



**UNIVERSIDAD TÉCNICA DE BABAHOYO**

**FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN, FINANZAS E INFORMÁTICA**

**PROCESO DE TITULACIÓN**

**OCTUBRE 2017 – MARZO 2018**

**EXAMEN COMPLEXIVO DE GRADO O DE FIN DE CARRERA**

**PRUEBA PRÁCTICA**

Ingeniería en Contabilidad y Auditoría

**PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL INGENIERA EN CONTABILIDAD Y  
ADITORIA**

**TEMA:**

Control de Inventario en las Compras y Ventas de la Empresa SOLUTIONS REALLY

**EGRESADA:**

Maria Verónica Núñez Allauca

**TUTOR:**

Ing. Emp. Vicente Valentino Vanegas Rodríguez

**AÑO 2018**

## INTRODUCCIÓN

Actualmente a medida que aumenta el desarrollo poblacional en el mundo, también se va implementando nuevas tecnologías que permiten un mejor desenvolvimiento del ser humano, ya sea en las escuelas, colegios, casa o trabajo, con el fin de facilitar las actividades concurrentes de cada persona. Además, este avance ha permitido mejorar la condición de trabajo en las empresas públicas o privadas, favoreciendo el control interno de la entidad, al igual que el manejo operativo y sistemático, según la función que realiza la empresa.

El control de inventario, se inició como una herramienta de ayuda para las pequeñas, medianas, y grandes empresas que tuvieron la necesidad de conocer de manera acertada los productos que mantenían en bodega para ofrecer a su clientela, y de esta manera, evitar pérdidas económicas debido al deterioro de la mercadería, que por el paso del tiempo se vuelven de baja calidad o pasan de moda, debido a mejoras o aparición de nuevos productos en el mercado.

En la actualidad, para todo negocio es fundamental llevar un adecuado control de inventario, ya que esto le permitirá estar al tanto sus productos en existencia, y a su vez, salir de la mercadería más antigua. La empresa Solutions Really, se introdujo al mercado desde el año 2008, y tiene como principal actividad, la compra y venta de aparatos electrónicos, y con el paso del tiempo, y ante la creciente competencia en el mercado, fue implementando el servicio técnico en instalación de sistemas de software para estar a la altura de los competidores.

Mediante el desarrollo del presente estudio de caso, se identificó una problemática en el control de inventario de compra y venta de mercadería, aunque es una empresa que realiza un manejo contable de forma desglosada, esto no ha evitado que se

presenten falencias en su registro y control que se aplica internamente, el mismo que es deficiente, influyendo así en el aumento de costos en la empresa.

Este proyecto se llevó a cabo en el mes de diciembre del 2017, mediante la elaboración de un plan de trabajo, empezando con una entrevista al personal de bodega y auxiliar contable, se ejecutó una visita a las áreas involucradas, consultando cómo verifican y aplican el sistema de inventario para la compra – venta de productos, también se realizó un análisis de los registro, cuentas y costos que son afectados en el proceso de registro y egreso de mercadería.

Previo a lo mencionado, el desarrollo de este caso comenzará con un resumen general y actividad que emplea la empresa, su funcionamiento en el sistema de registros y control de inventario, además del manejo de cuentas específicamente con los costos, también contendrá bases teóricas referente a la cuenta inventario para pequeñas o medianas empresas y los procesos contables aplicados por el contador.

El trabajo de estudio de caso está basado en la línea de investigación de la Facultad de administración finanzas e informática, desarrollo de sistemas de información, comunicación y emprendimiento empresariales y tecnológicos, bajo la sublínea de investigación de la Carrera de Ingeniería en Contabilidad y Auditoría “Gestión de la Información Contable”.

## DESARROLLO

La empresa Solutions Reallys, fundada el 26 de mayo de 2008 y ubicada en la ciudad de Babahoyo, surge como iniciativa para la comercialización y reparación de equipos de cómputo de última generación el cual ayude, renueve y modernice a sus clientes en el uso de aparatos electrónicos.

Solutions Reallys tiene como objetivo principal el orientar a sus clientes en la información, y aplicación de productos y soluciones informáticas, además de la distribución de mercaderías tecnológicas, piezas de computadoras, suministro y equipo de oficina y línea blanca; lo cual le ha brindado hasta la actualidad, un crecimiento comercial en la administración tecnológica, adquiriendo clientes no solo locales, sino a nivel nacional, mediante la sostenibilidad, calidad y confianza que les otorga a sus consumidores.

También ofrece prestación de servicios a todas las instituciones privadas, abarcando el mercado necesario para el mejoramiento sistemático de sus productos y otros, igualmente aplican para empresas públicas por medio del sistema de contratación pública “determina los principio y normas para regular los procedimientos de contratación para la adquisición o arrendamiento de bienes, ejecución de obras y prestación de servicios” (SERCOP, 2008), como al detal.

Aun teniendo una competencia fuerte, la empresa motiva a sus clientes proveyéndoles servicios de alta calidad y productos que permitan un mejor funcionamiento de sus dispositivos electrónicos y tecnológicos.

Entre los principales productos que ofrece el negocio son discos duros, memorias internas, memorias externas, laptops, CPU, monitores, pendrive, etc.; también brinda servicios técnicos como el mantenimiento preventivo y correctivo, instalaciones de software,

instalaciones de red, instalaciones de videos de vigilancias y aplicaciones de nuevas tecnologías.

Es importante destacar que la empresa cuenta con personal especializados y capacitados en el área informática permitiendo conceder a sus consumidores productos y prestación de servicios según las exigencias de cada uno de sus clientes, al igual que otorga atención online para los clientes fijos con el fin de facilitar la información de nuevos productos, aplicaciones o dar soluciones a los usuarios que tienen problemas con sus aparatos tecnológicos.

Esta empresa busca el comercializar no solo un producto de alta ciencia tecnológica o servicio técnicos, sino proveer soluciones a sus compradores en todas sus posibles dudas y disponiéndoles diferentes alternativas para modernizar su ámbito, ya sea laboral o en sus hogares dándoles a conocer actualizaciones de programas, nuevos dispositivos tecnológicos, utilización e implementación de los mismos.

Solutions Reallys, aunque es una empresa de tecnología y de servicio técnico, su manejo interno lo realiza de manera manual y en ocasiones, mediante el programa Excel, en donde se registran los ingresos y egresos de mercadería, costos, transacciones, compras- ventas, registro de facturaciones, clientes, empleados, administración contable, etc.; mismo que es dirigido y controlado por el auxiliar contable y el propietario de la empresa.

Aunque su control de inventario es débil para la calidad de servicio que presta a sus consumidores, Solutions Reallys siempre busca innovar a sus clientes por medio de precios accesibles y con créditos a corto y largo plazo, que faciliten la venta de sus productos de modo que obtengan más reconocimiento comercial, clientela e ingresos.

Actualmente la empresa está obteniendo incremento comercial, sus servicios y productos son convenientes para sus consumidores incluyendo la actualización de artículos y área de trabajo, facultando a sus empleados un ambiente óptimo y factible para realizar los respectivos servicios técnicos y de venta al público, el mismo que mejora no solo la productividad sino incluso su distribución a otras ciudades.

A pesar que cuenta con excelente tecnología, servicio y capacitaciones al personal, la principal problemática con el control mercaderías, no es satisfactoria ya que se pudo constatar con el personal la deficiencia en el registro, administración y orden de mercadería que llega al almacén, especificando que no se presenta ningún tipo de anotación al instante sobre la compra – venta de artículos, los cuales se lo realizan de manera diaria.

A través del dialogo con la persona encargada de bodega, manifestó que el control de inventario es insuficiente, debido a que no se lleva un registro de las mercaderías entrantes y salientes, solo se realizan las compras y se entregan a quienes lo hayan solicitado.

Así mismo, expresó que no existe un lugar específico para el almacenamiento de mercadería, tampoco mantiene un área organizada de los productos que se adquieren, al igual que no se emite una lista de pedidos detallando la cantidad y artículos que se requieran de manera inmediata.

A su vez, esto genera que no se lleve un control de las mercancías que tienen mayor salida o son más adquiridos por los usuarios, la persona encargada de bodega especificó que todo es controlado en su área de manera empírica y mediante un talonario de apuntes con el cual se guía para conocer la mercadería que se ha obtenido al igual que la salida de la misma durante el período correspondiente, pero solo de manera personal, para evitar futuros problemas con su empleador, en caso de pérdida.

También detalló que existe desorganización en la mercadería, la misma que no está clasificada ni por número, alfabéticamente, código o nombre; cabe recalcar, que todos los productos son almacenados según como van ingresando o pedidos solicitados por gerente de la empresa.

Por otra parte, el empleado detalló que estos errores o falencias se pueden presentar por la falta de comunicación, y por no contar con un sistema ya sea manual por medio de kardex o informático, en el que se puedan registrar y controlar el ingreso y salida de mercadería de manera ordenada y específica, al igual que la falta de interés por el personal de oficina o el contador.

Como consecuencia, estas falencias han ocasionado pérdida o acumulación de mercadería que ya no son utilizados o están desactualizadas, mismo que no pueden ser del interés para el usuario.

Por lo tanto, al identificar este tipo de problemática, se ha optado al desarrollo del presente proyecto, investigando, examinando y analizando cómo es el control de compra – venta de mercadería en la empresa Solutions Reallys.

Posterior a lo expuesto, se realizó un diálogo con el contador, ya que son los encargados de administrar y controlar los ingresos, egresos y costos que se adquieren en la empresa, para a través de esta información declarar al ente regulador (S.R.I) los valores mensuales y anuales obtenidos de la actividad.

Toda empresa comercial tiene el objetivo obtener ganancias que permitan mejorar el crecimiento empresarial, mediante la venta de productos de calidad a precios accesibles para el público ya que al existir valores elevados pueden tener como consecuencia que los productos no sean adquiridos.

El empleo de inventario, le permite a la empresa llevar un control de la mercadería que ingresa o sale por la compra- venta según la demanda de clientes y que constituyen para la empresa un activo. “los inventarios son activos” (IASB, 2009)

Es por esta razón es que se debe ser minucioso con el proceso de control de mercadería, es decir, inventario, ya que forma parte de los activos “total de recursos de que dispone la empresa para llevar a cabo sus operaciones; representa todos los bienes y derechos que son propiedad del negocio.” (Avila Macedo, 2007); al igual que el emplear un sistema factible en el control de compra – venta, le permite a la empresa conocer cuáles son las fugas de costos, qué y cuándo solicitar la mercadería.

Inventarios, “bienes ociosos que esperan ser utilizados” (Eppan, 2000); en una empresa comercial, se debería utilizar un control de inventario de mercancía, para de esta manera reconocer su stock más antiguo en bodega y de esta manera facilitar su salida de la misma, evitando con esto pérdidas por deterioro. La mercadería, “aquellos bienes que le pertenecen a la empresa, bien sean comercial o mercantil, los cuales lo compran para luego venderlos sin ser modificados.” (Entrepreneur Staff, s.f.) es la que genera los ingresos en una empresa cuya actividad sea comercial, por lo tanto, es indispensable saber aprovecharla para así obtener el rendimiento económico que la entidad espera.

El contador de la empresa, comentó que existen dos tipos de métodos de kardex, según el productos y costos que estos tengan, entre estos sistemas a utilizar son FIFO o PEPS (primeras en entrar primeras en salir) pero que debido a la falta de conocimiento en esta área de los trabajadores, los mismo no son empleados.

Las empresas tratarán de vender en primer lugar las unidades de productos más antiguas, y por lógica, dichas unidades deban ser valoradas por el cálculo de coste de las compras, poniéndolas en relación con las primeras unidades que entraron, y que, por lo tanto,



las existencias finales que quedan en inventario sean valoradas al precio de las últimas entradas. (Eslava, 2003)

Otros de los métodos con los que cuenta la empresa, es el método de precio de venta a detal donde “el inventario físico se practicará, basándose en los precios de venta marcados en los artículos.” (Gestiopolis, 2002); este tipo de método solo se da en caso de aquellos clientes antiguos y que sus artículos no tienen ningún tipo de garantía, pero si contarán con un servicio técnico en el caso que estos lo soliciten, pero como antes se mencionó, tampoco es utilizado en el debido control de la mercadería.

Ante la información antes expuesta por el contador, se solicitó una vista o revisión de estos métodos antes utilizados en la entidad, y se pudo constatar que estaban tabulados en Excel de la siguiente manera.

Kardex:

- ✓ Nombre de la empresa;
- ✓ Método que se aplica;
- ✓ Producto o artículo;
- ✓ Fecha que se realiza la transacción;
- ✓ La descripción sobre la actividad a realizar ya sea esta compra, venta o devolución de mercadería;
- ✓ Entradas detallando la cantidad adquirida, el costo y total según lo que haya facturado el proveedor;
- ✓ Salidas detallando la cantidad, el costo y total dependiendo lo que se le facture al cliente;
- ✓ Existencias (cantidad actualizada de la mercadería ya sean egreso o ingreso, y costo).

Con esta información, se puede deducir que el control de inventario “es fundamental, por un lado, la empresa podría tratar de reducir costos mediante la disminución de los niveles del inventario disponible” (Render & MICHAEL, 2006, pag. 190); dicho de otra manera por la venta.

Todas estas operaciones se las realizan mediante facturaciones, las mismas que deben estar respaldadas y registradas en Excel, ya que los reportes deben ser entregados al final del período al gerente de la empresa, presentados mediante resumen, donde se clasifican todos los ingresos, egresos y costos mensuales.

Por cual en la entidad, no debe de existir ningún tipo de error o carencia de información sobre el uso, sobrante, faltante o excedente de mercadería o de costos por la compra de las mismas, incluso, la falta de registros sobre cuanto se tienen en existencia.

En relación al control y problemática en la empresa, informó que sus responsabilidades fueron asignadas al auxiliar contable, quien es la persona que se encuentra permanentemente en oficinas y quien llevaría al día todos los registros e informaciones, principalmente las existencias en el inventario; conjunto a la persona encargada de las compras – ventas de mercadería.

Con esto refirió, que si se exponen reportes inexactos referente al control de inventario de compra –venta es responsabilidad de quienes están siempre en la actividad, tanto para el auxiliar contable, encargado de compras – venta y el personal de bodega, ya que la información está ligada para estos departamentos, con el fin de trabajar en equipo para el desarrollo y control adecuado de la información.

Conforme a lo supuesto anteriormente, el auxiliar contable explicó que cada valor registrado es en base a las facturaciones que se reciben ya sea en la compra – venta de mercadería, mas no se tiene un control especifico de la existencia en bodega.

Es evidente que no se presenta ni se realizan reportes o registro de modo sistemática, todo lo realizado en la empresa, ya sean transacciones e informaciones son iniciadas de manera manual, desde cuando se efectúa una compra a un proveedor, o ventas a clientes, registro de clientes, registro de mercaderías y procesos contables; toda información se lo aplica de forma manual, existiendo inconvenientes al momento de querer obtener reportes de inventarios.

Se pudo observar que uno de los principales problemas al momento que se realiza una venta, es que se le comunica a la persona encargada de bodega el artículo que debe entregar al cliente; mas no es presentada la factura o un comprobante de retiro de mercadería, para que este mediante un código pueda encontrar con mayor facilidad el producto y así poder tener un respaldo del producto entregado.

En efecto, estos errores terminan provocando fallas en el control de mercadería, debido a que no existe orden ni supervisiones para el proceso de inventario, dando como resultado pérdidas para la entidad, puesto que se realizan compras de productos que todavía tienen en stock o de productos que tienen poca salida. Es por esto que se encuentran mercaderías desactualizadas en la bodega.

Cabe resaltar que la ausencia de control de inventario y la no atención oportuna, afecta a los ingresos de Solutions Reallys, incluso causando que la empresa llegue a un nivel de riesgo por la generación de faltantes de artículos destinados para la venta o de excedentes de mercadería.

Aunque sus registros contables están siendo satisfactorios en cuanto a una presentación teórica, en realidad existen fugas monetarias en mercadería obsoletas; valores que pueden ser no recuperables con la venta, ya que dichos productos se los entregarían a un menor costo y no al que fueron comprados. Estos ingresos o gastos se hacen base a que son

“ingresos económicos, no a ingresos monetarios (entrada de dinero). Y al hablar de gastos consumidos para obtener esos ingresos, con independencia a que estén pagados (salida de tesorería) o no”. (Fernández & Casado, 2011, pag. 43-44)

Resulta oportuno mencionar que durante el desarrollo del presente proyecto, y al ir descubriendo las falencias de la empresa, el gerente solicito una planificación de nuevas alternativas que faciliten el control de inventario y que esto sea realizado conjunto a bodega y la persona encargado de compra – venta, ya sea con un nuevo sistema contable, como también trabajar con órdenes de pedidos, que es un “documento que un comprador entrega a un vendedor para solicitar ciertas mercaderías.” (Deficicio.DE , 2014).

En estas órdenes de pedido se lleva el control de manera interna, mismo que va ser realizada por el encargado de bodega donde se detallará la cantidad de mercadería, código o nombre del producto y el proveedor al que se realiza la compra, esta información deberá ser emitida al encargado de la venta con la finalidad que se lleve respaldo y supervisión de los artículos que falten y que sean de mayor movimiento comercial.

Hay que hacer énfasis que compra es “adquirir un producto ofrecido por un vendedor, a través de un contrato de compra-venta, a cambio de un precio en dinero, cierto y no simulado” (DeConceptos.com, s.f.); y venta “la entrega de productos o servicios a cambio de dinero. Las ventas pueden ser vía personal, por correo, por teléfono, entre otros medios.” (Significados , 2008); Es decir esta empresa no solo tiene como fin el vender y comprar sino ofrecer a los clientes un acuerdo rentable entre el comprador y vendedor, ya sea nosotros con nuestros proveedores o caso contrario con los clientes.

De la misma forma mediante la tabla de productos verifica la mercadería que ya no tengan en stock y conforme a esto se realizan los pedidos a los proveedores. También los pedidos son solicitados por ejemplo cuando los clientes fijos solicitan algún

producto de última tecnología o en el caso de los servicios técnicos según como sean las fallas de los artefactos tecnológicos.

Con referencia a lo anterior, se le expuso el auxiliar, que a pedido del gerente, el control de inventario se modificará, haciendo énfasis en un nuevo conteo de mercadería existente facilitando la actualización de productos con los debidos registros correspondientes, describiendo en si las características de cada uno, la existencia real, costos y modificando los reportes en inventario para hacer un análisis de las pérdidas y ganancias, ya que como auxiliar contable su objetivo es llevar al día las operaciones comerciales y registros contables que se realicen en la empresa, e incluso coordinar y diseñar nuevas estrategias que ayuden en el mejoramiento de la empresa. Objetivo que se solicitó por el encargado, para obtener información real para un cierre de estados financieros que “resumen los hechos contables desde el origen de la empresa y se preparan por periodos, en general, mensuales.” (Francisco & Veiga, 2013)

Dichos Estados Financieros, reúnen dos aspectos importante, que es el balance que “muestra los activos de una unidad económica y los pasivos que recaen sobre la misma exponiendo, por diferencia entre ellos, el valor se du patrimonio neto.” (Alcarria, 2008); donde también incluimos el inventario en valores monetarios según las cantidades calculadas en los kardex.

Y como segundo aspecto encontramos el Estado de Resultado, donde se determinan los ingresos (ventas) y gastos producidos durante un período.

Dentro de las diferentes carencias encontradas al desarrollo del presente trabajo, se pudo identificar que de la manera en la que se registra todas las operaciones efectuadas de la actividad económica, es de forma colectiva y no individual, aunque al

personal de venta al cliente se le facilita un formato para registrarlas en el día y al finalizar se presente un registro general detallando;

- ✓ Fecha que se realiza la venta;
- ✓ Cantidad;
- ✓ Productos detallando las características y código;
- ✓ Precio que fue vendido el articulo al cliente;

Todos estos reportes deben ser emitidos al contador, adjuntado las facturas que se realizan diariamente.

Dicho inventario, es imprescindible para agrupar aquellos productos ya obsoletos o antiguos, aclarando que no son productos dañados sino desactualizados porque cada periodo va saliendo nuevas tecnologías en el mercado informático.

Este tipo de control se debe realizar sobre todo para iniciar un período contable sin problemáticas de inventario, además del ajuste en los costos, los cuales afectan en los balances de la empresa.

Así mismo explicó que estas falencias con bodega se ha venido dando desde hace un tiempo, no por falta de organización sino porque no existe un trabajo en conjunto con todo el personal, además que la persona que se encarga actualmente de bodega es un personal nuevo, los cuales no están al tanto aun con toda la información, existente y carente en el sistema de control en inventario.

Se nos mencionó que está en proyecto la aplicación de un control general referente a compra, venta, inventario, pedidos de forma sistematizado, en otras palabras realizarlo mediante un programa que facilite el emplear, organizar y dirigir todos los procesos operacionales de la empresa. Otros de los puntos que se pretende abarcar, es de llevar un registro de aquellos productos que son utilizados para la reparación de los aparatos

tecnológicos de los clientes que soliciten el servicio técnico, notificando para qué lo utilizó, con que cliente y las piezas que fueron agregadas, con el propósito de que no exista faltantes en el inventario, pero que aún no cuentan con los recursos, ni personal necesario para implementarlo.

Por ultimo explicó su pleno conocimiento de la importancia de un control de inventario eficaz y eficiente ya que;

El control efectivo de los inventarios consiste en el equilibrio entre lo que se tiene en inventario y las necesidades de producción y ventas. Si representan faltantes para la producción, esta se interrumpe. Si se tienen faltantes en el inventario de producto terminado, no se puede cumplir con los pedidos de los clientes. Por lo tanto, el control de inventarios involucra la planeación de la producción, la compra y el pronóstico de las ventas. (Olavarrieta, 1999)

Es importante que en las compras y ventas de mercadería sea satisfactorio como se indicado anteriormente a fin que no afecte al crecimiento económico de la empresa y más bien sea ajustable para todo el ámbito organizacional.

Para finalizar, en dialogó con el gerente de la empresa el cual especificó que su objetivo es tomar las respectivas acciones y técnicas para el control de inventario en la compra – venta de los productos que distribuyen, ya que estas falencias no solo afectan a la empresa sino al crecimiento económico.

## CONCLUSIÓN

Llegado al final de la investigación del presente estudio de caso sobre la problemática Control de Inventario en la empresa Solutions Really de compra – venta de mercadería tecnológica y computacional, y luego de conocer las falencias en dicha entidad, se pudo terminar las siguientes conclusiones:

- ✓ La empresa Solutions Really, no cuenta con un sistema adecuado de Control de Inventario, lo que le impide un crecimiento económico y expansión de su área de negocios, y perjudica la acertada toma de decisiones en cuanto la adquisición de mercadería para su stock.
- ✓ No cuenta con capacitaciones a su personal en cuanto al manejo de inventario de mercaderías, que le permitan un apropiado proceso de registro de sus existencias.
- ✓ El proceso de adquisición de producto para la venta, no se lo realiza en conjunto con información de bodega, lo que genera exceso de producto y a su vez va creando mercadería ambigua debido al paso del tiempo.
- ✓ El no contar con información verídica de su existencia en bodega, genera resultados contrarios en su activo, ya que no se conoce con exactitud sus inventarios.



## Referencias Bibliográficas

- Alcarria, J. J. (2008). Contabilidad financiera I. Publicaciones de la Universidad Jaume .
- Avila Macedo, J. J. (2007). *Introduccion a la contabilidad* . Umbral Editorial .
- DeConceptos.com*. (s.f.). Obtenido de <https://deconceptos.com/ciencias-sociales/compras>
- Deficicio.DE . (2014). Obtenido de <https://definicion.de/orden-de-compra/>
- Entrepreneur Staff. (s.f.). *Entrepreneur*. Obtenido de <https://www.entrepreneur.com/article/262417>
- Eppan. (2000). Investigación de operaciones en la ciencia administrativa. Mexico: PRENTICE-HALL.
- Eslava, J. D. (2003). Análisis económico-financiero de las decisiones de gestión empresarial. Madrid: ESIC EDITORIAL .
- Fernández, J., & Casado, a. (2011). Contabilidad financiera para directivos. MADRID: ESIC EDITORIAL .
- Francisco, J., & Veiga, C. (2013). La contabilidad y los estados financieros. MADRID : ESIC EDITORIAL .
- Gestiopolis*. (2002). Obtenido de <https://www.gestiopolis.com/que-es-inventario-tipos-utilidad-contabilizacion-y-valoracion/>
- IASC, F. (2009). *MODULO 13: INVENTARIOS*. Obtenido de [www.nicniif.org/home/descargar-documento/2608-13\\_inventarios.html](http://www.nicniif.org/home/descargar-documento/2608-13_inventarios.html)

Olavarrieta, J. (1999). Conceptos generales de productividad, sistemas, normalización y competitividad para la pequeña y mediana empresa. Mexico: Universidad Iberoamericana,.

Render, B., & MICHAEL. (2006). Métodos cuantitativos para los negocios. Mexico: PRENTICE-HALL.

SERCOP. (4 de AGOSTO de 2008). *LEY ORGANICA DEL SISTEMA NACIONAL DE CONTRATACION PUBLICA*. Obtenido de [http://portal.compraspublicas.gob.ec/sercop/wp-content/uploads/2018/01/LOSNCP\\_2017.pdf](http://portal.compraspublicas.gob.ec/sercop/wp-content/uploads/2018/01/LOSNCP_2017.pdf)

*Significados* . (18 de Enero de 2008). Obtenido de <https://www.significados.com/venta/>

## Anexos

### Anexos 1

#### Organigrama de la empresa SOLUTIONS REALLY



Anexo 2



Anexo 3

