE DE LOS INVENTARIOS**

Todos los inventarios deberán ser evaluados a su costo, cuando los precios de los productos se mantienen es decir son constantes no van a presentar ningún problema al contrario de los que si se encuentran adquiridos en el mismo periodo pero a distinto precio, esto acarea un problema que radica en el precio que se registrara en dichos inventarios.

Al observar que la Distribuidora no posee de una contabilidad de Inventarios al costo nos vemos en la necesidad de aplicar este tipo de técnicas para poder ver los problemas que tengan y encontrar una solución adecuada.

Por lo cual hemos visto varias formas de asignar el costo para las medicinas e insumos médicos:

- Precios de factura
- Promedio ponderado
- Método PEPS

# **UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL**

---

## **4.6.1 Precios de la Factura**

Los precios de las facturas serán utilizados para con ellos poder asignar el costo de los inventarios el cual ira con su respectiva factura.

## **4.6.2 Promedio Ponderado**

El inventario inicial sufre de una variación, esto se da por el cambio de precios que sufren las medicinas e insumos médicos.

Este método va a valorar el costo de las distintas ventas las cuales serán registradas de forma permanente al precio de costo y después de eso nuevamente serán establecidos como precio promedio ponderado.

Al final será calculado el costo unitario y se dividirá el valor total para la cantidad total.

## **4.6.3 Método PEPS**

Este sistema es conocido como las primeras en entrar las primeras en salir de ahí es que viene las siglas PEPS en español mientras que en ingles se las conoce como el Método FIFO.

En este método los costos siguen el mismo proceso pero como resultado se da que las primeras medicinas e insumos médicos que ingresan a la bodega serán las primeras que salgan a la venta.

# **UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL**

---

## **4.7 REGISTROS CONTABLES**

### **4.7.1 Ingreso a Bodega**

La recepción de los medicamentos e insumos médicos deben ser previamente programadas de este modo se podrá tener listo al personal encargado de de la bodega, es decir tener disponible a la gente que tendrá la responsabilidad de verificar y registrar la orden teniendo en cuenta que se debe realizar dentro del tiempo establecido por cada orden.

Una vez culminada la constancia física rigurosa de los medicamentos e insumos médicos se realiza el ingreso al inventario, luego de esto se envía el documento al departamento de contabilidad donde se llevara a cabo la valoración de los medicamentos e insumos médicos tomando en cuenta los gastos desde el envió hasta la llega a la bodegas.

El departamento de Contabilidad, basándose en el código de cada artículo, elaborará el correspondiente inventario final y asignará el último precio para la posterior comercialización de las medicinas e insumos médicos.

El ingreso será reportado del Departamento de Compras al departamento de Contabilidad a través del siguiente asiento:

## **UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL**

---

<b>MECADERIAS</b>	<b>XXX</b>
<b>12% IVA PAGADO</b>	<b>XXX</b>
<b>BANCO</b>	<b>XXX</b>
<b>CTAS. X PAGAR</b>	<b>XXX</b>
<b>(DOC. X PAGAR)</b>	<b>XXX</b>
<b>1% RET. FUENTE</b>	<b>XXX</b>

### **4.7.2 Egreso de bodega**

Durante el día se imprimirán las transacciones de egresos efectuadas mediante un sistema informático, las mismas que se reportarán al Jefe de Bodega, quien se encargará de revisar, aprobar y firmar para posteriormente ser entregadas al contador para los correspondientes trámites de stocks de inventarios.

### **4.7.3 Ventas**

Al momento de realizarse una venta, el sistema informático automáticamente registrará el descuento de las existencias y establecerá el nuevo inventario, de tal manera que en lo posterior se reportará contablemente, a través de una transacción que indique la cantidad exacta del movimiento efectuado.

En el departamento de contabilidad será registrados los siguientes asientos:

# UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL

<b>CAJA</b>	<b>XXX</b>	
<b>(CTAS. X PAGAR)</b>	<b>XXX</b>	
<b>(DOC. X PAGAR)</b>	<b>XXX</b>	
<b>1% IMP. RENTA</b>	<b>XXX</b>	
	<b>VENTAS</b>	<b>XXX</b>
	<b>12% IVA COBRADO</b>	<b>XXX</b>

<b>COSTO DE VENTAS</b>	<b>XXX</b>	
<b>MERCADERIAS</b>		<b>XXX</b>

#### **4.7.4 Devolución de mercaderías**

Dentro de lo que son las devoluciones se tiene que tomar en cuenta la realización de un reporte al jefe de bodega, para que sean ingresadas nuevamente al sistema de inventarios, con el fin de establecer dichas existencias para que no queden sin registro alguno y que al contrario vuelvan a incrementar el stock.

El asiento es el siguiente:

## UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL

<b>DEVOL. VENTAS</b>	<b>XXX</b>	
<b>12% IVA COBRADO</b>	<b>XXX</b>	
<b>CAJA</b>		<b>XXX</b>
<b>(CTAS. X PAGAR)</b>		<b>XXX</b>
<b>(DOC. X PAGAR)</b>		<b>XXX</b>

<b>MERCADERIAS</b>	<b>XXX</b>	
<b>COSTO DE VENTAS</b>		<b>XXX</b>

### **4.8 SELECCIÓN DE SOFTWARE DE CONTROL**

Actualmente existen múltiples opciones de programas computarizados que aplican las empresas dependiendo de sus necesidades. Cada día va tomando mayor importancia el desarrollo Tecnológico dentro de los procesos de las empresas, razón por la cual implementar un sistema que maneje los inventarios en la “DISTRIBUIDORA HERRERA” es la mejor opción.

Examinando el caso de la “DISTRIBUIDORA HERRERA”, es necesaria la ayuda de un software diseñado para la actividad que la misma realiza. Se ha escogido el sistema **MONICA 7.0** el mismo que es un sistema contable orientado a las empresas medianas y pequeñas, permitiendo el manejo automático de facturas, cuentas por cobrar, cuentas por pagar, control de inventarios y contabilidad ordenada.

# **UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL**

---

El sistema MONICA 7.0 está compuesto por módulos sencillos que hacen fácil su manejo y se compone de la siguiente manera:

1. Facturación
2. Inventarios
3. Cuentas Corrientes
4. Lista de Precios
5. Archivos de Proveedores
6. Archivo de Clientes
7. Cuentas por Cobrar
8. Cuentas por Pagar
9. Modulo contable que incluye
  - Plan de Cuentas
  - Libro Diario
  - Libro Mayor
  - Reportes Financieros como Balances, Estados de Pérdidas y Ganancias, etc.

Este tipo de software es sencillo y lo único que se necesita para poner en práctica es darle la fecha en que la empresa iniciará sus actividades contables con lo que estará disponible para las actividades requeridas.

Entre otros puntos que se deben definir están los siguientes:

- Plan de Cuentas
- Cuentas Corrientes que se van a utilizar

## UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL

- Cuentas de Cierre y Capital
- Ingresos de Saldos Iniciales

Cuando se vayan realizando todos éstos pasos el sistema estará listo para ser utilizado.

También es importante señalar que dentro del software se pueden efectuar cambios en cuentas Aun no utilizadas o que se encuentren en un proceso abierto, además nos permite ingresar cuentas que no constan en el plan inicial, para lo cual es necesario la creación de un código de cuentas: tomando en consideración que el sistema ya maneja su propio código.

Entre las múltiples opciones que dispone MONICA 7.0 podemos mencionar las siguientes:

- **Adicionar cuentas.-** Nos indica una pantalla la cual nos permite ver en detalle las cuentas contables con las que se podrán efectuar los asientos, estas cuentas pueden ser en grupo o en detalle.
- **Cuentas de Grupo.-** Son aquellas cuentas que contienen subcuentas.
- **Cuentas de Detalle.-** Estas cuentas únicamente nos permite realizar asientos y no contienen subcuentas.



## **UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL**

---

- **Modificar Cuentas.**- Permite crear una subcuenta dentro de una cuenta de detalle, pero siempre y cuando no se haya realizado ningún asiento contable o su saldo sea cero.
  
- **Eliminar Cuentas.**- Aquí se detalla las cuentas que no se utilizarán o estén demás con lo cual podrán ser borradas. Esto se da solo si la cuenta no registra movimiento o se encuentran en cero, solo ahí podrán ser eliminadas caso contrario no.
  
- **Modificación de Asientos Contables.**- El proceso es similar a la creación de un nuevo asiento pero en este caso se modificarán los asientos dentro de un mismo periodo contable, y si dicho periodo ya fue cerrado su modificación no será posible
  
- **Eliminación de Asientos Contables.**- La pantalla nos indicara los asientos de forma ordenada y con su número de referencia, para proceder a su eliminación. Cabe señalar que este número no incide en el proceso contable sino únicamente en la identificación del asiento dentro del sistema
  
- **Elección de Cuenta de Mayor.**- A través de esta opción podemos analizar cada cuenta y lo recomendable es utilizar la opción por fechas, para limitar su búsqueda en el periodo especificado

## **UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL**

---

- **Los inventarios.-** El sistema permite ordenar cada uno de los inventarios que se utilizarán dentro de un período contable; su orden está dado por una codificación propia del sistema

También es posible utilizar una codificación particular, para lo cual se presentan las siguientes opciones:

1. **Crear un Producto.-** El sistema registrara el producto con un código que puede ser cambiado por otro de interés para el contador; en el caso de que el producto contenga un código de barra es necesario utilizarlo o manejarlo con el que el sistema nos proporciona.
2. **Modificación de un Producto.-** Su es similar al anterior, sin embargo es importante mencionar que no todos los campos se pueden modificar.
3. **Precios.-** Es posible aumentar o disminuir los precios a todos los ítems o a un grupo, dependiendo a la clasificación que se les haya dado.
4. **Eliminación de Ítems.-** El ítem puede ser eliminado siempre y cuando no se haya procesado en transacción para algún medicamento.

## **UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL**

---

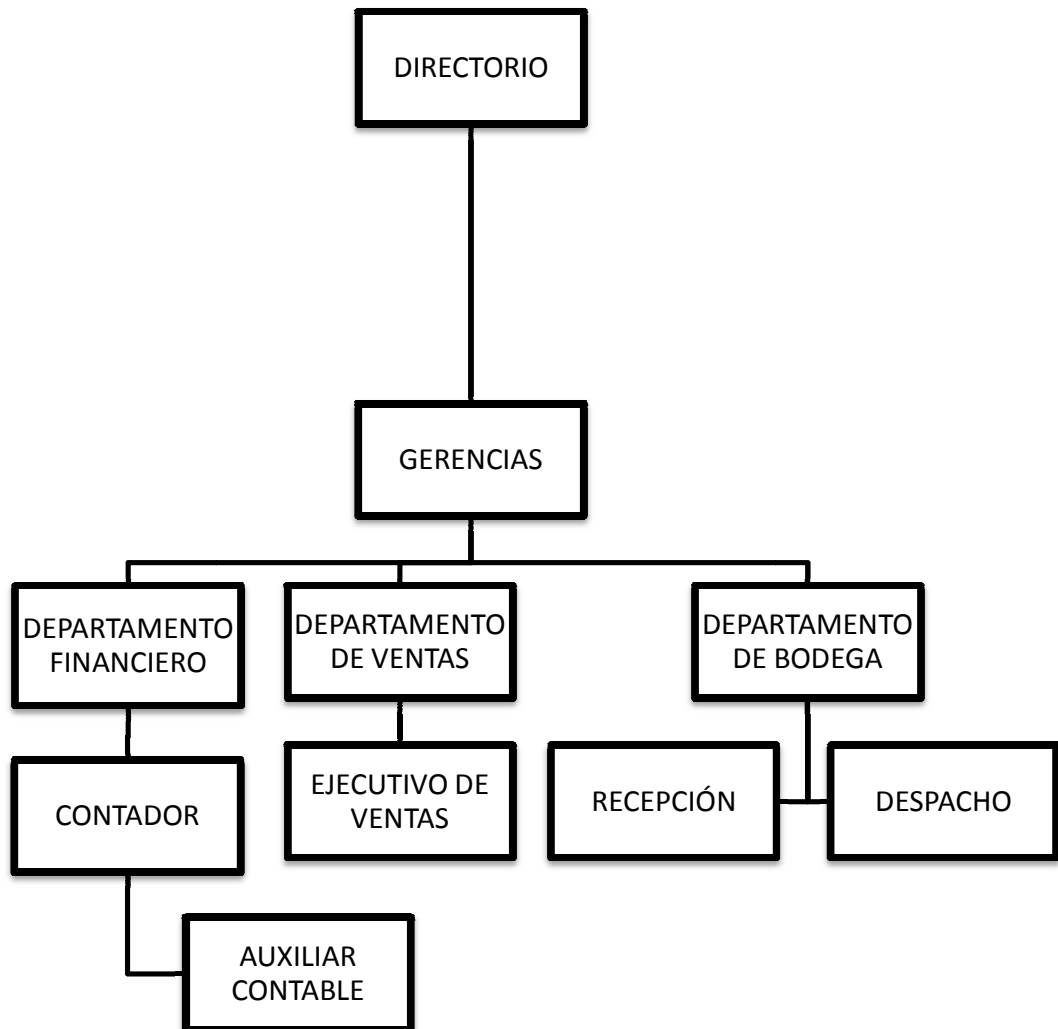
5. **Compras.**- En esta pantalla se puede apreciar una línea que divide cada compra, la misma que puede ser ordenada de forma particular o con la opción que das el sistema.

Dentro de ésta opción, también se dispone de otros tales como:

- Crear Compras
- Modificar Compras
- Imprimir
- Eliminar
- Ver Compras Efectuadas
- Recibir Compras
- Kardex

# UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL

## 4.9 ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL



# **UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL**

---

## **4.10 FUNCIONES DE CADA DEPARTAMENTO**

### **4.10.1 Niveles Jerárquicos**

Estos niveles deben ser asignados con mucho cuidado y sobre todo a la persona que se le asignara el departamento de bodega por la responsabilidad que en ella cae ya que será un pilar importante en la distribuidora

#### **4.10.1.01 DIRECTORIO**

- a) Planificar, coordinar y supervisar cada uno de los niveles de la “Distribuidora Herrera”
- b) Diseñar directrices para el normal control y funcionamiento de las actividades de la “Distribuidora Herrera”
- c) Capacidad legal para expedir reglamentos y manuales internos.

#### **4.10.1.02 GERENTE GENERAL**

- a) Compartir con sus colaboradores los objetivos y prioridades de los departamentos y de la organización.
- b) Estimular la participación de sus empleados en la planificación, toma de decisiones y soluciones de los distintos problemas.
- c) Encontrar medios por el cual los empleados se comprometan de manera responsable con las metas que se propone la distribuidora.
- d) Analizar y evaluar conjuntamente con sus colaboradores, los logros alcanzados.

## **UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL**

---

- e) Presentar al Directorio los balances anuales, los estados de pérdidas y ganancias, así como un informe relativo de la gestión que está realizando.

### **4.10.1.03 DEPARTAMENTO FINANCIERO**

- a) Efectuará el control de flujo de ingresos y egresos de caja así como los giros y pagos dispuestos por la gerencia.
- b) Estará a cargo del control de valores que provienen de la venta de medicamentos e insumos médicos.

### **Contador**

- a) Elaborará los formularios para el pago respectivo de los impuestos.
- b) Llevará el control de los estados financieros es decir los activos, pasivos, patrimonio, ingresos y gastos.
- c) Revisar los inventarios continuamente.

### **Auxiliar contable**

- a) Llevar el control de ventas diariamente así como efectuar los registros en el libro correspondiente.
- b) Cuidar que se lleve debida y correctamente los registros contables.

### **4.10.1.04 DEPARTAMENTOS DE VENTAS**

- a) Determinar el monto de las ventas, que los agentes de venta tendrán que cumplir.
- b) Supervisión y control del equipo de ventas.
- c) Elaboración de informes y segmentación del territorio de ventas.

# **UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL**

---

## **4.10.1.05 DEPARTAMENTO DE BODEGA**

- a) Controlar el flujo de las medicinas e insumos médicos y mantener el inventario con las normas correspondientes.
- b) Lograr que exista eficiencia en el manejo interno de la bodega.
- c) Informar como se encuentran los inventarios para con ello saber que se encuentran bien.
- d) Establecer un cierre adecuado de los inventarios cada mes.
- e) Establecer una adecuada comunicación con los otros departamentos.

### **Ayudante de bodega**

- a) Ayudar al responsable de bodega.
- b) Siempre cumplir con las normas de seguridad.
- c) Recibir, almacenar y despachar las medicinas e insumos médicos.

## **4.11 SECCIÓN COMPRAS**

Como se dijo anteriormente la Distribuidora Herrera por el momento no cuenta con cantidades precisas de las compras que realiza, ya que no posee un registro en el cual se encuentre dichos movimiento.

Es por ello que el departamento financiero recibirá un informe diario de los medicamentos e insumos médicos que se encuentran en stock, al igual que con ello el departamento financiero podrá establecer un presupuesto tentativo.

También sabremos que medicamentos e insumos médicos son los mas requeridos por los clientes dependiendo de muchos factores uno de ellos es el clima.

# **UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL**

---

## **4.12 SECCIÓN DE CONTABILIDAD**

En esta sección debemos tener en cuenta que todos los registros de la distribuidora deberán estar actualizados aquí tenemos que tener los registros contables como el libro diario, la mayorización, el plan de cuentas el balance general, el estado de pérdidas y ganancias.

También estarán registrado además de los inventarios el rol de pagos del personal de la distribuidora, las obligaciones tributarias y demás.

Al momento de ingresa una tarjeta de control desde la bodega, el departamento de contabilidad realizara una valoración de los productos incluyendo los gastos desde que fue enviado del proveedor hasta el ingreso a la bodega de la distribuidora.

## **4.13 SECCIÓN DE BODEGA**

Esta sección es un lugar estratégico para el trabajo es donde vamos almacenar los medicamentos e insumos médicos según los requerimientos de la distribuidora, con frecuencia esta sección esta descuidada por lo cual pondremos importancia a esta sección.

También hay que tomar en cuenta que esta área necesita de mantenimiento para con ello evitar algún tipo de daño

El ingreso de los medicamentos e insumos médicos a la bodega debe ser previamente programada con esto podemos organizar y realizar un buen inventario de los productos, al igual que verificar físicamente la existencia de los productos.



# **UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL**

El regreso de los medicamentos e insumos médicos a la bodega se realizara mediante un sistema informático el cual realizará la transacción correspondiente y después de esto será enviada al jefe de bodega el cual está encargado de revisar.

## **4.14 CUADRO DE REFERENCIA DEL SISTEMA DE CODIFICACIÓN**

1.	Activos
1.1.	Corrientes
1.1.03.	Realizables
1.1.03.01	Inventario mercaderías
1.1.03.01.01	Bodegas
1.1.03.01.01.01	Perchas
Letras mayúsculas	Medicinas
Letras minúsculas	Insumos
1.1.03.01.01.01.A.01	Baxter Casa Farmacéutica
1.1.03.01.01.01.A.02	Celsius Casa Farmacéutica
1.1.03.01.01.01.A.03	Genfar Casa Farmacéutica
1.1.03.01.01.01.A.04	IntsGripol Casa Farmacéutica
1.1.03.01.01.01.A.05	Lanbvitals Casa Farmacéutica
1.1.03.01.01.01.A.06	Libra Casa Farmacéutica
1.1.03.01.01.01.A.07	Nephron Casa Farmacéutica
1.1.03.01.01.01.A.08	Sanderson Casa Farmacéutica
1.1.03.01.01.01.A.09	Vitalis Casa Farmacéutica
1.1.03.01.01.01.a.10	Andino Casa Farmacéutica
1.1.03.01.01.01.a.11	Bohoguez Casa Farmacéutica
1.1.03.01.01.01.a.12	Health Casa Farmacéutica
1.1.03.01.01.01.a.13	Lupera Casa Farmacéutica
1.1.03.01.01.01.a.14	Maderitas Casa Farmacéutica
1.1.03.01.01.01.a.15	Nipro Casa Farmacéutica
1.1.03.01.01.01.a.16	Sana Casa Farmacéutica
1.1.03.01.01.01.a.17	Braun Medical Casa Farmacéutica
1.1.03.01.01.01.a.18	Hidalgo Casa Farmacéutica
1.1.03.01.01.01.a.18.0001	Numero secuencial ascendente

# UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL

## 4.14.1 SISTEMA DE CODIFICACIÓN PARA EL INVENTARIO

1.	<b>ACTIVOS</b>
1.1.	<b>CORRIENTES</b>
1.1.03.	<b>REALIZABLES</b>
1.1.03.01	<b>INVENTARIO MERCADERIAS</b>
1.1.03.01.01.01.A.01.0001	AGUA ESTÉRIL PARA IRRIGACIÓN ENV 300GML
1.1.03.01.01.01.A.01.0002	ALBÚMINA HUMANA 25% FCO 50ML
1.1.03.01.01.01.A.01.0003	AMIODARONA AMP 3ML/150MG
1.1.03.01.01.01.A.02.0004	AMLODIPINA 10 MG COMPRIMIDOS
1.1.03.01.01.01.A.02.0005	AMLODIPINA 5 MG COMPRIMIDOS
1.1.03.01.01.01.A.02.0006	ATENOLOL 100 MG COMPRIMIDOS
1.1.03.01.01.01.A.03.0007	ACIDO ASCORBICO 5QQMG/5ML
1.1.03.01.01.01.A.03.0008	AMPICILINA INY. 1.0GRM/10ML
1.1.03.01.01.01.A.03.0009	AMPICIÜNA INY. 500MG
1.1.03.01.01.01.A.04.0010	ALBÚMINA HUMANA 20% / 50ML
1.1.03.01.01.01.A.05.0011	AMIKACINA 1 00 mg/2 ML
1.1.03.01.01.01.A.05.0012	AMIKACINA 500 mg/2 ML
1.1.03.01.01.01.A.05.0013	AMPICILINA + SULBACTAM (1 g •• 0.5 g)
1.1.03.01.01.01.A.05.0014	AMPICILINA 1 g
1.1.03.01.01.01.A.05.0015	AMPICILINA 500 mg
1.1.03.01.01.01.A.05.0016	AZTREONAM 1 g
1.1.03.01.01.01.A.06.0017	AMOXICILINA * ACIDO CIAVULANICO 12 GRAMOS ( CLAVUTAM )
1.1.03.01.01.01.A.06.0018	AMPICILINA * SULBACTAM 1.5 GRAMOS
1.1.03.01.01.01.A.06.0019	ATRACUR 50 MG INYECTABLE
1.1.03.01.01.01.A.07.0020	ADRENALINA RACEMJCA=RACEPINEFHRINE AMP0.5ML
1.1.03.01.01.01.A.08.0021	AGUA BI-DESTILADA AMP 1QML
1.1.03.01.01.01.A.08.0022	AGUA Bi-DESTILADA AMP 5ML
1.1.03.01.01.01.A.08.0023	AMIKACINA=AMIKÍN AMP 2ML/5QQMG
1.1.03.01.01.01.A.08.0024	AMINIPLASMA 10% FCO 500ML
1.1.03.01.01.01.A.08.0025	AMLODIPINA 10MG
1.1.03.01.01.01.A.08.0026	ATROPINA SULFATO AMP 1ML/1MG
1.1.03.01.01.01.A.08.0027	AMINOPLASMAL 15% FCO 500ML
1.1.03.01.01.01.A.09.0028	AMIKACINA=AMIKIN AMP 2ML/100MG
1.1.03.01.01.01.A.09.0029	AMIKACINA=AMIION AMP 2ML/500MG
1.1.03.01.01.01.A.09.0030	AMINQFILINAAMP 10ML/250MG
1.1.03.01.01.01.A.09.0031	AMPICILINA+SULBACTAM=UNASYN FCO 1.5G
1.1.03.01.01.01.A.09.0032	AMPICILINA^ AMPIBEX FCO 1GR

## UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL

1.1.03.01.01.01.A.09.0033	AMPICILINA= AMPIBEX FCO 500G
1.1.03.01.01.01.A.09.0034	A2TREONAM 1G
1.1.03.01.01.01.a.10.0035	ANILLO SUB-ROTULIANO LARGE
1.1.03.01.01.01.a.10.0036	ANILLO SUB-ROTULIANO MÉDIUM
1.1.03.01.01.01.a.10.0037	ANILLO SUB-ROTULIANO SMALL
1.1.03.01.01.01.a.11.0038	AGUJA ESPINAL PUNTA DE LÁPIZ 27X90
1.1.03.01.01.01.a.11.0039	AGUJA PARA TOMAS MÚLTIPLES 20X1
1.1.03.01.01.01.a.11.0040	AGUJA PARA TOMAS MÚLTIPLES 21X1
1.1.03.01.01.01.a.11.0041	AGUJAS DESCARTABLES 30 1/2 BD
1.1.03.01.01.01.a.11.0042	ALGODÓN FARMACOTON 120GR.
1.1.03.01.01.01.a.11.0043	ALGODÓN FARMACOTON 15GR.
1.1.03.01.01.01.a.11.0044	ALGODÓN FARMACOTON 30 GR
1.1.03.01.01.01.a.11.0045	ALGODÓN FARMACOTON 30GR.
1.1.03.01.01.01.a.11.0046	ALGODÓN FARMACOTON 5GR
1.1.03.01.01.01.a.11.0047	ALGODÓN FARMACOTON 70GR.
1.1.03.01.01.01.a.11.0048	ALGODÓN FARMACOTON 8 GR
1.1.03.01.01.01.a.11.0049	APLICADOR PLS X 100 POMO.
1.1.03.01.01.01.a.11.0050	APLICADOR PLS X 200 POMO,
1.1.03.01.01.01.a.11.0051	APLICADOR PLS X 300 POMO.
1.1.03.01.01.01.a.11.0052	APLICADOR PLS X 400 POMO
1.1.03.01.01.01.a.12.0053	APOSITO DUODERM 4X4 CGF
1.1.03.01.01.01.a.12.0054	APOSITO DUODERM 6X6 CGF
1.1.03.01.01.01.a.12.0055	APOSITO DUODERM 8X8 CGF
1.1.03.01.01.01.a.12.0056	APOSITO DUODERM 2X4 EXTRA THIN
1.1.03.01.01.01.a.12.0057	APOSITO DUODERM 2X8 EXTRA THIN
1.1.03.01.01.01.a.12.0058	APOSITO DUODERM SX6 EXTRA THIN
1.1.03.01.01.01.a.12.0059	APOSITO DUODERM 4X4 CGF
1.1.03.01.01.01.a.12.0060	AQUACEL AG APOSITO DE 10 X 10
1.1.03.01.01.01.a.12.0061	AQUACEL APOSITO 15X15
1.1.03.01.01.01.a.13.0062	ACEITE DE VASELINA 1000
1.1.03.01.01.01.a.13.0063	ACEITE DE VASELINA GALÓN
1.1.03.01.01.01.a.13.0064	AGUA DESTILADA GALÓN
1.1.03.01.01.01.a.13.0065	AGUA DESTILADA LITRO
1.1.03.01.01.01.a.13.0066	AGUA OXIGENADA 10V. 1000
1.1.03.01.01.01.a.13.0067	AGUA OXIGENADA 10V. 500 MU
1.1.03.01.01.01.a.13.0068	AGUA OXIGENADA 10V. GALÓN
1.1.03.01.01.01.a.13.0069	AGUA OXIGENADA 20 V. GALÓN
1.1.03.01.01.01.a.13.0070	ALCOHOL ANTISÉPTICO CANECA X30 LT,
1.1.03.01.01.01.a.13.0071	ALCOHOL INDUSTRIAL GALÓN
1.1.03.01.01.01.a.13.0072	ALCOHOL INDUSTRIAL LITRO
1.1.03.01.01.01.a.13.0073	ALCOHOL POTABLE 96" GALÓN
1.1.03.01.01.01.a.13.0074	ALCOHOL POTABLE GLN 90 GRADOS
1.1.03.01.01.01.a.14.0075	APLICADOR 6" (FUNDA X1 00) SIMPLES
1.1.03.01.01.01.a.14.0076	APLICADOR MAD X 100 DBL
1.1.03.01.01.01.a.14.0077	APLICADOR MAD X 100 SIMPLE

## UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL

1.1.03.01.01.01.a.14.0078	APLICADOR MAD X 25 DBL
1.1.03.01.01.01.a.14.0079	APLICADOR MAD X 25 SIM
1.1.03.01.01.01.a.14.0080	APLICADOR MAD X 50 DBL
1.1.03.01.01.01.a.14.0081	APLICADOR MAD X 50 SIM
1.1.03.01.01.01.a.14.0082	APLICADOR MADERA X 100 POMO
1.1.03.01.01.01.a.14.0083	APLICADOR MADERA X 200 POMO
1.1.03.01.01.01.a.14.0084	APLICADOR PLS X 100
1.1.03.01.01.01.a.14.0085	APLICADORPLSX25
1.1.03.01.01.01.a.14.0086	APLICADOR PLS X 50
1.1.03.01.01.01.a.15.0087	AGUJAS 18X1 1/2 NIPRO DESCARTABLES
1.1.03.01.01.01.a.15.0088	AGUJAS 18X1 1/4 NIPRO DESCARTABLES
1.1.03.01.01.01.a.15.0089	AGUJAS 20X1 1/2 NIPRO DESCARTABLES
1.1.03.01.01.01.a.15.0090	AGUJAS 20X1 NIPRO DESCARTABLES
1.1.03.01.01.01.a.15.0091	AGUJAS 21X1 1/2 NIPRO DESCARTABLES
1.1.03.01.01.01.a.15.0092	AGUJAS 21X1 1/4 NIPRO DESCARTABLES
1.1.03.01.01.01.a.15.0093	AGUJAS 21X1 NIPRO DESCARTABLES
1.1.03.01.01.01.a.15.0094	AGUJAS 22X 1 1/2 NIPRO DESCARTABLES
1.1.03.01.01.01.a.15.0095	AGUJAS 22X1 NIPRO DESCARTABLES
1.1.03.01.01.01.a.15.0096	AGUJAS 23X1 1 1/2 NIPRO DESCARTABLES
1.1.03.01.01.01.a.15.0097	AGUJAS 23X1 1/4 NIPRO DESCARTABLES
1.1.03.01.01.01.a.15.0098	AGUJAS 23X1 NIPRO DESCARTABLES
1.1.03.01.01.01.a.15.0099	AGUJAS 24 X 1 NIPRO DESCARTABLES
1.1.03.01.01.01.a.15.0100	AGUJAS 25 X5m NIPRO DESCARTABLES
1.1.03.01.01.01.a.15.0101	AGUJAS 25X1 NIPRO DESCARTABLES
1.1.03.01.01.01.a.15.0102	AGUJAS 25X1/2 NIPRO DESCARTABLES
1.1.03.01.01.01.a.15.0103	AGUJAS 27X1 n NIPRO DESCARTABLES
1.1.03.01.01.01.a.15.0104	AGUJAS ODONTOLÓGICAS 27G X 21MM
1.1.03.01.01.01.a.15.0105	AGUJAS ODONTOLÓGICAS 27G X 30MM
1.1.03.01.01.01.a.15.0106	AGUJAS ODONTOLÓGICAS 30G X 21MM
1.1.03.01.01.01.a.16.0107	APOSITO DE GASA 10X10 ODONT. SANA X 100
1.1.03.01.01.01.a.16.0108	APOSITO DE GASA ODONT. 7.5X7.5 SANA X 100
1.1.03.01.01.01.a.16.0109	APOSITO DE GASA ODONTOLÓGICO 5X5 SANA X 100
1.1.03.01.02.B.02.0110	BACLOFENO 10 MG COMPRIMIDOS
1.1.03.01.02.B.02.0111	BACLOFENO 25 MG COMPRIMIDOS
1.1.03.01.02.B.02.0112	BIPERIDENO CLORHIDRATO 2 MG COMPRIMIDOS
1.1.03.01.02.B.02.0113	BIPERIDENO LACTATO i MG INYECTABLE
1.1.03.01.02.B.08.0114	BETAMETASONA SODIO FOSF 4MG
1.1.03.01.02.B.08.0115	BICARBONATO DE SODIO=ACROBICAR 8,4% AMP 10ML
1.1.03.01.02.B.08.0116	BICARBONATO DE SODIO=ACROBÍCAR 8,4% AMP 20ML
1.1.03.01.02.B.08.0117	BUPIVACAINA CLORHIDRATO 0,50% / 20ML

## UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL

1.1.03.01.02.b.10.0118	BATA DE CIRUJANO CON MANGA Y PUNO DESC. 45GR
1.1.03.01.02.b.10.0119	BATA DE CIRUJANO CON MANGA Y PUÑO IMPERMEABLE 65GR
1.1.03.01.02.b.10.0120	BOLSA DE AGUA CALIENTE 2000 ML
1.1.03.01.02.b.10.0121	BOTIQUÍN PRIMEROS AUXILIOS ANDINO
1.1.03.01.02.b.11.0122	BIBERÓN ANNIE 10 ONZ S/AG
1.1.03.01.02.b.11.0123	BIBERÓN ANNIE 12 ONZ. BOCA ANCHA
1.1.03.01.02.b.11.0124	BIBERÓN ANNIE 2-3 ONZ
1.1.03.01.02.b.11.0125	BIBERÓN ANNIE 6 OZ
1.1.03.01.02.b.11.0126	BIBERÓN GARLITOS C/DOBLE AGARRADERA 4 ONZ
1.1.03.01.02.b.11.0127	BIBERÓN GARLITOS C/DOBLE AGARRADERA 8 ONZ
1.1.03.01.02.b.11.0128	BIBERON GARLITOS SUP. ECONÓMICO 5 ONZ
1.1.03.01.02.b.11.0129	BIBERÓN GARLITOS SUP. ECONÓMICO 9 ONZ
1.1.03.01.02.b.11.0130	BIBERÓN GARLITOS 4 ONZ CON AGARRADERA
1.1.03.01.02.b.11.0131	BIBERÓN GARLITOS 8 ONZ CON AGARRADERA
1.1.03.01.02.b.11.0132	BIBERÓN GARLITOS. 4 ONZ SIN AGARRADERA
1.1.03.01.02.b.11.0133	BIBERÓN GARLITOS. & ONZ SIN AGARRADERA
1.1.03.01.02.b.11.0134	BRAZALETE DE IDENTIFICACIÓN PACIENTE
1.1.03.01.02.b.11.0135	BRAZALETE DE IDENTIFICACIÓN PEDIÁTRICO
1.1.03.01.02.b.12.0136	BOLSA D/COLQSTOMSA 32MM
1.1.03.01.02.b.12.0137	BOLSA D/COLOSTOM1A 45MM
1.1.03.01.02.b.12.0138	BOLSA D/COLOSTOMIA C/ANILLO
1.1.03.01.02.b.11.0139	BOLSA D/COLOSTOMIA P/BASE 57
1.1.03.01.02.b.11.0140	BOLSA D/COLOSTOMIA P/BASE 70MM
1.1.03.01.03.C.01.0141	CLORURO DE SODIO 0.9% X 100ML APIROFLEX BAG.
1.1.03.01.03.C.02.0142	CARBIOOPA-LEVODOP» 2S <sub>i</sub> <sup>F</sup> 260 MG
1.1.03.01.03.C.02.0143	CLINDAMICINA 100 MG ÓVULOS
1.1.03.01.03.C.02.0144	CUNDAMIONA 600 MG ; 4 ML INYECTABLE
1.1.03.01.03.C.02.0145	CLOZAPINA1GOMG
1.1.03.01.03.C.02.0146	CLOZAPINA25MG
1.1.03.01.03.C.02.0147	OIGOXINA 0 25 UG COMPRIMIDOS
1.1.03.01.03.C.02.0148	CHGOXINA 06 Ü.1G 2 ML INYECTABLE
1.1.03.01.03.C.05.0149	CAFAZOLINA 1 g
1.1.03.01.03.C.05.0150	CEFEPINA 1 g
1.1.03.01.03.C.05.0151	CEFOTAXIMA 1 g
1.1.03.01.03.C.05.0152	CEFIAZIDIMA 1 g
1.1.03.01.03.C.05.0153	CEFTRINAXONA 1 g
1.1.03.01.03.C.05.0154	CLINDAMICINA 600 mg/4 ML
1.1.03.01.03.C.05.0155	COMPLEJO B/2 ML
1.1.03.01.03.C.06.0156	CEFAZOLINA SÓDICA 1 GRAMO { ZOUOINA )
1.1.03.01.03.C.06.0157	CEFEPIME 1 GRAMO

## UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL

1.1.03.01.03.C.06.0158	CEFEPIME 2 GRAMOS
1.1.03.01.03.C.06.0159	CEFTAZKMMMA 1 GRAMO ( CEFTRAM )
1.1.03.01.03.C.06.0160	CEFTRIAXONA 1 GRAMO
1.1.03.01.03.C.08.0161	CIANOCOBALAM1NA 10QQ MCG / 1ML
1.1.03.01.03.C.08.0162	CLORURO DE POTASIO=SOLETROL K 10%AMP 10ML
1.1.03.01.03.C.08.0163	CLORURO DE POTÁSIO=SOLETROL K 20%AMP 10ML
1.1.03.01.03.C.08.0164	CLORURO DE SODIO =SOLETROL NA 10%AMP 10ML
1.1.03.01.03.C.08.0165	CLORURO DE SODIO =SOLETROL NA 20%AMP 10ML
1.1.03.01.03.C.08.0166	CLORURO DE SODIO 0.9% ENV 1000ML
1.1.03.01.03.C.08.0167	CLORURO DE SODIO SOLUCIÓN 0.9% 100ML
1.1.03.01.03.C.08.0168	CLOZAPINA 10GMG
1.1.03.01.03.C.09.0169	CEFAZOUNA=CEFACIDA FCO 16
1.1.03.01.03.C.09.0170	CEFEPIMA 16
1.1.03.01.03.c.10.0171	CABESTRILLO PEDIÁTRICO
1.1.03.01.03.c.10.0172	CABESTRILLOS TIPO A LARGE
1.1.03.01.03.c.10.0173	CABESTRILLOS TIPO A MÉDIUM
1.1.03.01.03.c.10.0174	CABESTRILLOS TIPO A SMALL
1.1.03.01.03.c.10.0175	CAJA CUBRE OBJETOS
1.1.03.01.03.c.10.0176	CAJA PORTA OBJETOS V1CELADAS
1.1.03.01.03.c.10.0177	CÁNULA GUEDEL 0 DESC ANDINO
1.1.03.01.03.c.10.0178	CÁNULA GUEDEL 1 DESC. ANDINO
1.1.03.01.03.c.10.0179	CÁNULA GUEDEL 2 DESC. ANDINO
1.1.03.01.03.c.10.0180	CÁNULA GUEDEL 3 DESC. ANDINO
1.1.03.01.03.c.10.0181	CÁNULA GUEDEL 4 DESC. ANDINO
1.1.03.01.03.c.10.0182	CÁNULA GUEDEL 5 DESC. ANDINO
1.1.03.01.03.c.10.0183	CÁNULA GUEDEL 6 DESC. ANDINO
1.1.03.01.03.c.10.0184	CÁNULA SUCCIÓN YANKAHUER
1.1.03.01.03.c.10.0185	CODERA SMALL
1.1.03.01.03.c.10.0186	CODERA LARGE
1.1.03.01.03.c.10.0187	CODERA MÉDIUM
1.1.03.01.03.c.10.0188	CODERA XLARGE
1.1.03.01.03.c.10.0189	CUELLO CERVICAL BLANDO EX.LARGE
1.1.03.01.03.c.10.0190	CUELLO CERVICAL BLANDO LARGE
1.1.03.01.03.c.10.0191	CUELLO CERVICAL BLANDO MEDIUN
1.1.03.01.03.c.10.0192	CUELLO CERVICAL BLANDO SMALL
1.1.03.01.03.c.11.0193	CHINESCO CASCABEL
1.1.03.01.03.c.11.0194	CHINESCO COPA
1.1.03.01.03.c.11.0195	CHINESCO POLLITO
1.1.03.01.03.c.11.0196	OUPOM CARUTOS CAUCHO
1.1.03.01.03.c.11.0187	OWCM GARLITOS S8JCON
1.1.03.01.03.c.11.0188	COLECTOR ORINA TIPO PRESERVATIVO

## UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL

1.1.03.01.03.c.11.0189	DEXTROSA AL 5% + SOLUCIÓN SALINA FINLAY
1.1.03.01.03.c.11.0190	DEXTROSA AL 5% EN AGUA FINLAY
1.1.03.01.03.c.17.0191	CATGUT CROMADO 0 HR-37 BRAUN
1.1.03.01.03.c.17.0192	CATGUT CROMADO 1 HR-37 BRAUN
1.1.03.01.03.c.17.0193	CATGUT CROMADO 2 HR-37 BRAUN
1.1.03.01.03.c.17.0194	CATGUT CROMADO 2/0 HR-26 BRAUN
1.1.03.01.03.c.17.0195	CATGUT CROMADO 20 HR-37 BRAUN
1.1.03.01.03.c.17.0196	CATGUT CROMADO 2/Q HR-26 BRAUN
1.1.03.01.03.c.17.0197	CATGUT CROMADO 4/0 HR-22 BRAUN
1.1.03.01.03.c.17.0198	CATGUT SIMPLE 2/0 HR 26 BRAUN
1.1.03.01.03.c.17.0199	CATGUT SIMPLE 3/0 HR 26 BRAUN
1.1.03.01.03.D.02.0200	DÍGOXIN= LANICOR AMP 2ML/500MG
1.1.03.01.03.D.02.0201	DILUTOL=ENOXOPARINA SÓDICA AMP 0,2ML/40MG
1.1.03.01.03.D.02.0202	DILUTOL=ENOXOPARINA SÓDICA AMP 0,4ML/40MG
1.1.03.01.03.D.03.0203	DICLOFENACO SÓDICO AMP 3ML/75MG
1.1.03.01.04.D.05.0204	DICLOFENACO SÓDICO 75 mg/3 ML
1.1.03.01.04.D.05.0205	DIPIRONA 1 g/2 ML
1.1.03.01.04.D.06.0206	DOBUTAMMA 250 MG / 10 U DOBUTAM
1.1.03.01.04.D.08.0207	DEXAMETAZONA=DECADRON AMP 2.5ML/4MG
1.1.03.01.04.D.08.0208	DIAMOX= ACETAZOLAMIDA TAB 250MG
1.1.03.01.04.D.08.0209	DIAZEPAN 10MG/2ML
1.1.03.01.04.D.08.0210	DICLOFENACO 75MG *3ML
1.1.03.01.04.D.08.0211	DIGOXIL INYECTABLE
1.1.03.01.04.d.10.0212	DREN DE PENROSE 1
1.1.03.01.04.d.10.0213	DREN DE PENROSE ½
1.1.03.01.04.d.10.0214	DREN DE PENROSE ¼
1.1.03.01.04.d.10.0215	DREN DE PENROSE 3M'
1.1.03.01.04.d.11.0216	DEXTROSA AL 5% + SOLUCIÓN SALINA FINLAY
1.1.03.01.04.d.11.0217	DEXTROSA AL 5% EN AGUA FINLAY
1.1.03.01.04.d.17.0218	DAFILON 2/Ú DS-24 AGUJA CURVA
1.1.03.01.04.d.17.0219	DAFILON 2/0 GS-60 AGUJA RECTA
1.1.03.01.04.d.17.0220	DAFILON 3ffi DS-24 AGUJA CURVA
1.1.03.01.04.d.17.0221	DAFILON 3/0 GS-60 AGUJA RECTA
1.1.03.01.04.d.17.0222	DAFILON 4/0 DS-19 BRAUN
1.1.03.01.04.d.17.0223	DAFILON 5/0 DS-16 BRAUN
1.1.03.01.04.d.17.0224	DAFILON 6/0 DS 16 BRAUN
1.1.03.01.04.E.02.0225	ENALAPRILATO 2.5 UG r 2 ML INYECTABLE
1.1.03.01.04.E.06.0226	EF AVIRENZ 200 MG CAPSULA ( EF A VIR j
1.1.03.01.04.e.10.0227	ESPÉCULOS VAGINALES DESCARTABLE C/HEBILLA L
1.1.03.01.04.e.10.0228	ESPÉCULOS VAGINALES DESCARTABLE C/HEBILLA M
1.1.03.01.04.e.10.0220	ESPÉCULOS VAGINALES DESCARTABLE

## UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL

	C/TORNILLO L
1.1.03.01.04.e.10.0230	ESTABILIZADOR DE ROTULA LARGE
1.1.03.01.04.e.10.0231	ESTABILIZADOR DE ROTULA MÉDIUM
1.1.03.01.04.e.10.0232	ESTABILIZADOR DE ROTULA SMALL
1.1.03.01.04.e.10.0233	ESTABILIZADOR DE ROTULA XLARGE
1.1.03.01.04.e.11.0234	EQUIPO DE TRANSFUSIÓN DE SANGRE
1.1.03.01.04.e.11.0235	ESPARADRAPO HERENCO 1 X 1 CAJA X 12
1.1.03.01.04.e.11.0236	ESPARADRAPO HERENCO 1/2 X 1 CAJA X12
1.1.03.01.04.e.11.0237	ESPARADRAPO TIRAS X 50
1.1.03.01.04.e.15.0238	EQUIPO PERICRANEAL 19
1.1.03.01.04.e.15.0239	EQUIPO PERICRANEAL 21
1.1.03.01.04.e.15.0240	EQUIPO PERICRANEAL 22
1.1.03.01.04.e.15.0241	EQUIPO PERICRANEAL 23
1.1.03.01.04.e.15.0242	EQUIPO VENOCCLISIS NÍPRO
1.1.03.01.04.e.15.0243	EQUIPO VENOCCLISIS NIPRO BLISTER PAPEL
1.1.03.01.04.f.10.0244	FAJA ABDOMINAL POST OPERATORIA LARGE
1.1.03.01.04.f.10.0245	FAJA ABDOMINAL POST OPERATORIA MÉDIUM
1.1.03.01.04.f.10.0246	FAJA ABDOMINAL POST OPERATORIA SMALL
1.1.03.01.04.f.10.0247	FAJA ABDOMINAL POST OPERATORIA XLARGE
1.1.03.01.04.f.10.0248	FÉRULA INMOVILIZADORA DE MUÑECA
1.1.03.01.04.f.10.0249	FÉRULAS DE DEDO 1
1.1.03.01.04.f.10.0250	FÉRULAS DE DEDO ½
1.1.03.01.04.f.10.0251	FÉRULAS DE DEDO ¾
1.1.03.01.04.f.10.0252	FUNDA COLECTORA DE ORINA ADULTO
1.1.03.01.04.f.10.0253	FUNDA COLECTORA ORINA DE PIERNA 750 ML
1.1.03.01.04.f.10.0254	FUNDA COLECTORA ORINA PARA PRÓSTATA 2000ML
1.1.03.01.04.f.10.0255	FUNDA DE ORINA C VÁLVULA CRUZADA 2000WL
1.1.03.01.04.f.10.0256	FUNDA ORINA ESPECIAL CON MEDIDOR 2600 ML
1.1.03.01.04.f.10.0257	FUNDA PARA ALMOHADA DESC SMS
1.1.03.01.04.f.13.0258	FORMOL 1000ML
1.1.03.01.04.f.13.0259	FORMOL 37% GALÓN
1.1.03.01.04.f.13.0260	FORMOL 37% LITRO
1.1.03.01.04.f.13.0261	FORMOL AL 10%
1.1.03.01.04.f.13.0262	FORMOL GALÓN
1.1.03.01.04.f.14.0263	FUNDA C/ORINA PED. NIÑA X 25
1.1.03.01.04.f.14.0264	FUNDA CORMA PED.NIÑO X 25
1.1.03.01.04.G.02.0265	GENFIBROZIL 600 MG
1.1.03.01.04.G.02.0266	GENFIBROZIL 900 MG
1.1.03.01.04.G.05.0267	GENTACINA 160 mg/2 ML
1.1.03.01.04.G.05.0268	GENTAMICINA 20 mg/2 ML
1.1.03.01.04.G.05.0269	GENTAMICINA 80 mg/2MmL
1.1.03.01.04.g.10.0270	GASA DE 1 YARDA



## UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL

1.1.03.01.04.g.10.0271	GASA DE 1/2 YARDA
1.1.03.01.04.g.10.0272	GORRO QUIRÚRGICO PARA DOCTOR 30 GRMS
1.1.03.01.04.g.10.0273	GORRO QUIRÚRGICO T/ENFERMERA
1.1.03.01.04.g.10.0274	GUANTE ESTÉRIL 6.5 ANDINO
1.1.03.01.04.g.10.0275	GUANTE ESTÉRIL 7 ANDINO
1.1.03.01.04.g.10.0276	GUANTE ESTÉRIL 7.5 ANDINO
1.1.03.01.04.g.10.0277	GUANTE ESTÉRIL 8 ANDINO
1.1.03.01.04.g.10.0278	GUANTE ESTÉRIL 8.5 ANDINO
1.1.03.01.04.g.10.0279	GUANTE HOSPITALARIO X 100 LARGE
1.1.03.01.04.g.10.0280	GUANTE HOSPITALARIO X 100 MÉDIUM
1.1.03.01.04.g.10.0281	GUANTE HOSPITALARIO X 100 SMALL
1.1.03.01.04.g.10.0282	GUANTE PREMIUM HOSP. X 100 UND LARGE
1.1.03.01.04.g.10.0283	GUANTE PREMIUM HOSP. X 100 UND MÉDIUM
1.1.03.01.04.g.10.0284	GUANTE PREMIUM HOSP. X 100 UND SMALL
1.1.03.01.04.g.10.0285	GUANTE PREMIUM HOSP. X 100 UND XSMALL
1.1.03.01.04.g.13.0286	GUCERWA LITRO
1.1.03.01.04.g.16.0287	GASA DE 90 X 100 METROS DOBLADA SANA
1.1.03.01.04.g.16.0288	GASA DE 90 X 1 00 METROS HIDROF1LA ABIERTA
1.1.03.01.04.g.16.0289	GASA KDROFILA HOSPITALARIA 60 X 100 MTRS.SANA
1.1.03.01.04.H.02.0290	HALOPER1DOL DECANOATO 50 MG / 1 ML.
1.1.03.01.04.H.02.0291	HEPARINA SÓDICA 26 000 UI / 5 ML
1.1.03.01.04.H.02.0292	HEPARINA SÓDICA 50.000 UI / 10 ML
1.1.03.01.04.H.05.0293	HIROCONISONA 100 mg MICRODOSIFICADA
1.1.03.01.04.i.10.0294	INMOVIUZADOR DE BRAZO ADULTO
1.1.03.01.04.i.10.0295	ÍNMOVIUZADOR DE BRAZO MEDIANO
1.1.03.01.04.i.10.0296	INMOVIUZADOR DE BRAZO NEONATAL
1.1.03.01.04.i.10.0297	INMOVIUZADOR DE BRAZO PEDIÁTRICO
1.1.03.01.04.i.10.0298	INMOVILIZADOR DE HOMBRO LARGE
1.1.03.01.04.i.10.0299	ÍNMOVILIZADOR DE HOMBRO MÉDIUM
1.1.03.01.04.i.10.0300	ÍNMOVILIZADOR DE HOMBRO SMALL
1.1.03.01.04.i.10.0301	INMOVILIZADOR DE RODILLA LARGE
1.1.03.01.04.i.10.0302	INMOVILIZADOR DE RODILLA MÉDIUM
1.1.03.01.04.i.10.0303	INMOVIUZADOR DE RODILLA SMALL
1.1.03.01.04.i.17.0304	INTRAFIX AIR ÁMBAR
1.1.03.01.04.i.17.0305	INTRAF1X PARENTERAL
1.1.03.01.05.j.11.0306	JERINGUILLA INSULINA TGR MOVIBLE
1.1.03.01.05.j.11.0307	JERINGUILLA VANJERIN 1QX21G1-1/2
1.1.03.01.05.j.11.0308	JERINGUILLA VANJERIN 1CC U100 AG.29 FIJA
1.1.03.01.05.j.11.0309	JERINGUILLA VANJERIN 20ML CON AGUJA
1.1.03.01.05.j.11.0310	JERINGUILLA VANJERIN 3CC X 23 1 ¼

## UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL

1.1.03.01.05.j.11.0311	JERINGUILLA VANJERIN 3CC X23 X1
1.1.03.01.05.j.11.0312	JERINGUILLA VANJERIN 5CC X 21 1 ¼
1.1.03.01.05.j.11.0313	JERINGUILLA VANJERIN 5CC X 22 1 ¼
1.1.03.01.05.j.11.0314	JERINGUILLA VAN JERIN 5CCX211/2
1.1.03.01.05.j.11.0315	JERINGUILLA VANJERJN 60 CC PARA AGUJA
1.1.03.01.05.j.11.0316	JERINGUILLA VANJERIN 60 CC PARA GUYON
1.1.03.01.05.j.11.0317	JUEGO DE CÁNULAS
1.1.03.01.05.j.15.0318	JERINGUILLA NÍPRO 10CC AGUJA 21X1 ½
1.1.03.01.05.j.15.0319	JERINGUILLA NIPRO 1CC TUBERCULINA
1.1.03.01.05.j.15.0320	JERINGUILLA NIPRO 1CC AG. 27X1/2 PUNTO MUERTO
1.1.03.01.05.j.15.0321	JERINGUILLA NIPRO 1CC AG. 28X1/2 PUNTO MUERTO
1.1.03.01.05.j.15.0322	JERINGUILLA NIPRO 1CC AG. 29X1/2 PUNTO MUERTO
1.1.03.01.05.j.15.0323	JERINGUILLA NIPRO 1CC INSULINA MÓVIL
1.1.03.01.05.j.15.0324	JERINGUILLA NIPRO 20CC CON AGUJA
1.1.03.01.05.j.15.0325	JERINGUILLA NIPRO 3CC AGUJA 21X1 ½
1.1.03.01.05.j.15.0326	JERINGUILLA NIPRO 3CC AGUJA 21X1 1M
1.1.03.01.05.j.15.0327	JERINGUILLA NIPRO 3CC AGUJA 22X1 ½
1.1.03.01.05.j.15.0328	JERINGUILLA NIPRO 3CC AGUJA 22X1 ¼
1.1.03.01.05.j.15.0329	JERINGUILLA NIPRO 3CC AGUJA 23 X 1
1.1.03.01.05.j.15.0330	JERINGUILLA NIPRO 3CC AGUJA 23X1 ¼
1.1.03.01.05.j.15.0331	JERINGUILLA NIPRO 50CC PARA AGUJA
1.1.03.01.05.j.15.0332	JERINGUILLA NIPRO 50CC PARA GUYON
1.1.03.01.05.j.15.0333	JERINGUILLA NÍPRO 5CC AGUJA 21 X1 ½
1.1.03.01.05.j.15.0334	JERINGUILLA NIPRO 5CC AGUJA 21X1
1.1.03.01.05.j.15.0335	JERINGUILLA NIPRO 5CC AGUJA 21X1 ¼
1.1.03.01.05.j.15.0336	JERINGUILLA NIPRO 5CC AGUJA 22 XI ½
1.1.03.01.05.j.15.0337	JERINGUILLA NIPRO 5CC AGUJA 22X1 ¼
1.1.03.01.05.L.02.0338	LEVOOPA CARB1DOPA 250 US COMPRIMIÓOS LIBERACIÓN PROLONGAD,
1.1.03.01.05.L.05.0339	LINCOMICINA 300 mg/1 ML
1.1.03.01.05.L.05.0340	LINCOMICINA 600 mg/2 ML
1.1.03.01.05.L.06.0341	LAWVUDINA * ZIDOVUDNA CAPSULA ( UNIR )
1.1.03.01.05.I.11.0342	LACTATO DE RSNGER DE 1000ML FINLAY
1.1.03.01.05.I.11.0343	LACTATO DE RINGER DE 500 ML FINLAY
1.1.03.01.05.I.11.0344	LACTY BABY RECOLECTOR DE LECHE MATERNA
1.1.03.01.05.M.02.0345	MESALAZINA 4 GRATOS ' 60 ML SUSPENSIÓN PARA ENEMA
1.1.03.01.05.M.02.0346	MESALAZINA 500 MG COMPRIMIDOS RECUBIERTOS
1.1.03.01.05.M.02.0347	MESALAZINA 500 MG SUPOSITORIOS
1.1.03.01.05.M.05.0348	MEROPENEM 1 G

## UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL

1.1.03.01.05.M.05.0349	MEROPENEM 500 MG
1.1.03.01.05.M.05.0350	METOCLOPRAMIDA 10 MG / 2 ML
1.1.03.01.05.M.06.0351	MDAZOLAN 15 MG / 3 ML < DORMZOLAN )
1.1.03.01.05.m.10.0352	MANGA PARA PIERNA MÉDIUM
1.1.03.01.05.m.10.0353	MANGA PARA PIERNA SMALL
1.1.03.01.05.m.10.0354	MANGA PARA PIERNA XLARGE
1.1.03.01.05.m.10.0355	MANGO DE BISTURÍ 3 DE ACERO
1.1.03.01.05.m.10.0356	MASCARILLA D/OXIGENO ADULTO ANDINO
1.1.03.01.05.m.10.0357	MASCARILLA D/OXIGENO PEDIÁTRICA ANDINO
1.1.03.01.05.m.10.0358	MASCARILLA DESCARTABLE C/ELASTICO
1.1.03.01.05.m.10.0359	MASCARILLA DESCARTABLE C/TIRAS REAJUSTABLES
1.1.03.01.05.m.10.0360	MASCARILLA DESCARTABLE T/CONO
1.1.03.01.05.m.11.0361	MANGUERA DE IRRIGADOR
1.1.03.01.06.O.05.0362	OMEPRAZOL 40 MG
1.1.03.01.06.O.05.0363	ONDANSETRON 8 MG/ 4 ML
1.1.03.01.06.O.05.0364	OXACILINA 1 G
1.1.03.01.06.O.06.0365	OXALIPLATINO 100MG.
1.1.03.01.06.O.06.0366	OXALIPLATINO 50 MG
1.1.03.01.06.P.02.0367	PINAVERIO BROMURO 100 MG COMPRIMIÓOS RECUBIERTOS
1.1.03.01.06.P.02.0368	PINAVERIO BROMURO 50 MG COMPRIMIOS
1.1.03.01.06.P.02.0369	PPOTIAZINA PALMITATO 100 MG / 4 ML INYECTABLE
1.1.03.01.06.P.02.0370	PIPOTIAZINA PALMITATO 25 MG / ML INYECTABLE
1.1.03.01.06.P.05.0371	PENICILINA G BENZATÍNICA 1.200.00 U.I
1.1.03.01.06.P.05.0372	PENICILINA G SÓDICA 5.000.000 U.I
1.1.03.01.06.P.06.0373	PACLITAXEL 100 MG INYECTABLE
1.1.03.01.06.P.06.0374	PACUTAXEL 30 MG INYECTABLE
1.1.03.01.06.P.06.0375	PIPERACILINA * TAZOBACTAM 15 GRAMOS ( PIPERAZAM )
1.1.03.01.06.p.10.0376	PERA DE CAUCHO CON CÁNULA 180ML
1.1.03.01.06.p.11.0377	PRESERVATIVO SURE
1.1.03.01.06.p.11.0378	PRESERVATIVO SURE FRUTILLA CAJA X 3 UND
1.1.03.01.06.p.11.0379	PRESERVATIVO SURE MANZANA CAJA X 3 UND
1.1.03.01.06.p.11.0380	PRESERVATIVO SURE PREMIUM CAJA X 3 UND
1.1.03.01.06.p.11.0381	PRESERVATIVO SURE GRANEL
1.1.03.01.06.p.12.0382	PINZAS P/80LSA DE COLESTOMIA
1.1.03.01.06.p.12.0383	PLACA P/BOLSA UTTLE ONES 32MM
1.1.03.01.06.p.12.0384	PLACA P/BOLSA COLESTOMIA RÍGIDA 57MM

## UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL

1.1.03.01.06.p.12.0385	PLACA P/BOLSA COLESTOMIA RÍGIDA 70 MM
1.1.03.01.06.p.12.0386	PLACA P/BOLSA COLOSTOMIA FLEXIBLE 45
1.1.03.01.06.p.12.0387	PLACA P/BOLSA COLOSTOMIA FLEXIBLE 57
1.1.03.01.06.p.12.0388	PLACA P/BOLSA COLOSTOMIA FLEXIBLE 70 MM
1.1.03.01.06.Q.02.0389	QUETIAPINA 100MG
1.1.03.01.06.Q.02.0390	QUE TI APIÑA 200 MG
1.1.03.01.06.Q.02.0391	OUETIAPINA 25 MG
1.1.03.01.06.R.05.0392	RANITIDINA 50 MG/ 2 ML
1.1.03.01.06.R.06.0393	ROCURONIO BROMURO 50 MG 1 5 ML INYECTABLE ( HOCUR )
1.1.03.01.06.r.10.0394	REGULADOR DE OXIGENO CON FLUJOMETRO
1.1.03.01.06.r.10.0395	RODILLERA CON V1SAGRA MÓVIL LARGE
1.1.03.01.06.r.10.0396	RODILLERA CON V1SAGRA MÓVIL MÉDIUM
1.1.03.01.06.r.10.0397	RODILLERA CON VISAGRA MÓVIL SMALL
1.1.03.01.06.r.10.0398	RODILLERA CON VISAGRA MÓVIL XLARGE
1.1.03.01.06.r.10.0399	RODILLERA PARA LIGAMENTOS LARGE
1.1.03.01.06.r.10.0400	RODILLERA PARA LIGAMENTOS MEDIUN
1.1.03.01.06.r.10.0401	RODILLERA PARA LIGAMENTOS SMALL
1.1.03.01.06.r.10.0402	RODILLERA PARA LIGAMENTOS XLARGE
1.1.03.01.07.s.10.0403	SONDA DE ALIMENTACIÓN ANDINO No- 10
1.1.03.01.07.s.10.0404	SONDA DE ALIMENTACIÓN ANDINO No 4
1.1.03.01.07.s.10.0405	SONDA DE ALIMENTACIÓN ANDINO No. 5
1.1.03.01.07.s.10.0406	SONDA DE ALIMENTACIÓN ANDINO No. 6
1.1.03.01.07.s.10.0407	SONDA DE ALIMENTACIÓN ANDINO No. 8
1.1.03.01.07.s.10.0408	SONDA DE SUCCIÓN ANDINO No. 10
1.1.03.01.07.s.10.0409	SONDA DE SUCCIÓN ANDINO No. 12
1.1.03.01.07.s.10.0410	SONDA DE SUCCIÓN ANDINO No. 14
1.1.03.01.07.s.10.0411	SONDA DE SUCCIÓN ANDINO No. 16
1.1.03.01.07.s.10.0412	SONDA DE SUCCIÓN ANDINO No. 18
1.1.03.01.07.s.10.0413	SONDA DE SUCCIÓN ANDINO No. 6
1.1.03.01.07.s.10.0414	SONDA DE SUCCIÓN ANDINO No. 8
1.1.03.01.07.s.10.0415	SONDA DÚO DENAL LEVÍN ANDINO 120CM No. 14
1.1.03.01.07.s.10.0416	SONDA DÚO DENAL LEVÍN ANDINO 120CM No. 10
1.1.03.01.07.s.10.0417	SONDA DÚO DENAL LEVÍN ANDINO 120CM No. 12
1.1.03.01.07.s.10.0418	SONDA DÚO DENAL LEVÍN ANDINO 120CM No. 16
1.1.03.01.07.s.10.0419	SONDA DÚO DENAL LEWN ANDINO 120CM No. 18
1.1.03.01.07.s.10.0420	SONDA DÚO DENAL LEVÍN ANDINO 12QC.M

## UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL

	No. 8
1.1.03.01.07.s.10.0421	SONDA NASOGASTRICA ANDINO 85CM No. 10
1.1.03.01.07.s.10.0422	SONDA NASOGASTRICA ANDINO 85CM No. 12
1.1.03.01.07.s.10.0423	SONDA NASOGASTRICA ANDINO 85CM No. 14
1.1.03.01.07.s.10.0424	SONDA NASOGASTRICA ANDINO 85CM No. 16
1.1.03.01.07.s.10.0425	SONDA NASOGASTRICA ANDINO 85CM No. 18
1.1.03.01.07.s.10.0426	SONDA NASOGASTRICA ANDINO 85CM No. 6
1.1.03.01.07.s.10.0427	SONDA NASOGASTRICA ANDINO 85CM No. 8
1.1.03.01.07.s.10.0428	SONDA NELATON ANDINO No. 10
1.1.03.01.07.s.10.0429	SONDA NELATON ANDINO No. 12
1.1.03.01.07.s.10.0430	SONDA NELATON ANDINO No. 14
1.1.03.01.07.s.10.0431	SONDA NELATON ANDINO No. 16
1.1.03.01.07.s.10.0432	SONDA NELATON ANDINO No. 18
1.1.03.01.07.s.10.0433	SONDA NELATON ANDINO No. 20
1.1.03.01.07.s.10.0434	SONDA NELATON ANDINO No. 22
1.1.03.01.07.s.10.0435	SONDA NELATON ANDINO No. 6
1.1.03.01.07.s.10.0436	SONDA NELATON ANDINO No. 8
1.1.03.01.07.s.10.0437	SONDA RECTAL No. 22 ANDINO
1.1.03.01.07.s.10.0438	SONDA RECTAL No. 24 ANDINO
1.1.03.01.07.s.10.0439	SONDA RECTAL No. 26 ANDINO
1.1.03.01.07.s.10.0440	SONDA RECTAL No. 28 ANDINO
1.1.03.01.07.s.10.0441	SONDA RECTAL No. 30 ANDINO
1.1.03.01.07.s.10.0442	SOPORTE DE EPICONDILITIS LARGE ( BRAZO )
1.1.03.01.07.s.10.0443	SOPORTE DE EPICONDILITIS MEDIUM (BRAZO)
1.1.03.01.07.s.10.0444	SOPORTE DE EPICONDILITIS SMALL ( BRAZO )
1.1.03.01.07.s.10.0445	SOPORTE DE MUÑECA LARGE
1.1.03.01.07.s.10.0446	SOPORTE DE MUÑECA MEDIUM
1.1.03.01.07.s.10.0447	SOPORTE DE MUÑECA SMALL
1.1.03.01.07.s.10.0448	STRAP DE CLAVICULA LARGE
1.1.03.01.07.s.10.0449	STRAP DE CLAVICULA MEDIUM
1.1.03.01.07.s.10.0450	STRAP DE CLAVICULA SMALL
1.1.03.01.07.s.11.0451	SILLA DE RUEDAS FS 955 L ALUMINIO LLANTA INFLABLE
1.1.03.01.07.s.11.0452	SPRAY PARA TOMA DE PAPA
1.1.03.01.07.s.13.0453	SUERO FISIOLÓGICO GALON
1.1.03.01.07.s.13.0454	SUERO FISIOLÓGICO LITRO
1.1.03.01.07.s.17.0455	SEDA NEGRA 0 HR-37 BRAUN
1.1.03.01.07.s.17.0456	SEDA NEGRA 1 HR-37 BRAUN
1.1.03.01.07.s.17.0457	SEDA NEGRA 2/0 DS-24 BRAUN
1.1.03.01.07.s.17.0458	SEDA NEGRA 20 HR-26 BRAUN
1.1.03.01.07.s.17.0459	SEDA NEGRA 3/0 DS-24 BRAUN
1.1.03.01.07.s.17.0460	SEDA NEGRA 3/0 HR-26 BRAUN
1.1.03.01.07.s.17.0461	SEDA NEGRA 4/0 DS-19 BRAUN
1.1.03.01.07.s.17.0462	SEDA NEGRA 4/0 HR-26 BRAUN
1.1.03.01.07.s.17.0463	SEDA NEGRA 5/0 DS-16 BRAUN

## UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL

1.1.03.01.07.s.17.0464	SEDA NEGRA 6/0 DS-16 BRAUN
1.1.03.01.07.s.17.0465	SPINOCAN 20
1.1.03.01.07.s.17.0466	SPINOCAN 22
1.1.03.01.07.s.17.0467	SPINOCAN 25
1.1.03.01.07.s.17.0468	SPINOCAN 27
1.1.03.01.07.T.05.0469	TRAMADOL CLORHIDRATO 100 MG/ 2 ML
1.1.03.01.07.T.05.0470	TRAMADOL CLORHIDRATO 50 MG / 1 ML
1.1.03.001.07.T.05.0471	TERNO QUIRURGICO 55GR DARK BLUE
1.1.03.01.07.t.10.0472	TOBILLERAS LARGE
1.1.03.01.07.t.10.0473	TOBILLERAS MEDIUM
1.1.03.01.07.t.10.0474	TOBILLERAS SMALL
1.1.03.01.07.t.10.0475	TOBILLERAS XLARGE
1.1.03.01.07.t.10.0476	TUBO ENDOTRAQUEAL CON BALÓN ANDINO No, 3
1.1.03.01.07.t.10.0477	TUBO ENDOTRAQUEAL CON BALÓN ANDINO No. 3.5
1.1.03.01.07.t.10.0478	TUBO ENDOTRAQUEAL CON BALÓN ANDINO No. 4.5
1.1.03.01.07.t.10.0479	TUBO ENDOTRAQUEAL CON BALÓN ANDINO No. 5
1.1.03.01.07.t.10.0480	TUBO ENDOTRAQUEAL CON BALÓN ANDINO No. 5.5
1.1.03.01.07.t.10.0481	TUBO ENDOTRAQUEAL CON BALÓN ANDINO No. 6
1.1.03.01.07.t.10.0482	TUBO ENDOTRAQUEAL CON BALÓN ANDINO No. 6.5
1.1.03.01.07.t.10.0483	TUBO ENDOTRAQUEAL CON BALÓN ANDINO No, 7
1.1.03.01.07.t.10.0484	TUBO ENDOTRAQUEAL CON BALÓN ANDINO No. 7.5
1.1.03.01.07.t.10.0485	TUBO ENDOTRAQUEAL CON BALÓN ANDINO No. 8
1.1.03.01.07.t.10.0486	TUBO ENDOTRAQUEAL CON BALÓN ANDINO No. 8.5
1.1.03.01.07.t.10.0487	TUBO ENDOTRAQUEAL SIN BALÓN ANDINO No. 2.5
1.1.03.01.07.t.10.0488	TUBO ENDOTRAQUEAL SIN BALÓN ANDINO No. 3
1.1.03.01.07.t.10.0489	TUBO ENDOTRAQUEAL SIN BALÓN ANDINO No. 3.5
1.1.03.01.07.t.10.0490	TUBO ENDOTRAQUEAL SIN BALÓN ANDINO No. 4
1.1.03.01.07.t.10.0491	TUBO ENDOTRAQUEAL SIN BALÓN ANDINO No. 4.5
1.1.03.01.07.t.11.0492	TUBO VACUTAINER TAPA ULA 5ML X 100

## UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL

1.1.03.01.07.t.11.0493	TUBO VACUTAINER TAPA LILA X 50UND
1.1.03.01.07.t.11.0494	TUBO VACUTAINER TAPA ROJA 1 0ML X 50
1.1.03.01.07.t.13.0495	TINTURA DE YODO 1000 ML
1.1.03.01.07.t.13.0496	TINTURADE YODO GALON
1.1.03.01.07.t.15.0497	TERMOMETRO ORAL
1.1.03.01.07.t.15.0498	TERMOMETRO RECTAL
1.1.03.01.07.t.15.0499	TUBO VACUTATNER TP ROJA 8ML. GEL
1.1.03.01.07.t.15.0500	VAPORIZADOR REF J1701
1.1.03.01.07.V.02.0501	VENLAF AXINA 150 MG COMPRIMIDO RECUBIERTO
1.1.03.01.07.V.02.0502	VENLAFAXINA 75 MG COMPRIMIDO RECUBIERTO
1.1.03.01.07.V.05.0503	VECURONIO BROMURO 4 MG/ 1 ML
1.1.03.01.07.V.06.0504	VANCOMICINA INYECTABLE 500
1.1.03.01.07.v.10.0505	VENDAS WATA 4 ALGODÓN ANDINO
1.1.03.01.07.v.10.0506	VENDAS MATA 6 ALGODÓN ANDINO
1.1.03.01.07.v.10.0507	VENDAS WATA 8 ALGODÓN ANDINO
1.1.03.01.07.v.10.0508	VENDAS WATA 3 HIPOALARGENICA ANDINO
1.1.03.01.07.v.10.0509	VENDAS MATA 4 HIPOALARGENICA ANDINO
1.1.03.01.07.v.10.0510	VENDAS WATA 6 HIPOALARGENICA ANDINO
1.1.03.01.07.v.10.0511	VENDAS WATA 8 HIPOALARGENICA ANDINO
1.1.03.01.07.v.13.0512	VASELINA SOUDA X KLS
1.1.03.01.07.v.18.0513	VCR1L1
1.1.03.01.07.v.18.0514	VÍCRIL2/0
1.1.03.01.07.v.18.0515	V1CRIL3/C
1.1.03.01.07.v.18.0516	VICR!L4f13
1.1.03.01.07.v.18.0517	VÍCRIL5/0
1.1.03.01.07.v.18.0518	VTCRILO

# **UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL**

---

## **4.15 PROGRAMA DE TRABAJO PARA LA CONSTATACIÓN FÍSICA DE LAS MEDICINAS E INSUMOS MÉDICOS QUE SE ENCUENTRAN A CARGO DE LA DISTRIBUIDORA HERRERA**

### **1.- ANTECEDENTES**

1. La Gerente General de la DISTRIBUIDORA HERRERA, de acuerdo con el Programa de actividades que durante el año 200x, deberá desarrollar el Departamento Contable y en cumplimiento con lo que determinan las Normas y procedimientos Internos vigentes dentro de la empresa, dispone se proceda a la constatación física de las Medicinas e Insumos Médicos, que se encuentran a cargo de la Distribuidora Herrera.
2. A fin de proceder con la constatación física anteriormente mencionada, la Señora Gerente designa al Jefe de Bodega, para que bajo su responsabilidad se cumpla el proceso de constancia física, para el efecto con el presente programa de trabajo.

### **2.- GENERALIDADES DE LOS TRABAJOS**

- 2.1. Constatación física se realizará a través de un conteo cuidadoso de todas y cada una de las medicinas e insumos médicos considerados dentro de la



# **UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL**

---

cuenta de Inventario de Mercadería, que se encuentran a cargo y control de la Distribuidora.

2.2. La Constatación física de las medicinas e insumos médicos se determinará por cada uno de los medicamentos encontrados en la bodega de la Distribuidora.

2.3. Conciliación de los resultados de la constatación física registrados en las hojas de trabajo, con los registros Kardex del Departamento de Contabilidad.

2.4. Determinación de diferencias encontradas durante el proceso.

2.5. Preparación de los diferentes informes con los resultados de la constatación física.

## **3.- FECHA DE CORTE**

3.1. Al x de xxxx del 200x

## **4.- LUGAR DE TRABAJO**

4.1. Para el desarrollo del presente programa en dicho trabajo se llevará a cabo en la bodega de la Distribuidora.

# **UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL**

---

## **5.- TIEMPO PREVISTO**

5.1. Fecha Inicial: xx de xxxx del 200x

5.2. Fecha de final : xx de xxxx del 200X

NOTA: La fecha final puede variar en más o menos días, dependiendo de las circunstancias que se presenten e influyan en el desarrollo de la verificación física; lo que si se realizara en este tiempo es la recopilación de todos los avances efectuados en dicha actividad. así mismo la fecha de terminación no incluye la elaboración y legalización de las actas y anexos.

## **6.- PERSONAL DISPONIBLE**

6.1. Personal del Departamento de Contabilidad.

- a) Señor Contador
- b) Señor Auxiliar

6.2. Personal del Departamento de Bodega.

- a) Señor Jefe de Bodega
- b) Señor Bodeguero

## **7.- DOCUMENTOS DE REFERENCIA**

Con el propósito de que todos los datos obtenidos posteriormente al Proceso de Verificación sean Confiables, se dispondrá de los siguientes documentos:

# **UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL**

---

- 7.1. Certificación y demostración contable de la cuenta de Inventarios, con corte al xx de enero del 200X.
  
- 7.2. Demostración detallada de las Medicinas e Insumos Médicos existentes en la Bodega de la DISTRIBUIDORA HERRERA.
  
- 7.3. Acta de verificación física, cuentas de Inventarios al xx de enero del 200X.
  
- 7.4. Registros del Departamento de Contabilidad ( kardex y auxiliares).
  
- 7.5. Registro individual de la Bodega y de los Agentes de Venta.
  
- 7.6. Documentos que respalden las compras entregadas al Departamento de Bodega.
  
- 7.7. Documentos de Ingresos y Egresos de Inventarios.
  
- 7.8. Otros documentos y fuentes de información que se estimen necesarios para la comparación de resultados.
  
- 7.9. Informes de movimientos mensuales.

## **8. MATERIAL AUXILIAR**

Incluyen todos los medios necesarios para la Constancia Física, Identificación, Control y Registro de los Inventarios que se encuentran sometidos a verificación.

# **UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL**

---

- 8.1. Hojas de trabajo con el diseño apropiado para el registro de los resultados que se vayan obteniendo en la verificación física.
- 8.2. Material para marcar y codificar los inventarios.
- 8.3. Otros medios que se estimen necesarios para la constatación física de los inventarios son: Catálogos, Facturas Proformas.

## **9. HORARIO DE TRABAJO**

- 9.1. Los trabajos de verificación serán realizados dentro del horario de labores establecido por la Distribuidora Herrera, pero de ser necesario este horario puede extenderse con el fin de cumplir con el Programa en el tiempo previsto, para esto se deberá obtener una autorización al Gerente, a fin de que el personal labore horas extras de acuerdo con la ley.

## **10. COORDINACIÓN Y SUPERVISIÓN**

- 10.1. El Jefe de Bodega mantendrá coordinación con el Gerente en todo cuanto se relacione con las actividades de la verificación física.
- 10.2. Se coordinará con el Departamento de Contabilidad la implementación del presente programa instruyendo que se encuentren los registros actualizados

# **UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL**

---

el personal disponible a fin de que la verificación física se inicie y desarrolle con normalidad.

10.3. En casos de fuerza mayor por las que el Departamento de Compras no pueda estar presente en la verificación física, designará por escrito a quien hará su remplazo, el cual podría ser el Jefe del Departamento de Contabilidad o persona que esté vinculada con las actividades de los inventarios en todo caso, las actas y anexos resultantes de la diligencia, deberán ser legalizadas por el Jefe de la Bodega asumiendo toda responsabilidad que se desprenda de lo actuado.

10.4. El proceso de verificación física se efectuará bajo la supervisión directa del Departamento de Compras y será realizado por el Jefe de Bodega, quien se encargará de cumplir y hacer cumplir el presente programa de trabajo conjuntamente con el personal designado para el conteo.

## **11. INFORMES PERIÓDICOS**

11.1. A fin de mantener informado al señor Contador, sobre los avances de los Departamentos de Compra y Venta de los inventarios sus respectivos delegados entregarán informes detallados en base a los resultados de las supervisiones periódicas.

# **UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL**

---

## **12. INFORME FINAL**

- 12.1. Finalizada la verificación física y una vez que se disponga de los informes y actas debidamente legalizadas, el Jefe de Bodega, presentará el informe final sobre el desarrollo y cumplimiento de los trabajos encomendados, el mismo que después será presentado al Departamento de Contabilidad y pasara a formar parte de los archivos anuales de verificación y control de inventarios.
- 12.2. El informe deberá contener suficiente información veraz y comprobable de las novedades dentro de la verificación y cumplimiento del programa.
- 12.3. También contendrá conclusiones y recomendaciones de manera que se facilite la toma de decisiones correctivas posteriormente.

---

PREPARADO POR

---

AUTORIZADO POR

## **CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

### **CONCLUSIONES**

- Con el diagnóstico de “Distribuidora Herrera” se concluye que el desconocimiento y la no-utilización de un adecuado control de inventario, conlleva a que por años exista una inexactitud de las utilidades por lo cual puede ocasionar grandes pérdidas económicas.
- La implementación de un sistema de software para el área de inventarios, permitirá cambiar todos los esquemas de control que hasta el día de hoy estaba llevando la “Distribuidora Herrera” con respecto a las medicinas e insumos médicos.
- Las medicinas e insumos médicos no poseen un sistema de codificación, lo que hace más difícil y casi imposible su distribución inmediata.
- Con la implementación y aplicación de un sistema en control y manejo de los inventarios se podrá brindar seguridad a las medicinas e insumos médicos recibidos registrados y entregados.
- Con una adecuada utilización del sistema de inventarios, no solo nos permitirá ordenar y controlar sino que también conoceremos con exactitud cuánto y cuándo realizar las adquisiciones de medicinas e insumos médicos, para con ello evitar la falta de algún medicamento o insumo médico.
- Si el sistema y el programa previsto para la implementación es manejado correctamente, los resultados serán que tendrán una empresa ordenada tanto en lo administrativo, financiero y contable, sin dejar de lado el

## **UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL**

---

departamento de bodega ya que tiene igual de importancia como los demás.

- Se lograrán las condiciones de infraestructura físicas requeridas para el almacenamiento de todo tipo de medicinas e insumos médicos.
- Se podrá controlar el pago de los impuestos ya que al momento de poseer el nuevo sistema se conocerá cual es la ganancia de la empresa en un tiempo determinado.



# **UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL**

---

## **RECOMENDACIONES**

- Aplicar el Diseño de Implementación de un Sistema de Abastecimiento
- Codificar las medicinas e insumos médicos, de tal manera que se facilite la comercialización de las mismas.
- Contar con la colaboración y supervisión de un profesional conocedor del tema.
- Para los empleados realizar talleres de capacitación al igual que charlas de motivación y de información con instrucciones claras y precisas del nuevo sistema, con ello se evitará confusiones y desavenencias posteriores.
- El pilar fundamental para que el sistema se desarrolle perfectamente es el reordenamiento de las bodegas y el cuidado continuo de las mismas.
- Para seleccionar a los proveedores se realizará un estudio detallado de cada uno de los ofertantes, este estudio lo efectuará el propietario de la empresa.
- La distribución del espacio físico se debe realizar con el mayor cuidado ya que; dará la pauta para el perfecto control de los inventarios.
- Asignar a una persona que solo se responsabilice del área de bodegas para evitar pérdidas económicas de los medicamentos y insumos médicos.
- Involucrar 100% al personal en todas las actividades de la empresa, con el fin de contar con un personal satisfecho y preparado.

# UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL

---

## GLOSARIO DE TÉRMINOS

- **Adquisición:** En términos económicos y financieros, la adquisición se entiende en la mayoría de las ocasiones como la acción de comprar un bien o derecho.
- **Almacenamiento:** Acción y resultado de reunir y guardar cosas en cantidad.
- **Bodega:** Espacio destinado al almacenamiento de distintos bienes. Se encuentran generalmente en industrias, negocios, puertos y aeropuertos
- **Bonificación:** Es entregar una cantidad extra adicional a tu salario, es decir no forma parte de tu salario base, sino que es un complemento, estas bonificaciones, pueden ser de forma general, que se las den a todos o a aquellos que reúnan ciertos requisitos, quizá de productividad.
- **Codificación:** Es un proceso de asignación de referencias numéricas a un plan de cuentas para volcarlo en un sistema computarizado o manual.
- **Comisión:** Una remuneración pagada por servicios, normalmente un porcentaje del costo total.
- **Compra:** Es el acto de obtener el producto o servicio de la calidad correcta, al precio correcto, en el tiempo correcto y en el lugar correcto.
- **Conteo de inventario:** Es el método más sencillo en el que un miembro de un grupo de trabajo cuenta, pesa, mide o hace el estimativo de la cantidad a otro miembro del grupo quien se encarga de anotarla en una hoja de inventario.

## **UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL**

---

- **Control:** Es un proceso mediante el cual la administración se cerciora si lo que ocurre concuerda con lo que supuestamente debiera ocurrir, de lo contrario, será necesario que se hagan los ajustes o correcciones necesarios.
- **Costo:** El Costo o Coste es el gasto económico que representa la fabricación de un producto o la prestación de un servicio. Dicho en otras palabras, el costo es el esfuerzo económico.
- **Costo Fijo:** Son aquellos cuyo monto total no se modifica de acuerdo con la actividad de producción. Es decir que los Costos Fijos varían con el tiempo más que con la actividad; se presentarán durante un periodo de tiempo aun cuando no haya alguna actividad de producción.
- **Costo variable:** Son aquellos que tienden a fluctuar en proporción al volumen total de la producción, de venta de artículos o la prestación de un servicio, se incurren a la actividad de la empresa.
- **Cuantificación:** Expresión numérica de una magnitud.
- **Déficit:** Un déficit presupuestario ocurre cuando una entidad gasta más dinero del que gana. El concepto opuesto es el superávit presupuestario. Cuando el déficit corresponde a un gobierno, el concepto es conocido como déficit fiscal.
- **Eficiencia Económica:** Referido este término al ámbito o sector productivo de la empresa.

## **UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL**

---

- **Egresos:** Desembolsos o salidas de dinero, aún cuando no constituyan gastos que afecten las pérdidas o ganancias. En Contabilidad Gubernamental, los pagos se hacen con cargo al presupuesto de egresos.
- **Factura:** Es el justificante fiscal de la entrega de un producto o de la provisión de un servicio, que afecta al obligado tributario emisor (el vendedor) y al obligado tributario receptor (el comprador).
- **Gasto:** Es toda aquella erogación que llevan a cabo los entes económicos para adquirir los medios necesarios en la realización de sus actividades de producción de bienes o servicios, ya sean públicos
- **Gastos Indirectos:** Gastos por fuerza laboral y gastos imprevistos que son necesarios para realizar negocios, pero que no varían directamente con el volumen de las ventas.
- **Implementación:** Proceso que asegura la operatividad del sistema de información y que permite al usuario obtener beneficios por su operación.
- **Infraestructura:** Término poco riguroso teóricamente que engloba los servicios considerados como esenciales para el desarrollo de una economía moderna: transportes, energía, comunicaciones, obras públicas.
- **Ingresos:** Cualquier partida u operación que afecte los resultados de una empresa aumentando las utilidades o disminuyendo las pérdidas. No debe utilizarse como sinónimo de entradas en efectivo, ya que éstas se refieren exclusivamente al dinero en efectivo o su equivalente que se recibe en una empresa sin que se afecten sus resultados. Puede haber entrada sin ingreso, como cuando se consigue un préstamo bancario.

## **UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL**

---

- **Inestabilidad Económica:** Es una situación económica caracterizada por la presencia de grandes fluctuaciones en el nivel de renta y empleo, por la existencia de paro involuntario y de subempleo y por la presencia de la inflación.
- **Insumos Médicos:** Son elementos indispensables en la práctica diaria del personal de salud existente en un hospital.
- **Kardex:** Un registro de manera organizada de la mercadería que se tiene en una bodega. Generalmente, para poder hacerlos hay que hacer un inventario de todo el contenido que tiene la bodega, y determinar la cantidad, un valor de medida, y el precio unitario, esta información pasaría a ser el inventario inicial con el que se parte. Luego se pueden clasificar los productos por sus características comunes, y una vez que se hace todo eso se puede llenar los Kardex, que se pueden encontrar en papelerías o en cualquier programa contable.
- **Mercancía:** En economía es cualquier producto destinado a uso comercial, al hablar de mercancía, generalmente se hace énfasis en productos genéricos, básicos y sin mayor diferenciación entre sus variedades.
- **Medicina:** Es el conjunto de técnicas y conocimientos orientados a preservar o recuperar la salud del ser humano
- **Método:** Conjunto de pasos fijados de antemano por una disciplina con el fin de alcanzar conocimientos válidos mediante instrumentos confiables.
- **Negocio:** Consiste en una actividad, sistema, método o forma de obtener dinero, a cambio de ofrecer alguna forma de beneficio a otras personas.

## **UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL**

---

- **Norma:** Ordenamiento imperativo de acción que persigue un fin determinado con la característica de ser rígido en su aplicación. Regla, disposición o criterio que establece una autoridad para regular acciones de los distintos agentes económicos, o bien para regular los procedimientos que se deben seguir para la realización de las tareas asignadas.
- **Organización:** Consiste en ensamblar y coordinar los recursos humanos, financieros, físicos, de información y otros, que son necesarios para lograr las metas, y en actividades que incluyan atraer a gente a la organización, especificar las responsabilidades del puesto, agrupar tareas en unidades de trabajo, dirigir y distribuir recursos y crear condiciones para que las personas y las cosas funcionen para alcanzar el máximo éxito.
- **Proveedor:** Persona o empresa que suministra los bienes y servicios necesarios para el proceso productivo de otra empresa, o las mercancías que ésta necesita para realizar su actividad comercial.
- **Reglamento:** Es una colección ordenada de reglas o preceptos que, por autoridad competente, se dan para la ejecución de una ley o para el régimen de una corporación, una escuela, una dependencia o un servicio.
- **Stock:** Anglismo utilizado para designar cualquier artículo o género que tenga valor económico y se halle a la espera de ser vendido o utilizado en el proceso productivo. Sinónimo de existencia o inventario.
- **Valor neto:** Activos menos pasivos; la posición residual del propietario de una firma.

## **UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL**

---

- **Venta:** Es el proceso personal o impersonal por el que el vendedor comprueba, activa y satisface las necesidades del comprador para el mutuo y continuo beneficio de ambos (del vendedor y el comprador).

# **UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL**

---

## **INFORME EJECUTIVO**

El estudio de factibilidad busca analizar y determinar las necesidades reales de la empresa, basándose en los antecedentes y operaciones en las cuales se está desarrollando. De tal forma la “DISTRIBUIDORA HERRERA” busca mejorar sus ingresos en base a un estudio de factibilidad con el fin de determinar cuáles son las diferencias tanto administrativas como operativas y en base a eso emplear una estrategia integral, basada en un adecuado análisis de la competencia, de la tendencia del mercado y del sistema económico- político del país.

Para ello el análisis de la distribuidora representa todo el estudio, debido al impacto que esta tiene en la aprobación del proyecto, es decir, si la distribuidora se encuentra desempeñando bien sus funciones o si más bien su desempeño está siendo mal realizado. En el caso del estudio se analizo el área de bodega donde existían problemas en los inventarios.

Cabe resaltar que existen ciertos factores que influyen directamente a la decisión del control de inventarios, como su codificación, el laboratorio al que pertenece, el área física, el tiempo de entrega, la forma de pago; todos estos factores determinan si el cliente decide o no usar los servicios de la distribuidora o busca otras distribuidoras.

En el estudio técnico se analiza la funcionalidad de los procesos actuales de la distribuidora y cuáles de ellos deben ser modificados, mediante la visualización y estudio del flujograma y la matriz FODA.

En el estudio contable se determino que los inventarios necesitaban de la codificación de dichos inventarios es decir, se analizo que implementando la



## **UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL**

codificación en la distribuidora se podrá llevar de mejor manera el control del área de bodega, si bien la distribuidora funciona adecuadamente esta implementación es necesaria ya que con ella podremos ayudar a que la eficiencia y eficacia de la distribuidora sea mejor y con ello poder evitar el sobre stock y el mal control de los inventarios.

# **UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL**

---

## **BIBLIOGRAFÍA**

1. ALMEIDA Guzmán Diego, CURSO DE LEGISLACIÓN TRIBUTARIA, Quito, 2001.
2. Corporación de Estudios y Publicaciones, (2002) LEY DE RÉGIMEN TRIBUTARIO INTERNO, REGLAMENTO, 2da. Edición.
3. CPA Jorge Maestre; CPA Jorge Amaya Jara; (2004), PUDELECO editorial: Normas ecuatorianas de contabilidad NEC.
4. CHASE Richard B; AQUILANO Nicholas J; JACOBS F. Robert: (2002), ADMINISTRACIÓN DE PRODUCCIÓN Y OPERACIONES, 8va. Edición Colombia.
5. CHIRIBOGA, L. (2003). DICCIONARIO TÉCNICO FINANCIERO ECUATORIANO, ECUADOR. PUBLIGRÁFICAS JOKAMA. 3RA. EDICIÓN.
6. FOGARTY, Blackstone Hoffman, (1994) ADMINISTRACIÓN DE LA PRODUCCIÓN E INVENTARIOS, 2da Edición, Editorial Continental S.A.
7. HITT, M. (1999). ADMINISTRACIÓN ESTRATÉGICA, Colombia: International Thomson Editores. Tercera edición.
8. MENDENHALL, W. (1988). ESTADÍSTICA PARA ADMINISTRADORES. MÉTODOS DE MUESTREO, México: Grupo Editorial Iberoamérica. 2da. Edición.
9. NOORI Hamid, RADFORD Russell, (2000) ADMINISTRACIÓN DE OPERACIONES Y PRODUCCIÓN, Mc Graw Hill, Colombia.
10. PORTER M. (2002) ESTRATEGIA COMPETITIVA. México: Editorial CECSA.

# **UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL**

---

11. Archivo "DISTRIBUIDORA HERRERA".
12. [www.gestiopolis.com](http://www.gestiopolis.com)
13. [www.google.com](http://www.google.com)
14. [www.mailxmail.com/curso/empresa/controlartinventario/capitulo1](http://www.mailxmail.com/curso/empresa/controlartinventario/capitulo1).
15. [www.mujeresdeempresa.com/marketing/marketing030202.shtml](http://www.mujeresdeempresa.com/marketing/marketing030202.shtml)
16. [www.sri.gov.ec](http://www.sri.gov.ec)

# UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL

## ANEXOS

### Cuadro de resumen de los resultados de la encuesta

Variables internas	Ponderación	Tiempo de corrección	Observación
<b>1. Frecuencia de compra o atención</b>			
1. ¿Cada cuánto usted visita la Distribuidora Herrera?	Alta	Largo plazo	De acuerdo a la perspectiva del mercado y a la preocupación de la población, visitan la distribuidora más en la temporada en el mundo sufre cambios de clima bruscos los cual permiten que las personas sean más propensas a enfermarse.
<b>2. Satisfacción</b>			
3. ¿Cuál es la razón principal por la que vende y/o adquiere los productos de la Distribuidora Herrera? (Escoja 2)	Media	Inmediata	La personas han comentado que la calidad, la comodidad y los precios son los principales aspectos en los cuales las personas ven antes de comprar cualquier producto de tal forma los productos expendidos en la distribuidora deben cubrir esos requerimientos de forma oportuna, evitando caer en medicamentos de mala calidad que a la larga produce inconformidad.
5. ¿Alguna vez ha tenido problemas con el servicio y/o productos de la distribuidora	Alta	Inmediata	Los clientes no han experimentado ningún problema relacionado con el servicio, debido a la atención es buena y con un excelente personal que los atiende, el cual ha sabido cumplir con las políticas de la distribuidora enfocados a la atención al cliente; pero eso no implica que la distribuidora no esté buscando mejorar su rendimiento cada vez

## UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL

			más.
6. ¿Con qué frecuencia ha sucedido esto?	Alta	Inmediata	La distribuidora no posee problemas con el servicio o con sus productos, pero en el caso de existir algún inconveniente la misma se encargaría de atenderla de forma inmediata, como en el caso de los inventarios.
9. La atención al cliente en general es:	Alta	Inmediata	En general la imagen de la distribuidora sobre la atención al cliente es relativamente muy buena reflejando que no existe problemas sobre una mala atención en todo caso si bien existe un pequeño porcentaje que refleja un tipo de disconformidad eso implica que la distribuidora puede solucionar de forma oportuna a dichos clientes con el fin de que ellos no se sienten perjudicados y así mismo no dañe la imagen de está.
10. ¿Cómo considera el horario de atención de la Distribuidora?	Media	Mediano plazo	En general los clientes refleja una gran aprobación por los horarios, sin embargo la distancia y la falta de movilización dificulta a los clientes ir a la distribuidora, es por ello que se plantea abrir sucursales para una mayor comodidad en los clientes

## UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL

12. ¿La ubicación de la distribuidora le parece?	Baja	Largo plazo	La distribuidora busca mejorar su servicio mediante la ampliación, pero esto llevará tiempo hasta para que los clientes se vayan familiarizando con las nuevas sucursales.
14. ¿El trabajo realizado en la distribuidora y/o visitador médico le brinda confianza?	Alta	Inmediato	Como podemos ver los clientes se encuentran conforme con el trabajo realizado por la distribuidora, pero eso no quiere decir que no se busquen otras formas para con ello poder brindar más confianza un ejemplo de ello podría ser la capacitación a los visitadores médicos.
15. ¿La presentación de la distribuidora y del personal influye en la toma de decisión en la compra?	Alta	Inmediato	Las personas dicen que el gusto de algo entra primero por las ojos en este caso no es la excepción por lo cual los personas coinciden en que la presentación tanto de la distribuidora como del personal a cargo de ella deben tener una buena presentación.
<b>3. Fidelidad</b>			

## UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL

2. ¿Desde hace cuánto usted conoce la Distribuidora?	Media	Inmediata	La mayor parte de los clientes de la distribuidora son personas que son fieles a está, lo cual implica que dichos cliente han ayudado a que exista un porcentaje de nuevos clientes, por lo tanto para la distribuidora, la preocupación en mantener a los clientes y mejoramiento continuo en su servicio ha originado el incremento en los clientes.
<b>4. Precio</b>			
4. ¿Considera que los precios de la Distribuidora son módicos?	Baja	Inmediata	Los clientes piensa que el precio de los medicamentos e insumos médicos está bien y en gran medida se debe al objetivo social de la distribuidora, la cual busca que todos sean atendidos de las misma forma y evitando algún problema con el cliente, por lo cual identifica su gran aceptación y satisfacción.
<b>5. Promoción</b>			
7. ¿De qué forma conoció a la Distribuidora?	Alta	Inmediata	El prestigio de la distribuidora ha ayudado al adecuado manejo de los clientes por acudir a la distribuidora y recomendar por la buena experiencia recibida; sin embargo eso no implica que la distribuidora

## UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL

			requiera de un mayor esfuerzo por mejorar la publicidad mediante medios de comunicación masiva, para incrementar el nivel de clientes práctica médica o atención
12. ¿Recomendaría usted visitar a la Distribuidora?	Alta	Inmediata	Unas buenas recomendaciones son siempre el mejor mecanismo de mercadeo para mejorar el nivel de ingresos de cualquier empresa y más en el caso de una distribuidora farmacéutica.
<b>6. Producto</b>			
8. En general la calidad de los productos de la empresa es:	Alta	Inmediata	La perspectiva de los clientes por los productos es adecuados, sin embargo teniendo un buen manejo adecuado de los inventarios y de los proveedores. Pero existe un porcentaje que tiene cierto descontento a los productos, ya sea por los precios o por la calidad de los mismo, originados principalmente por la introducción de los genéricos el cual produjo ciertos descontentos a los clientes, reflejados todavía en ese porcentaje.
<b>8. Oportunidad de mercado</b>			



## **UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL**

---

16. ¿Si se le ofreciera un Distribuidor de calidad distinto al que utiliza, acudiría a esta nueva opción?	Alta	Medio Plazo	La gran mayoría de las personas respondieron que no por la confianza que existe hacia la distribuidora pero no debemos dejar de lado a eso otro porcentaje que respondió que tal vez o que si le visitarían un distribuidor farmacéutico distinto.
---	------	-------------	--