

**INFORME FINAL PRÁCTICA EMPRESARIAL  
COLCHONES DUBAI**

**SANDRA MILENA QUIROGA MARIN  
1098796232**

**UNIVERSIDAD DE PAMPLONA  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y EMPRESARIALES  
CONTADURIA PÚBLICA  
TRABAJO DE GRADO  
PAMPLONA  
2018**

**INFORME FINAL PRÁCTICA EMPRESARIAL  
COLCHONES DUBAI**

**SANDRA MILENA QUIROGA MARIN  
1098796232**

**INFORME PRESENTADO COMO REQUISITO FINAL PARA OPTAR AL TÍTULO  
DE CONTADOR PÚBLICO.**

**SUPERVISOR DE PRÁCTICA  
PAOLA ANDREA ARTEAGA CIAVATO**

**UNIVERSIDAD DE PAMPLONA  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y EMPRESARIALES  
CONTADURIA PÚBLICA  
TRABAJO DE GRADO  
PAMPLONA  
2018**

## TABLA DE CONTENIDO

ABSTRACT .....	7
INTRODUCCIÓN.....	8
JUSTIFICACIÓN.....	9
1. INFORME DE PRACTICA PROFESIONAL	
1.1. RESEÑA HISTÓRICA DE LA EMPRESA .....	10
1.2. ASPECTOS CORPORATIVOS.....	11
1.2.1. Logo.....	11
1.2.2. Misión.....	11
1.2.3. Visión .....	11
1.2.4. Valores.....	11-12
1.2.5. Principios .....	12
1.2.6. Política de calidad .....	12
1.2.7. Estructura organizacional de la empresa.....	12
1.3. DIAGNÓSTICO.....	13
1.3.1. Descripción del prolema .....	13
1.3.2. Matriz de evaluación de los factores internos EFE .....	13-14
1.3.3. Análisis de la Matriz EFE.....	14
1.3.4. Matriz de Evaluación de los Factores Externos EFI.....	15
1.3.5. Análisis de la Matriz EFI.....	16
1.3.6. Matriz DOFA .....	16-17-18
1.4. DESCRIPCION DEL ÁREA DE TRABAJO .....	19
1.5. FUNCIONES ASIGNADAS COMO PRACTICANTE .....	19-20
1.6. ESTRUCTURA DE LA PROPUESTA DE MEJORAMIENTO .....	20

1.6.1. Título.....	20
1.6.2. Objetivo General.....	20
1.6.3. Objetivos Específicos.....	20-21
1.6.4. Justificación.....	21
1.6.5. Cronograma de actividades.....	22-23
<b>2. DESARROLLO DE LA PROPUESTA.....</b>	<b>24</b>
2.1 Elementos de la propiedad planta y equipo.....	24-25
2.2 Principales insumos de la fabricación de muebles-colchones.....	25-26
2.2.1 Materia primas para la fabricacion de muebles.....	26
2.2.2 Procesos de fabricacion de muebles-colchones.....	27
2.2.3 Margen de contribucion Base-cama.....	27-28
2.3 Materia primas para la fabricacion de Colchones.....	28-29
2.3.1 Procesos de fabricacion de muebles-colchones.....	30
2.3.2 Margen de contribucion de Colchones.....	30-31
2.4 Ordenar cronologicamente las facturas de venta/gastos.....	31-32
2.4.1 Margen de constribucion de Ventas/Gastos.....	32
2.5 Formatos de Registros.....	33-34
2.5.1 Formato de materia primas.....	34-35
2.5.1 Formato de productos terminados.....	35
<b>ALCANCE DE LA PRACTICA.....</b>	<b>36</b>
<b>CONCLUSIONES.....</b>	<b>37</b>
<b>RECOMENDACIONES.....</b>	<b>38</b>
<b>BIBLIOGRAFIA.....</b>	<b>39</b>
<b>ANEXOS.....</b>	<b>40-75</b>

## **TABLA DE FIGURAS**

Figura 1. Infraestructura de la empresa.

Figura 2. Logo-tipo COLCHONES DUBAI.

Figura 3. Estructura organizacional.

Figura 4. Tabla matriz EFE.

Figura 5. Tabla matriz EFI.

Figura 6. Tabla Matriz DOFA.

Figura 7. Propiedad, Planta y Equipo.

Figura 8. Vida útil Propiedad, Planta y Equipo.

Figura 9. Materias primas para la fabricación de Base-cama.

Figura 10. Mapa de Procesos de Base-cama.

Figura 11. Materias primas para la fabricación de Colchones

Figura 12. Mapa de Procesos de Colchones.

Figura 13. Venta de Septiembre, Octubre, Noviembre.

Figura 14. Gastos Septiembre, Octubre, Noviembre.

Figura 15. Grafica representativas de ventas/gastos.

Figura 16. Flujo-grama.

Figura 17. Formato de registro de Materias Primas.

Figura 18. Formato de registro de Productos Terminados.

## LISTA DE ANEXOS

- Anexo 1 Solicitud de la realización de las prácticas del estudiante
- Anexo 2 Recibido original de la carta de presentación.
- Anexo 3 Cartas de aceptación de las prácticas
- Anexo 3 Cartas de funciones a realizar por el practicante
- Anexo 4 Certificación de la empresa de terminación de su práctica
- Anexo 4 Formato de evaluación
- Anexo 5 Formato de autoevaluación
- Anexo 6 Facturas de venta cronologicamente.
- Anexo 7 Gastos Mensuales de Septiembre, Octubre, Noviembre
- Anexo 8. Inventario de Bodega (Septiembre, Octubre, Noviembre)
- Anexo 9. CD-ROOM

## **ABSTRACT**

This work of "inventory control systems of the company Mattresses Dubai". It deals with the control of inventories of raw materials for the production of mattresses and mattresses, in the same way as the finished products of the same.

The basis of every commercial enterprise is the purchase and sale of goods; Hence the importance of having inventories in order, which helps maintain the proper order for the entity. This research is based on inventories, in terms of their classification and control, where a process of knowledge of the materials used and the processes carried out to complete the finished product was carried out. Therefore, an efficient registration model can be developed to control the products handled at the Dubai Mattress Company.

## INTRODUCCIÓN

En el presente trabajo se analizara el comportamiento del manejo de inventarios por medio de la experiencia del desarrollo de las prácticas profesional universitarias realizadas en la empresa COLCHONES DUBAI, la cual es una entidad de orden nacional dedicada a la fabricación de muebles-colchones, que se encuentra conformada por diferentes dependencias en donde se encuentran la adquisición de bienes, elaboración y tapizados de los colchones- muebles y ventas de los mismos.

En la empresa COLCHONES DUBAI, el control adecuado de los inventarios es importante, por varias razones, entre las cuales se pueden mencionar contar con materias primas necesarias para la producción para poder llegar al producto final el cual se va a vender, en este caso muebles-colchones. Por tal manera a través del aprendizaje de la práctica se propuso como propuesta de implementar un formato de registro y control de inventarios de Materia prima y productos terminados, donde este formato es de manejo fácil que daría buen resultado para la empresa, ya que por medio del formato se tiene un mejor conocimientos de los bienes que posee la empresa, también se pueda avalar el cero desperdicio de los materiales utilizados en el momento de tener grandes pedidos de fabricación y por consiguiente se garantice un inventario listo para las actividades de producción y venta en un lugar y tiempo determinado, facilitando optimización del personal en la fabricación y del tal forma una entrega oportuna de los pedidos a los clientes siendo cada día más eficaz y eficiente en su funcionamiento de la empresa.

## JUSTIFICACIÓN

El formato de control de inventarios de las materias primas que se desea desarrollar es de suma importancia para la empresa, porque con él se busca la optimización de los procesos de producción y venta, lo cual facilitara saber con qué recursos cuentan la empresa, que materiales se han entregado a los diferentes dependencias, con que material se dispone y que departamento tiene pedidos realizados y faltan por despachar, toda esta información suministrada de manera oportuna, confiable y veraz, permite ser eficaces en los procesos de la fabricación de muebles-colchones. Este manejo permitirá a la empresa mantener el control oportunamente, así como también conocer al final del periodo un estado confiable de la situación económica de la empresa.

Por lo tanto es significativo para Colchones Dubai tener un control de inventario adecuado, en el cual se pueda tener fácilmente el conocimiento de los productos que entran y salen de la fábrica, y de esta manera garanticen no tener sobrecostos por material escaso o de adquisición, ya que al contar con este sistema ayuda a corregir falencias a través de indicadores que sirven para prevenir posibles fallas de escasez de materias primas necesaria para atender las necesidades de una demanda final presentes como futuras y así lograr el cumplimiento de los objetivos de la empresa y la satisfacción de los clientes. Todo lo anteriormente expuesto permitirá al personal que labora en la fábrica prestar un mejor servicio.

# 1. PRIMER INFORME DE PRACTICA EMPRESARIAL

## COLCHONES DUBAI

### 1.1. RESEÑA HISTORICA DE LA EMPRESA

La empresa Colchones Dubai fue creada el 20 de mayo de 2013; siendo la respuesta a una necesidad de independizarse dejando de ser empleado y convirtiéndose en un empleador.

El objeto de la empresa es: “la fabricación de colchones, base-camas y comercialización de los mismos para el buen dormir en la ciudad de Bogotá D.C y sus alrededores”. La empresa desde sus comienzos se destacó por la buena calidad de sus productos y la satisfacción de sus clientes, lo cual hizo que estuviera en constante crecimiento y en el 2015 se registró la marca como tal de la empresa a través de la resolución N° 16975 del 15/04/2015 por la cual se concede el registro de la marca COLCHONES DUBAI, Elegancia para su buen dormir.

Actualmente la empresa se mantiene en la competencia y sigue en busca de mejores estrategias de progreso de los procesos de fabricación y calidad del producto con la mejor tecnología, con el fin de ser más eficiente cada día más y resaltar en la industria de colchones.



**Figura 1.** Infraestructura de la empresa.

## 1.2. ASPECTOS CORPORATIVOS

### 1.2.1. Logotipo



**Figura 2.** Logotipo Colchones Dubai.

### 1.2.2. Misión

Somos una empresa 100% colombiana, dedicada a la fabricación y venta de muebles-colchones, con altos estándares de producción, materias primas certificadas e innovación, atendiendo las necesidades de descanso de la sociedad por medio de la satisfacción en el buen dormir de nuestros clientes.

### 1.2.3. Visión

Colchones Dubai será en el año 2022, una empresa líder y continuo crecimiento en el mercado nacional en la producción y comercialización de muebles y colchones para el hogar cumpliendo con los más altos estándares de calidad para nuestros clientes, siendo reconocidos por ser una empresa innovadora de alta tecnología y así permaneciendo en el mercado de la industria del país.

### 1.2.4. Valores

El Trabajador de COLCHONES DUBAI debe desempeñar las funciones propias de su cargo, con disciplina y eficiencia de acuerdo con las siguientes pautas:

- Realizar los procesos de producción y comercialización con transparencia como una herramienta elemental para generar confianza y la credibilidad de la empresa.
- Ser fieles a la compañía y a nuestros clientes permitiendo permanencia en el mercado.

- Trabajar en Equipo siendo respetuosos y dando sentido de pertenencia por un objetivo común en los diferentes procesos de la empresa.

### 1.2.5. Principios

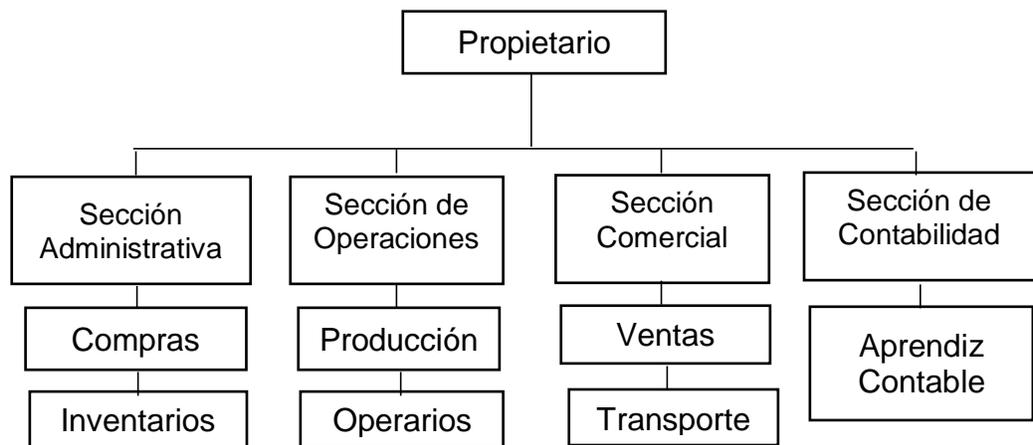
Los principios éticos que direccionan COLCHONES DUBAI, Elegancia en el buen dormir, deben ir enmarcados dentro de la competitividad, innovación de tecnología, calidad del producto, transparencia, materias primas certificadas; ofreciendo la comodidad y el buen dormir a nuestros clientes sobre su bienestar y salud.

### 1.2.6. Política De Calidad

Colchones Dubai permanece en un mejoramiento continuo en la creatividad e innovación de la fabricación de los productos del hogar muebles y colchones, apoyados en el talento humano altamente capacitado y entrenado en sus respectivas áreas.

En la elaboración de colchones y base-cama, cada referencia maneja un grado diferente de firmeza, diseño, confort y tecnología, de acuerdo a las características internas y externas del producto por tal razón nuestra premisa nos invita a trabajar constantemente en la satisfacción de las necesidades generales y particulares de nuestros clientes.

### 1.2.7. Estructura Organizacional de la Empresa COLCHONES DUBAI.



**Figura 3.** Estructura organizacional

## 1.3. DIAGNOSTICO

### 1.3.1. Descripción Del Problema

En el área asignada se analizó diferentes problemas pero más en el aspecto de inventarios, ya que se encontró un descontrol de las materias primas utilizadas en la elaboración de muebles-colchones, lo que por consecuencia en muchas ocasiones no se contaba lo necesario para las producción, de igual manera no se tenía un conocimientos de lo existente de los productos terminados. Otro tema a resaltar es la dependencia de los proveedores ya que cuando se colocaba escasa la mercancía no se podía cubrir algunos pedidos especiales y por tal razón muchas veces existían incumplimientos a los clientes.

### 1.3.2. Matriz de evaluación de los factores externos EFE

<b>FACTORES EXTERNOS CLAVES</b>				
	<b>OPORTUNIDADES</b>	<b>Ponderación</b>	<b>Calificación</b>	<b>Puntuación Ponderada</b>
<b>1</b>	Puntos de ventas en sitios estratégicos.	0.09	3	0.27
<b>2</b>	Facilidad de Innovación de los muebles y colchones, lo que mejora el atractivo de los mismos.	0.11	4	0.44
<b>3</b>	Ventaja Competitiva por poseer líneas diversificadas y materia primas certificadas.	0.09	4	0.36
<b>4</b>	Participación en diferentes actividades que permita darse a conocer y tener alianza con otras empresas del mercado.	0.07	3	0.21
<b>5</b>	Tener un Sistema de Inventarios Permitiendo fácil el control de las mercancías y productos existentes.	0.10	4	0.40
<b>6</b>	Comercializar a través de canales de publicidad.	0.08	3	0.24

	<b>Subtotal</b>	<b>0.54</b>		<b>1.92</b>
	<b>AMENAZAS</b>	<b>Ponderación</b>	<b>Calificación</b>	<b>Puntuación Ponderada</b>
<b>1</b>	Competencia desleal en el comercio de colchones.	0.09	1	0.09
<b>2</b>	El alto costo del servicio de mantenimiento de las maquinarias que posee la empresa.	0.07	3	0.21
<b>3</b>	Incremento de precios en la materia prima por parte de los proveedores.	0.08	2	0.16
<b>4</b>	Falta de proveedores para adquisición de la mercancías utilizadas en la producción.	0.06	3	0.18
<b>5</b>	Incremento en valor de impuestos, tasas y contribuciones.	0.06	3	0.18
<b>6</b>	Pasada del Transmilenio por la avenida 68, que provoca la decadencia del comercio de colchones.	0.10	1	0.10
	<b>Subtotal</b>	<b>0.46</b>		<b>0.92</b>
	<b>TOTAL</b>	<b>1</b>		<b>2.84</b>

**Figura 4.** Tabla matriz EFE

### **1.3.3. Análisis de la Matriz EFE**

La matriz de evaluación de factores externos aplicada a la empresa COLCHONES DUBAI, nos arroja un resultado de puntuación ponderada de 2.84, lo que significa que está por encima de promedio adecuado. Por lo tanto la empresa está aprovechando bien las oportunidades en cuanto a la facilidad de innovación de los muebles-colchones y por otra se están preparando a las posibilidades de amenazas que puedan tener. Sin embargo no hay que confiarse aunque esté por encima del promedio medio hay que seguir trabajando en las fortalezas y las debilidades para teniendo un promedio elevado que haga más eficaz y eficiente la empresa en el mercado.

### 1.3.4 Matriz de evaluación de los factores internos EFI

<b>FACTORES INTERNOS CLAVES</b>				
	<b>FORTALEZAS</b>	<b>Ponderación</b>	<b>Calificación</b>	<b>Puntuación Ponderada</b>
1	Generación de empleo.	0.07	3	0.21
2	Diversificación de productos de muebles y colchones.	0.12	4	0.48
3	Manejo de alta tecnología en la elaboración de los productos.	0.10	4	0.40
4	Dispone de medios de transporte para entrega inmediata del producto.	0.07	3	0.21
5	Capacitaciones y motivación a los miembros de la empresa.	0.05	3	0.18
6	Utilización de materias primas certificadas por Induasis S.A.S, Espumas Santander S.A.S, Humbert S.AS, entre otras.	0.13	4	0.52
	<b>Subtotal</b>	<b>0.54</b>		<b>1.97</b>
	<b>DEBILIDADES</b>	<b>Ponderación</b>	<b>Calificación</b>	<b>Puntuación Ponderada</b>
1	Bajo reconocimiento de la marca en el mercado nacional.	0.02	2	0.04
2	Recursos limitados para cubrir pedidos grandes en ocasiones.	0.08	2	0.16
3	No existe método de control apropiado sobre las mercancías utilizadas en la fabricación de muebles y colchones.	0.12	1	0.12
4	Falta de control de los productos existentes en la fábrica.	0.11	1	0.11

5	Dependencia de los proveedores en el suministro de materias primas.	0.06	2	0.12
6	Falta de organización de tiempo en los pedidos por entregar.	0.08	2	0.16
	<b>Subtotal</b>	<b>0.46</b>		<b>0.7</b>
	<b>TOTAL</b>	<b>1</b>		<b>2.67</b>

Figura 5. Tabla matriz EFI

### 1.3.5. Análisis de la Matriz EFI

La matriz de evaluación de factores internos de COLCHONES DUBAI, presenta un promedio de puntuación ponderada de 2.67, lo que quiere decir que se encuentra por arriba de promedio medio. Lo cual la empresa está utilizando sus fortalezas al máximo como por ejemplo trabajar con materia primas certificadas en la elaboración de muebles-colchones y tener diversificación de los mismos atrayendo más la atención de los clientes, y en cuanto a en sus debilidades las tienen claras y se encuentran trabajando poco a poco para así poder ser cada día ser más eficiente y competitiva en el mercado.

### 1.3.6. Matriz DOFA

<b>MATRIZ DOFA</b>	<b>FORTALEZAS</b>	<b>DEBILIDADES</b>
	<p><b>-F1.</b> Generación de empleo.</p> <p><b>-F2.</b> Diversificación de productos de muebles y colchones.</p> <p><b>-F3.</b> Manejo de alta tecnología en la elaboración de los productos.</p>	<p><b>-D1.</b> Bajo reconocimiento de la marca.</p> <p><b>-D2.</b> Recursos limitados para cubrir pedidos grandes en ocasiones.</p> <p><b>-D3.</b> No existe método de control apropiado sobre las mercancías utilizadas en la</p>

	<p><b>-F4.</b>Dispone de medios de transporte para entrega inmediata del producto.</p> <p><b>-F5.</b> Capacitaciones y motivación a los miembros de la empresa.</p> <p><b>-F6.</b>Utilización de materias primas certificadas por Induasis S.A.S, Espumas Santander S.A.S, Humbert S.A.S, entre otras.</p>	<p>fabricación de muebles y colchones.</p> <p><b>-D4.</b>Falta de control de los productos existentes en la fábrica.</p> <p><b>-D5.</b>Dependencia de los proveedores en el suministro de materias primas.</p> <p><b>-D6.</b>Falta de organización de tiempo en los pedidos por entregar.</p>
<p><b>OPORTUNIDADES</b></p> <p><b>-O1.</b>Puntos de ventas en sitios estratégicos.</p> <p><b>-O2.</b> Facilidad de Innovación de los muebles y colchones, lo que mejora el atractivo de los mismos.</p> <p><b>-O3.</b>Ventaja Competitiva por poseer líneas diversificadas y materia primas certificadas.</p> <p><b>-O4</b>Participación en diferentes actividades que permita darse a conocer y tener alianza con otras empresas del mercado.</p> <p><b>-O5.</b>Tener un Sistema de Inventarios Permitiendo fácil</p>	<p><b>ESTRATEGIAS F-O</b></p> <p><b>O1F1:</b> Abrir nuevos puntos de ventas en la región impulsando el conocimiento de la marca.</p> <p><b>O2F2F3:</b> Seguir innovando a través de la tecnología diseños en las líneas de productos, fortaleciendo el punto de venta frente a la competencia.</p> <p><b>O3F6:</b> Hacer énfasis sobre las materias primas certificadas, dándole más confianza de calidad al cliente</p>	<p><b>ESTRATEGIAS D-O</b></p> <p><b>O5D1:</b> Impulsar la marca a través de las redes sociales y pagina web.</p> <p><b>O4D3D4:</b> Crear un sistema que permita el control de las materias primas y activos existentes en la empresa.</p> <p><b>O3D2D5:</b> Buscar más alianzas de proveedores para evitar limitación y dependencia de uno o dos proveedores.</p>

<p>el control de las mercancías y productos existentes.</p> <p><b>-O6.</b>Comercializar a través de canales de publicidad.</p>		
<p><b>AMENAZAS</b></p> <p><b>-A1.</b>Competencia desleal en el comercio de colchones.</p> <p><b>-A2.</b>El alto costo del servicio de mantenimiento de las maquinarias que posee la empresa.</p> <p><b>-A3.</b>Aumento de precios en la materia prima por parte de los proveedores.</p> <p><b>-A4.</b>Falta de proveedores para adquisición de las mercancías utilizadas en la producción.</p> <p><b>-A5.</b>Incremento en valor de impuestos, tasas y contribuciones.</p> <p><b>-A6.</b>Pasada del Transmilenio por la avenida 68, que provoca la decadencia del comercio de colchones.</p>	<p><b>ESTRATEGIAS F-A</b></p> <p><b>A1F1F6:</b> Resaltar la diferencias de colchones de alta calidad a través de las materia primas certificadas.</p> <p><b>A2F3F5:</b> Capacitar a los trabajadores en el uso de las maquinas evitando daños de altos costos.</p>	<p><b>ESTRATEGIAS D-A</b></p> <p><b>A1D1:</b> Promover campañas publicitarias dando a conocer la marca y los beneficios de utilizar materias primas certificadas.</p> <p><b>A3A4D2:</b> Aprovechar la promociones de las materias primas que hacen los distintos proveedores.</p>

**Figura 6.** Tabla matriz DOFA

#### **1.4. DESCRIPCION DEL AREA DE TRABAJO**

La empresa de Colchones Dubai está conformada por tres pisos; en donde la primera es de ventas, oficina y bodega de inventarios, la segunda de fabricación, tapizado de colchones y la última de elaboración de base-camas. Estas dependencias están conformadas por un jefe, tres (3) tapiceros, dos (2) aserradores, dos (2) costureras, dos (2) asesores de venta, tres (3) transportadores de acarreos y un aprendiz contable.

En el área asignada está conformada por una oficina y bodega que se encuentran en la misma dependencia donde cuenta con un escritorio con sus respectivos archivadores de documentación, dos estantes donde se ubica la mayoría de la mercancía utilizada para las base-camas, ya que los materiales para los colchones se encuentran ubicados en el segundo piso de la fábrica. De tal manera el auxiliar es el encargado de recibir y entregar todos los suministros para la elaboración de los muebles-colchones, de igual manera tiene el acceso de la información respectiva en cuanto al valor de las materias primas y ventas de los mismos productos manejados en la empresa.

#### **1.5. FUNCIONES ASIGNADAS AL ESTUDIANTE**

Las funciones que me fueron asignadas en la empresa Colchones Dubai para poder realizar las prácticas profesionales, fueron las siguientes:

##### **Función General**

Apoyar y ayudar con su jefe inmediato en la ejecución de operaciones de ingresos como egresos derivados del funcionamiento de la empresa.

##### **Funciones Específicas**

1. Elaboración y control de las facturas de venta de la empresa.
2. Apoyar en la realización de operaciones relacionadas con la compra de insumos requeridos para las operaciones de la empresa.

3. Responsable de llevar el registro y el control del inventario de activos institucionales y de insumos utilizados para la fabricación de muebles y colchones.
4. Sacar los costos de fabricación de muebles y colchones de la empresa.
5. Monitorear los plazos de vencimiento de las cuentas por cobrar y pagar.
6. Liquidar a cada empleado quincenalmente.
7. Recibir, organizar y archivar todas las facturas diarias de ingresos como egresos que se generen en el área.
8. Totalizar las cuentas de ingreso y egresos Diariamente.
9. Supervisar y Mantener en orden equipo y sitio de trabajo, reportando cualquier anomalía.
10. Elaborar informes periódicos de las actividades realizadas.
11. Realizar cualquier otra tarea afín que le sea asignada.

## **1.6. ESTRUCTURA DE LA PROPUESTA DE MEJORAMIENTO**

### **1.6.1. Título De La Propuesta**

Creación de un formato de registro y control de inventarios de Materia prima y productos terminados para la empresa Colchones Dubái.

### **1.6.2. OBJETIVOS GENERAL**

Diseñar e Implementar un modelo de registros de entradas de las materias primas adquiridas para la fabricación de muebles-colchones, y salidas de los productos terminados de los mismos, facilitando conocimiento exacto de los bienes existentes de la empresa Colchones Dubai.

### **1.6.3 Objetivos Específicos**

- ✓ Analizar los principales insumos de fabricación de muebles-colchones de la empresa.

- ✓ Ordenar cronológicamente las facturas de ventas realizadas diariamente.
- ✓ Realizar el conteo físico de las existencias de materia primas en bodega y determinar el costo total.
- ✓ Realizar el formato de entradas y salidas para el control de inventarios.
- ✓ Socialización del formato.

### **Justificación**

Por medio de la propuesta planteada de “Creación de un modelo de control de las materias primas utilizadas para fabricación de muebles, colchones y de los productos terminados de los mismos de la empresa COLCHONES DUBAI”. Se contrarresta las debilidades detectadas en el descontrol de inventarios y de esta manera se obtiene beneficios en cuanto a tener una información exacta que sea útil en el aprovechamiento de las materias primas y productos evitando excesos y faltantes de los mismos lo que hace tener una plan óptimo de la producción y ventas. El objetivo de esta propuesta es llevar el control de entradas, salidas y localización de la mercancía, para de esta manera se pueda identificar fácilmente artículos de lento movimiento, y liberar, optimizar el espacio del almacén, permitiendo a la empresa conocer lo que posee actualmente y anticipándose a la escasez de estas materia primas, impidiendo un descontrol y falla de producción y /o ventas por no tener la herramientas necesarias en el momento y por consiguiente se logre un equilibrio entre la oferta y la demanda, así como tener confiabilidad en los tiempos de recepción de mercancía de tu proveedor como en la entrega a tus clientes.

### 1.6.4 Cronograma de Actividades

<b>CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES</b>																		
<b>ACTIVIDADES</b>	<b>AGOST</b>			<b>SEPTIEMBRE</b>				<b>OCTUBRE</b>				<b>NOVIEMBR</b>				<b>DICIEMBRE</b>		
	<b>O</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>
Inicio de prácticas COLCHONES DUBAI	■																	
Conocimiento de la empresa.	■	■																
Realización de diagnóstico.		■	■	■														
Planteamiento de plan de mejoramiento.				■	■	■												
Entrega del primer informe.							■											
Corrección del Primer informe.								■	■									
Desarrollo de la propuesta de mejoramiento.								■	■	■								
Creación del Formato planteado para el control de inventarios.								■	■	■	■							



## 2 DESARROLLO PROPUESTA DE MEJORAMIENTO

### 2.1 Descripción de la Propuesta

#### 2.1.1 Elementos de Propiedad, Planta y Equipo

Para este proceso es importante determinar lo existente de maquinaria y equipo, para luego proceder a llevar el registro de las materias primas, y productos terminados, de tal manera se pueda tener un control adecuado de la empresa. Partiendo de aquí, empezaremos por definir los diferentes activos de la entidad:

<b>PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO</b>				
<b>CONCEPTO</b>	<b>CÓDIGO</b>	<b>ACTIVOS</b>	<b>CAN T</b>	<b>VALOR</b>
<b>Maquinaria y Equipo</b> Son activos fijos, utilizados por las empresas en la producción y distribución.	<b>COM</b>	Compresor	1	\$ 700.000
	<b>SIE</b>	Sierra	1	\$1000.000
	<b>ESQ</b>	P. Esqueletera	2	\$1000.000
	<b>GP</b>	P. Grapadora	4	\$ 500.000
	<b>CRA</b>	Cerradora	1	\$18.000.000
	<b>COR</b>	M. de cocer	2	\$700.000
	<b>FLD</b>	M. Fileteadora	1	\$900.000
	<b>TAD</b>	Taladro	3	650000
<b>Equipo de Oficina</b> Comprende el equipo mobiliario, mecánico y electrónico de propiedad del ente económico, utilizado para el desarrollo de sus operaciones.	<b>COMP</b>	Computador	2	\$2.000.000
	<b>ARC</b>	Archivador	2	\$360.000
	<b>IMP</b>	Impresora	2	\$900.000
	<b>ESC</b>	Escritorio	2	\$750.00
	<b>SILL</b>	Silla	5	\$500.000
	<b>EST</b>	Estante	1	\$150000
	<b>TEL</b>	Telefono	1	\$120.000

<b>Flota y Equipo de Transporte</b>	<b>VHC</b>	Vehículo	1	\$20.000.000
Propiedad del ente económico, destinado al transporte de carga para el desarrollo de sus actividades.				

**Figura 7.** Propiedad, planta y equipo

Estos activos se caracterizan porque no se espera venderlos en el curso de las actividades ordinarias de la empresa y se prevé usarlos durante más de un periodo contable. Como se dio a conocer anteriormente en la tabla cada uno de los activos de propiedad, planta y equipo de la empresa, asignándole a cada uno un código de identificación, de igual manera el valor de cada activo para conocer el valor total que se posee de la maquinaria utilizada para la producción.

Sin embargo es importante conocer la vida útil de cada uno de los bienes, ya que todo activo se desgasta hasta el punto de quedar inservibles y se hace necesario reemplazarlo por mal estado o no tengan intenciones de repararlo.

<b>Clase de Activo</b>	<b>Vida Útil</b>
Maquinaria y Equipo	10 a 60 años
Equipo de Oficina, muebles y enseres	10 años
Equipo de Computación y Comunicación	5 años
Equipos de Transporte (camiones, camionetas, compactadores)	20 años

**Figura 8.** Vida útil propiedad, planta y equipo

## 2.2 Principales Insumos de Fabricación de muebles-Colchones

### 2.2.1 Materias Primas Utilizadas Para la fabricación de Muebles

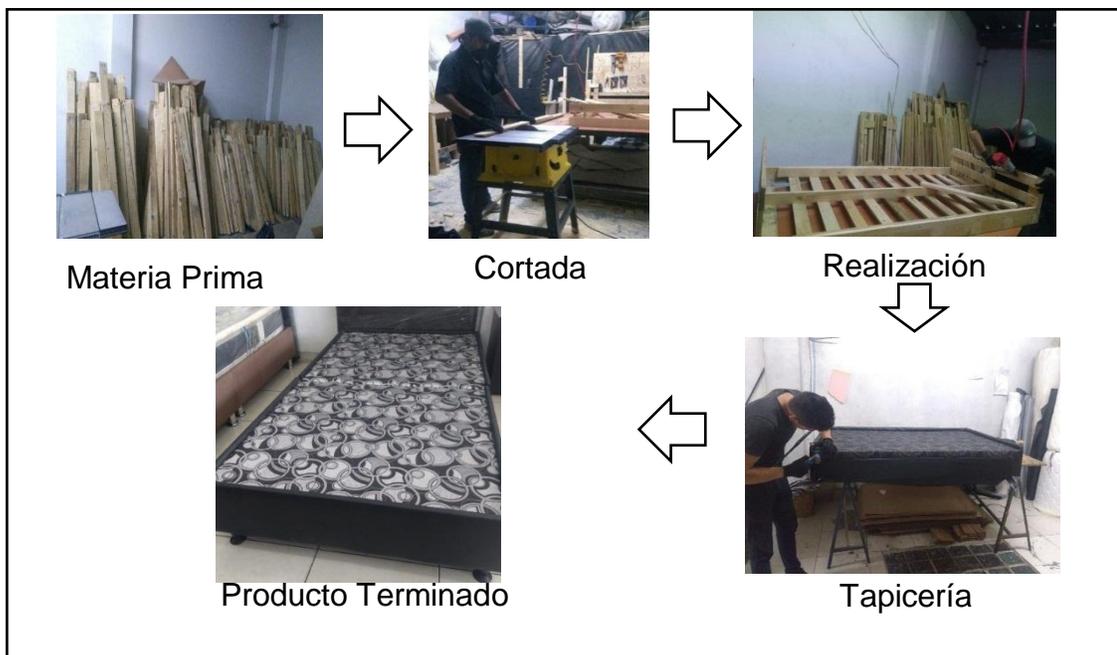
La fabricación de base-camas requiere de materias primas esenciales como se dará a conocer a continuación, el cual todos son utilizados en los procesos de la producción. Adicionalmente también son obligatorios el uso de maquinaria como compresores, pistola grapadora neumáticas, metro, entre otro que a través de ellos se puede llevar a cabo el producto final.

Madera 	Grapa Esqueletera 	Grapa 8010 
Tornillos 	Cartón peldar 	Espuma Continua 
Telas 	Patas Metálicas / Madera 	Vinipel 

**Figura 9.** Materias Primas de fabricación de Base-cama.

### 2.2.2 Procesos de fabricación de muebles

En este proceso ya teniendo los materiales requeridos, es fácilmente la elaboración ya que cada uno de los operarios se encarga de su parte a trabajar, es decir, en esta fase dos operarios son los encargados de elaborar las base-cama, uno en formar los esqueletos mientras la otra persona se hace cargo de las tapizadas. A continuación se hará un breve seguimiento del proceso de producción hasta llegar al producto final.



**Figura 10.** Proceso de fabricación de Base-cama.

### 2.2.3 Margen de Contribución de una Base-Cama

Se dará a conocer a continuación el costo de cada producto para determinar la utilidad de los productos manejados en la empresa.

<b>Costo de Base 1.40*1.90</b>	
<b>Materiales Directos</b>	
Madera	\$ 39.000
Peldar y cartón	\$ 6.000
Tela	\$ 26.400
Espuma	\$ 3.500
<b>Mano de Obra</b>	
Elaboración	\$ 24.000
<b>CIF</b>	
Grapas y Vinipel	\$ 7.800
Patas y tornillos	\$ 11.000
Brioni	\$ 4.000
Transporte	\$ 25.000
<b>Coste de Producción</b>	<b>\$ 146.700</b>

Para hallar el margen de contribución utilizamos la siguiente formula:

**Mc= Precio de venta – Coste y Gastos**

Reemplazamos

Mc: \$210.000 - \$146.700= \$63.300

De esta manera por medio del margen de contribucion, Colchones dubai se obtiene una ganancia de \$ 63.300, equivalente al 30% en cada base vendida. Lo que podemos establecer que a pesar de la competencia desleal, las bases dan un buen porcentaje de utilidad a la empresa.

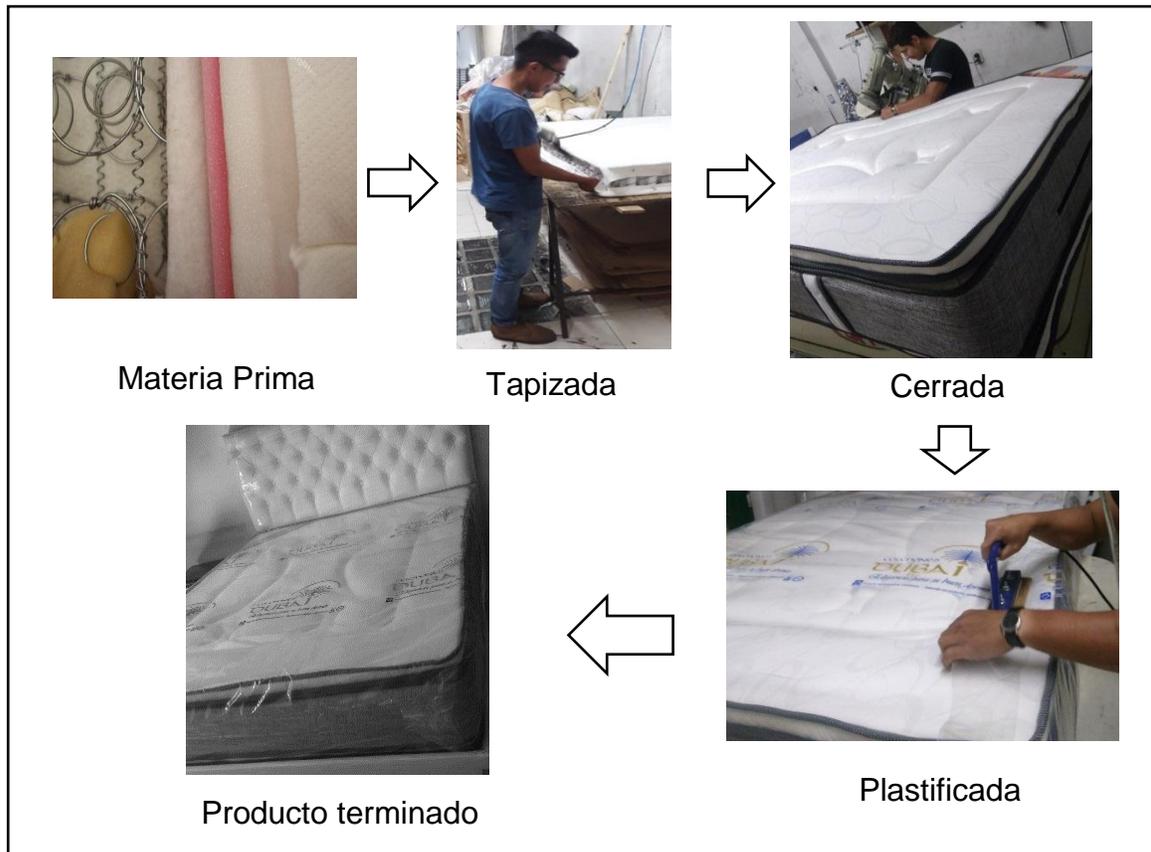
### **2.3 Materias Primas Utilizadas Para la fabricación de Colchones.**

A continuación daré a conocer las materias primas sobresaliente que son utilizadas en el proceso de la elaboración de cualquier tipo de elaboración de un colchón.

<p>Panales</p> 	<p>Espumas</p> 	<p>Fieltro</p> 
<p>Cassata</p> 	<p>Grapa HR-22</p> 	<p>Hilos</p> 
<p>Pegante</p> 	<p>Embones</p> 	<p>Plástico</p> 

**Figura 11.** Materias Primas de fabricación Colchones.

### 2.3.1 Procesos de fabricación de muebles-colchones



**Figura 12.** Mapa de Procesos de Colchones.

Observando debidamente el procesos de produccion de muebles-colchones de la empresa, se obtiene conocimientos de las materia primas utilizadas, y pues teniendo acceso a esta informacion, ya se sabe lo que realmente se gasta en cada producto a elaborar por tal razon se da lo necesario a los opérarios encargados de elaborar sin problema de reclamo de falta de material, ya que Se le entrega lo realmente necesario para la produccion. y de esta manera se evita el desperdicio de las materias primas y en algunas ocasiones el abuso de confianza de los operarios a gastar mas de lo necesario. Y de tal manera es mas eficiente y eficaz la empresa en su produccion optimizando sus recursos al maximo.

### 2.3.2 Margen de contribucion de un Colchón.

<b>Coste de Colchón 1.40*1.90</b>	
<b>Materiales Directos</b>	<b>Valor</b>
Panal resortado	\$ 100.000
Fieltro	\$ 21.000
Espuma	\$ 76.000
Banda y Fuelles	\$ 34.000
Tapas	\$ 56.000
<b>Mano de Obra</b>	
Elaboración	\$ 50.000
<b>CIF</b>	
Plástico	\$ 5.000
Transporte	\$ 30.000
Otros	\$ 10.000
<b>Coste de Producción</b>	<b>\$ 382.000</b>

#### **Mc: Precio de venta – Coste y Gastos**

Mc: 530.000 - 382.000= 148.000

Colchones Dubai para los colchones resortados de medida de 1.40\*1.90 obtiene una ganancia de 148.000 equivalente al 28% de utilidad. De lo anterior se puede decir que es una utilidad beneficiosa ya que esta en el equilibrio para sostenerse la empresa en el mercado.

### 2.4 Ordenar cronologicamente las facturas de Venta/Gastos

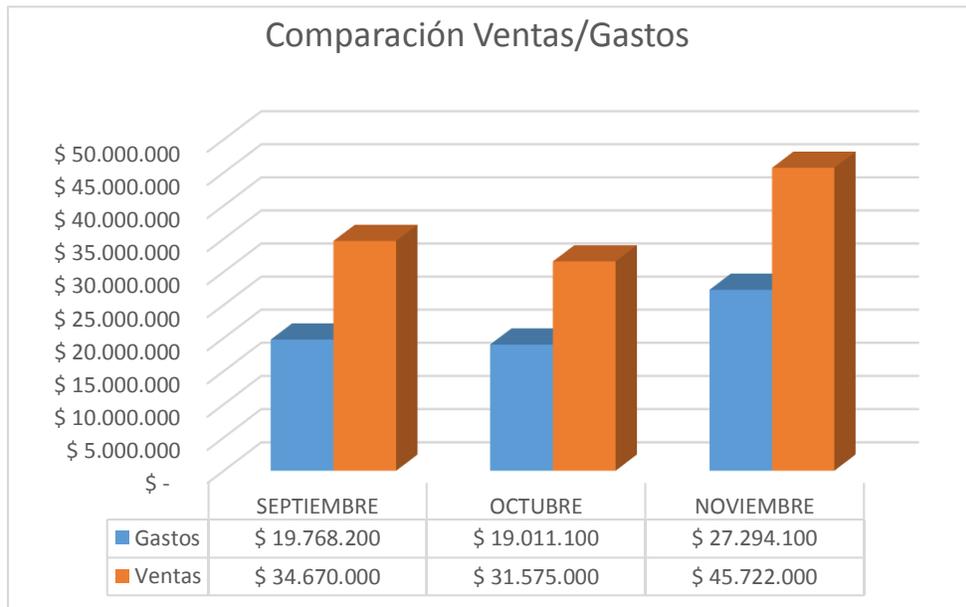
Despues de realizar cronologicamente las facturas, se agrupo en una tabla como se muestra a continuacion por cada mes, para de esta manera se pueda presentar graficamente y realizar el mejor el analisis de las ventas y gastoss de colchones Dubai.

GASTOS	
MES	VALOR
SEPTIEMBRE	\$ 19.768.200
OCTUBRE	\$ 19.011.100
NOVIEMBRE	\$ 25.694.100

**Figura 13.** Ventas

VENTAS	
MES	VALOR
SEPTIEMBRE	\$ 34.670.000
OCTUBRE	\$ 31.575.000
NOVIEMBRE	\$ 45.722.000

**Figura 14.** Gastos



**Figura 15.** Comparación gráficamente entre ventas y Gastos

Observando la grafica se puede determinar que las ventas soportan los gastos realizados para la producción final del producto de colchones-muebles, esto quiere decir que se encuentran en equilibrio, y por tal razón se ubica en competencia en la industria del colchones.

## Margen de Contribución

El margen de contribución de una empresa a lo largo de un periodo contable se calcula con la diferencia entre el volumen de ventas y los costes variables. La fórmula se dará a conocer a continuación:

**MC= Precio de Venta – Costos y Gastos**

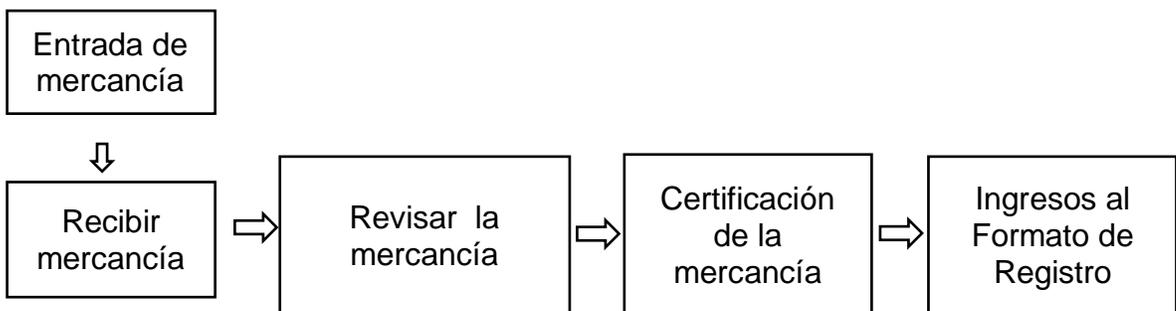
$$Mc=111.967.000 - (66.073.400 - 15.000.000) = 30.893.600$$

Se puede determinar que entre los meses de Septiembre, Octubre, Noviembre se obtuvo un buen punto de equilibrio entre los gastos realizados en la fabricación de muebles-colchones y ventas de los mismos. Dando como resultado que la empresa se encuentra en competencia en el mercado industrial de la ciudad.

## 2.5 Formatos de Registros.

Tener el control de los activos fijos utilizados y manejados en el ente económico, es importante no solo para efectos legales, sino por evitar al tiempo los desvíos o pérdidas de estos activos sin notarse a tiempo.

Para el adecuado control de los bienes de materias primas y productos terminados, se ha establecido los siguientes procedimientos que se detallan en el flujo grama:



**Figura 16.** Flujo grama

En primer lugar se recibe la mercancía físicamente, se certifica la cantidad de mercancía y se revisa que esté acorde a la factura presente y se encuentre en perfecta condiciones para la producción, y posteriormente se da entrada en el formato elaborado con sus respectivas indicaciones, el cual posee unos códigos de identificación, descripción del material, la fecha de ingreso y las cantidades respectivas. De igualmente se hace para darle salidas y de esta manera saber lo existente real de la empresa. Y por últimamente se archiva las facturas o soportes en una carpeta de asignada a cada proveedor.

### 2.5.1 Formato De Materias Primas

Este formato de registro se basa en tres tablas que van parametrizadas una a una, la primera tabla se registran todas las materia primas utilizadas asignándole un código de referencia de identificación, ya en la segunda y tercera que hace referencia a las entradas y salidas respectivamente donde se lleva código, fecha, la cantidad y el operario que es el encargado de recibir los materiales requeridos, de tal forma se va registrando a medidas que se va entrando o despachando la mercancía e inmediatamente se suma o resta en la primera tabla para conocer el dato real de lo existente y de esta manera se conoce la totalidad cierta de las materia primas en la fábrica sin necesidad de ir a bodega y hacer inventarios físicamente. Esto se hace al momento de hacer pedidos a los proveedores, para saber que materiales hacen falta o están escasos para la respectiva producción de los productos manejados en la empresa.

PRODUCTOS				
CÓDIGO	DESCRIPCIÓN	ENTRADA	SALIDAS	TOTAL
AR	Arandelas	320	80	240
CJ	Caja 8010	50	13	37

ENTRADAS				
Código	Descripción	Fecha	Cantidades	Operario
PN 1,00	Panales 100*1,90	12/10/2018	45	Diana
PN 1,20	Panales 1,20*1.90	12/10/2018	70	Diana

SALIDAS				
Código	Descripción	Fecha	Cantidades	Operario
PFN	Pata Flotante Negra	13/10/2018	16	Huber
TR	Tornillos	13/10/2018	4	Yeison

**Figura 17.** Formato de materias primas

## 2.5.2 Formato de Productos Terminados.

En este caso se hizo un formato de registro igualmente que las materia primas pero en este proceso son para los productos terminados para la empresa, se realiza el mismo proceso del anterior mencionado, adicionalmente se lleva el orden de las facturas de cada producto que se le da salidas, es decir la factura de venta.

PRODUCTOS				
CÓDIGO	DESCRIPCIÓN	ENTRADA	SALIDA	TOTAL
1RC.R	Colchón Royal Clasico Resortado de 1,00*1,90	21	19	2
2RC.R	Colchón Royal Clasico Resortado de 1,20*1,90	8	5	3

ENTRADAS			
Código	Descripción	Fecha	Cantidad
1RC.Ca	Colchón Royal Clasico Cassata de 1,00*1,90	10/10/2018	2
1RC.R	Colchón Royal Clasico Resortado de 1,00*1,90	10/10/2018	3

SALIDAS				
Código	Descripción	Fecha	Cantidad	N° Factura
1SF.R	Colchón Safari Confort Resortado de 1,00*1,90	10/10/2018	1	N° 0046
P 1,00	Protectores 100	10/10/2018	1	N° 0046
AB	Almohadas Brighith	10/10/2018	1	N° 0046

**Figura 18.** Formato de productos terminados

Gracias a estos formatos sencillo de usar se logró establecer un orden en la entidad de los inventarios ya que todo va quedando actualizado inmediatamente al momento de darle entrada y/o salida a los productos, de igual manera se puede verificar en cualquier momento lo que realmente existe en la empresa con el solo hecho de ingresar a los formatos sin necesidad de ir hacer inventario físicamente a cada uno de los productos manejados en la empresa Colchones Dubai.

## **ALCANCES DE LA PRÁCTICA**

En la práctica profesional realizada en COLCHONES DUBAI, como estudiante tuve la oportunidad de desarrollar mis actitudes y habilidades aprendidas durante el proceso universitario frente al trabajo específico, mostrando todas mis capacidades de lo aprendido y aprendiendo un poco sobre el sector.

En estos meses de prácticas desarrolle los primeros pasos que me espera en mi vida profesional, una prueba para afianzar mis conocimientos para ejercer y efectuar a la realidad, puedo decir que la practicas mas de un proyecto es un beneficio en cuanto a aplicar los conocimientos obtenidos, conocer la dinámica real de una empresa, convivir con compañeros de trabajo y así mismo trabajar en grupo por el mismo objetivo, todo estos son algunos de los primeros caminos de enseñanza para mi vida profesional como contador público a la hora de ejercer mi profesión, la ejerza de una manera responsables, proactiva y eficaz en el momento de presentar informes de mis labores como profesional. Por ello es relevante la realización de prácticas durante el proceso universitario, ya que es el camino de formación con capacidad, competencias, crítica poniendo empeño en el conocimiento de nuestra realidad y de prestar los servicios con principios éticos y eficiencia.

## **CONCLUSIONES**

La empresa Colchones Dubai, al principio no contaban con un control de inventarios lo que como consecuencia unos de los principales problemas que tenían era el desconocimiento de las materias primas existentes en bodega, por consiguiente se provocaba los tiempos largos de despacho, que implicaba el atraso de la producción y de esta forma retraso de entregas de pedidos a los clientes.

Por tal razón se vio a necesidad de implementar el formato de Excel de inventarios, que permitiera un control constante de los materiales, el cual consistió en registrar cada unidad que ingresaba como salía del almacén, permitiendo conocer el total del inventario, en cuanto las existencias reales de la mercancía que estaban disponible para la producción como para la venta. Gracias a este formato ayuda a salvaguardar las propiedades con las que cuenta la empresa, por ello es importante contar con información actualizada, verás y detallada de todos los bienes.

## **RECOMENDACIONES**

Una vez realizado el análisis se recomienda a la empresa, tener un buen manejo del formato, puesto en el conocerá las existencias reales de los materiales manejados en cual momento que se solicite siempre y cuando haya una persona exclusivamente encargada del área, en cuanto a recibir la mercancía y despachar a los operarios , prohibiendo el ingreso a cualquier persona a la bodega evitando la salidas de materias primas sin conocimiento que provoque el descontrol del inventario, sin embargo mensualmente realizar el conteo de los bienes para verificar la información registrada en el formato y de esta manera tener un control adecuado de los inventarios para el buen funcionamiento de la empresa.

## **BIBLIOGRAFIA**

<https://puc.com.co/>

[https://www.esumer.edu.co/images/centroeditorial/Libros/fei/libros/Fundamentosde  
lagestiondeinventarios.pdf](https://www.esumer.edu.co/images/centroeditorial/Libros/fei/libros/Fundamentosde<br/>lagestiondeinventarios.pdf)

[http://virtual.umng.edu.co/distancia/ecosistema/ovas/administracion\\_empresas/con  
tabilidad\\_general/unidad\\_4/DM.pdf](http://virtual.umng.edu.co/distancia/ecosistema/ovas/administracion_empresas/con<br/>tabilidad_general/unidad_4/DM.pdf)

<https://www.youtube.com/watch?v=q1LAqGtXlyQ>

## ANEXOS

### Recibido original de la Carta de Presentación



Universidad de Pamplona  
Pamplona - Norte de Santander - Colombia  
Tels (7) 5685303 - 5685304 - 5685305 - Fax 5642750 - www.unipamplona.edu.co

Pamplona, 13 de agosto de 2018

313-027-269

Señora  
**DIANA MARCELA QUIROGA MARÍN**  
Representante Legal  
COLCHONES DUBAI  
Bogotá D.C.

Cordial saludo

Respetuosamente solicito su colaboración, para que la estudiante, **SANDRA MILENA QUIROGA MARIN**, identificada con Cédula de Ciudadanía N° 1.098.796.232, de X semestre del Programa de Contaduría Pública, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de Pamplona, realice su Práctica Profesional, durante el segundo periodo académico del año 2018, en esa Empresa.

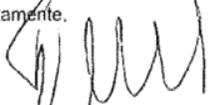
Nuestra estudiante, profesional idóneo, competente para desempeñarse en el ámbito de los sistemas contables, con capacidad de análisis e investigación para la toma de decisiones, espíritu de liderazgo y eficiente capacidad para la gestión de procesos financieros; formación Integral en lo social, humanístico, tecnológico y contable, para cumplir funciones de Revisoría Fiscal, Auditoría Interna y Externa, Asesorías contables, financieras y tributarias.

La práctica cuenta con este Centro de Prácticas y Asesoría Empresarial, donde se ofrece orientación y se hace seguimiento personalizado al pasante, haciendo participe del proceso a su superior inmediato; comprende un periodo mínimo de 4 a 6 meses, equivalente a un semestre académico, en el horario que según la naturaleza de la labor encomendada requiera, sin exceder los términos de ley

Manifiesto a Usted mi sentido de gratitud, al contribuir con esta etapa del proceso de formación académica de la estudiante, lo cual redundará en beneficio de la comunidad y particularmente, en la visión empresarial que requieren nuestros egresados.

Información de contacto: correo electrónico, cenprac@unipamplona.edu.co, telefax (097) 5681761, Universidad de Pamplona.

Atentamente,

  
**ÁLVARO PARADA CARVAJAL**  
Director Centro de Práctica y Asesoría Empresarial

  
**COLCHONES DUBAI**  
 NIT. 1022354929-7



Formando líderes para la construcción de un  
nuevo país en paz



## Carta de Aceptación entregada por la empresa para el ingreso a su Práctica.



Bogotá, 14 de Agosto de 2018

Doctor  
**ALVARO PARADA CARVAJAL**  
Director Centro De Prácticas Y Asesorías Empresarial  
Universidad De Pamplona  
Pamplona, Norte De Santander

**ASUNTO; CARTA DE ACEPTACIÓN PRÁCTICA PROFESIONAL**

Cordial Saludo,

En atención a su solicitud nos permitimos informar que se acepta el inicio de la práctica profesional de la estudiante **SANDRA MILENA QUIROGA MARIN** de decimo (X) semestre del Programa de Contaduría Publica, Facultad de ciencias económicas y empresariales, quien se va a desempeñar en el área de contabilidad (Auxiliar Contable) en la empresa Colchones Dubai, desarrollando las siguientes funciones y responsabilidades:

### **AUXILIAR CONTABLE**

#### **FUNCIÓN GENERAL**

Apoyar y ayudar con su jefe inmediato en la ejecución de operaciones de ingresos como egresos derivados del funcionamiento de la empresa.

#### **FUNCIONES ESPECÍFICAS**

- Elaboración y el control de las facturas de venta la empresa.
- Apoyar en la realización de operaciones relacionadas con la compra de insumos requeridos para las operaciones de la empresa.

COLCHONES DUBAI  
Av. Cra 68 N° 4B-12 NIT: 1.022.354.929-7  
Tel: (031)2569437  
Correo Electrónico: colchonesdubai@gmail.com



- Responsable de llevar el registro y el control del inventario de activos institucionales y de insumos utilizados para la fabricación de muebles y colchones.
- Sacar los costos de fabricación de muebles y colchones de la empresa.
- Monitorear los plazos de vencimiento de las cuentas por cobrar y pagar.
- Liquidar a cada empleado quincenalmente.
- Recibir, organizar y archivar todas las facturas diarias de ingresos como egresos que se generen en el área.
- Totalizar las cuentas de ingreso y egresos Diariamente.
- Supervisar y Mantener en orden equipo y sitio de trabajo, reportando cualquier anomalía.
- Elaborar informes periódicos de las actividades realizadas.
- Realizar cualquier otra tarea afin que le sea asignada.

Atentamente

*Diana Marcela Quiroga*

**DIANA MARCELA QUIROGA MARIN**

Representante Legal

Colchones Dubai

COLCHONES DUBAI

Av. Cra 68 N° 4B-12 NIT: 1.022.354.929-7

Tel: (031)2569437

Correo Electrónico: colchonesdubai@gmail.com

Certificación de la empresa de terminación de su práctica: especificando cumplimiento de los cuatro meses, área donde estuvo ubicado y el cumplimiento a cabalidad con la empresa.



#### CERTIFICA

Que **SANDRA MILENA QUIROGA MARÍN** identificada con la cédula de ciudadanía N°1098796232 expedida en Bucaramanga (Santander), estudiante del programa de **CONTADURÍA PÚBLICA** de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de Pamplona, realizó su práctica universitaria, con una duración de cuatro meses, comprendidos entre Agosto hasta Diciembre de 2018, cumpliendo a cabalidad con las funciones asignadas con responsabilidad en la ejecución de operaciones de ingresos como egresos derivados del funcionamiento de la empresa, destacándose en la realización de operaciones relacionadas con la compra de insumos requeridos, Recibiendo, organizando y archivando todas las facturas diarias de ingresos como egresos que se generen en el área, de igual manera llevar el registro y el control del inventario de activos institucionales y de insumos utilizados para la fabricación de muebles y colchones, entre otras funciones pactadas.

Demostrando buen desempeño y cumplimiento en las labores asignadas.

Se expide en Bogotá, D.C, a los 04 días del mes de Diciembre de 2018, por solicitud del interesado.

Atentamente,

DIANA MARCELA QUIROGA MARIN

Representante Legal

CC. N° 1.022.354.929

Cel: 3164970916

COLCHONES DUBAI  
Av. Cra 68 N° 4B-12 NIT: 1.022.354.929-7  
Tel: (031)2569437

**Certificación que dejó implementada y socializada en la empresa la propuesta de mejoramiento, de que habló en los informes.**



### **CERTIFICA**

Que **SANDRA MILENA QUIROGA MARÍN** identificada con la cédula de ciudadanía N° 1098796232 expedida en Bucaramanga (Santander), estudiante del programa de **CONTADURÍA PÚBLICA** de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de Pamplona, socializó el plan de mejoramiento, denominado \* **FORMATO DE REGISTRO Y CONTROL DE INVENTARIOS DE MATERIA PRIMA Y PRODUCTOS TERMINADOS PARA LA EMPRESA COLCHONES DUBÁI**\*, el día Treinta (30) de Noviembre de 2018, cumpliendo así los requerimientos y exigencias académicas estipuladas por la Universidad de Pamplona.

Se expide en Bogotá, D.C, a los 04 días del mes de Diciembre de 2018, por solicitud del interesado.

Atentamente,

DIANA MARCELA QUIROGA MARIN

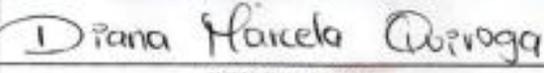
Representante Legal

CC. N° 1.022.354.929

Cel: 3164970916

COLCHONES DUBAI  
Av. Cra 68 N° 4B-12 NIT: 1.022.354.929-7  
Tel: (031)2569437

## Formatos de Evaluación y Autoevaluación diligenciados y firmados

 <b>REPORTE DE EVALUACIÓN</b>		Universidad de Pamplona Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales Centro de Prácticas y Asesoría Empresarial Pamplona (Norte de Santander) Km 1, Vía Bucaramanga Tel: (7) 5681761 - www.unipamplona.edu.co cenprac@unipamplona.edu.co			
<b>OBJETIVO:</b>	Evaluar el desempeño del practicante de acuerdo con los objetivos previamente planteados en la empresa con el fin de comprender las acciones que faciliten el cumplimiento de los mismos y logren el desarrollo personal y profesional del estudiante				
<b>ESTUDIANTE:</b>	Sandra Helena Quiroga	<b>ORGANIZACIÓN:</b>	colchones Dubai		
<b>PROGRAMA:</b>	contaduría Pública	<b>DEPENDENCIA:</b>	auxiliar de inventario		
<b>EVALUADOR:</b>	Diana Marcela Quiroga	<b>FECHA:</b>	4/07/2018		
CALIFICACION: MUY SOBRESALIENTE (MS)- SOBRESALIENTE (S)- POCO SOBRESALIENTE (PS)- ACEPTABLE (A)					
INDICADORES DE DESEMPEÑO	MS	S	PS	A	CONCEPTO DEL EVALUADOR
<b>ADAPTACIÓN A LA ORGANIZACIÓN</b> Actitud del estudiante para afrontar cambios en los diversos roles que debe asumir de acuerdo con las circunstancias (eventuales)		X			
<b>INTEGRACIÓN AL GRUPO DE TRABAJO</b> Facilidad para adaptarse a las orientaciones, comportamientos y necesidades de las personas que componen el equipo		X			
<b>INICIATIVA Y APORTES</b> Capacidad para sugerir soluciones prácticas e innovadoras a problemas presentados en la organización	X				
<b>RESPONSABILIDAD</b> Assume perfectamente las consecuencias de sus actos		X			
<b>CALIDAD DE TRABAJO</b> Oportunidad y efectividad en todas las actividades que realiza	X				
<b>PUNTUALIDAD Y ASISTENCIA</b> Disponibilidad para presentarse a tiempo en su lugar de trabajo		X			
<b>COMUNICACIÓN</b> Capacidad para expresar sus ideas (oral y escrita) en forma clara y precisa, y para escucharlas	X				
<b>MADUREZ</b> Grado de autocontrol y serenidad para manejar cualquier tipo de situación		X			
<b>ENTUSIASMO</b> Capacidad para asumir aptitudes de manera positiva u optimista		X			
<b>CAPACIDAD DE MEJORAMIENTO</b> Capacidad de revisar constantemente los procesos para darle valor agregado	X				
<b>TRABAJO BAJO PRESIÓN</b> Capacidad de dar solución a diferentes labores en cortos periodos de tiempo	X				
<b>CUALIDADES DEL ESTUDIANTE:</b>	es aplicada y comprometida con sus labores asignadas				
<b>ASPECTOS QUE DEBE MEJORAR EL PRACTICANTE:</b>	Liderazgo	X	Proactividad		
	Comunicación		Generación de Propuestas		
	Otra, ¿Cuál?				
<b>EL PRACTICANTE CUMPLIO CON SUS ESPERATIVAS:</b>	SI	X	¿Por qué?	hizo mejoras muy productivas en la empresa	
<b>RECOMENDACIONES Y /O SUGERENCIAS:</b>	Ser mas sutil al hacer una recomendación o reclamo!!! "el resto muy bien"				
 FIRMA EVALUADOR		 FIRMA PRACTICANTE			



# REPORTE DE AUTOEVALUACIÓN

Universidad de Pamplona  
 Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales  
 Centro de Prácticas y Asesoría Empresarial  
 Pamplona (Norte de Santander)  
 Km 1, Via Bucaramanga  
 Tel: (7) 5681761 - www.unipamplona.edu.co  
 cenprac@unipamplona.edu.co

Nombre del Estudiante: SANDRA MILYDA QUIROGA MARIÑO Fecha: 01/12/18  
 Nombre de la Empresa: COKETTES DORSA Programa: Contaduría Pública  
 Dependencia Entidad: AUX. DE INVENTARIOS Evaluador: SANDRA QUIROGA

**OBJETIVO:** Reflexionar en torno de las actitudes y habilidades que pueden dinamizarse durante el semestre de práctica para reafirmar los valores y principios ciudadanos fundamentales.

- Señale el medio por el cual se vinculó usted a la empresa donde desarrolla su Práctica Profesional.
  - 1.1. Unipamplona
  - 1.2. Familiar
  - 1.3. Amistal
  - 1.4. Autogestión
  - 1.5. ¿Otro Medio?  Especifique ¿Cuál Otro?
- ¿Qué lo motivó a elegir este medio? Demuestra mis conocimientos y ayuda a mi familia
- ¿Considera usted que ha cumplido las expectativas que se tenía antes de iniciar el semestre de práctica? SI  NO 

Explique: Práctico colocué en práctica lo aprendido y aprendí nuevas cosas.
- ¿Qué tipo de dificultades ha afrontado durante la práctica?
  - 4.1. Académicas
  - 4.2. Laborales
  - 4.3. Personales
  - 4.4. Ninguna

Explique:
- ¿Cree usted que el semestre de práctica es un escenario propicio para la formación en valores humanos? SI  NO
- Señale TRES VALORES que usted haya fortalecido durante este semestre de práctica profesional.
  - 6.1. Responsabilidad
  - 6.2. Puntualidad
  - 6.3. Compromiso
  - 6.4. Participación
  - 6.5. Sensibilidad Social
  - 6.6. Nacionalismo
  - 6.7. Creatividad
  - 6.8. ¿Otro?

¿Cuál?
- Desde el punto de vista del cumplimiento de los objetivos, evalúe su desempeño durante el semestre de práctica y califíquese, en el siguiente cuadro. Utilizando escala de 0.0 a 5.0, con base en las siguientes competencias y sus criterios.

COMPETENCIA	NOTA	EXPLIQUE ¿PORQUÉ?
Ciudadano Autónomo Hombre – Contexto Participación y cumplimiento en todas las actividades de CENPAE.	5.0	Siempre presente los informes en las fechas establecidas.
Científico Hombre – Conocimiento Presentación efectiva y oportuna del trabajo académico	4.0	en muchas ocasiones me falta mejor interpretación del tema.
Profesional Hombre – Disciplina Expone la síntesis de su formación en saberes, actitudes y habilidades, aplicadas al ámbito laboral.	5.0	Demuestra mis habilidades y estudio en buen ambiente laboral.
Nota Integral	4.66	

**FACTURAS DE VENTA CRONOLOGICAMENTE.**

<b>VENTAS 2018</b>		
<b>ENERO</b>		
<b>Fecha</b>	<b>Factura</b>	<b>Valor</b>
03/01/2018	N° 0600	\$ 1.830.000
03/01/2018	N° 0601	\$ 930.000
04/01/2018	N° 0602	\$ 1.630.000
05/01/2018	N° 0603	\$ 1.050.000
07/01/2018	N° 0604	\$ 980.000
07/01/2018	N° 0605	\$ 680.000
07/01/2018	N° 0606	\$ 1.500.000
07/01/2018	N° 0607	\$ 1.380.000
07/01/2018	N° 0608	\$ 855.000
09/01/2018	N° 0609	\$ 750.000
09/01/2018	N° 0610	\$ 2.015.000
09/01/2018	N° 0611	\$ 730.000
10/01/2018	N° 0612	\$ 950.000
11/01/2018	N° 0613	\$ 2.350.000
11/01/2018	N° 0614	\$ 900.000
13/01/2018	N° 0615	\$ 700.000
13/01/2018	N° 0616	\$ 2.160.000
13/01/2018	N° 0617	\$ 480.000
13/01/2018	N° 0618	\$ 1.400.000
15/01/2018	N° 0619	\$ 1.680.000
17/01/2018	N° 0620	\$ 990.000
18/01/2018	N° 0621	\$ 870.000
19/01/2018	N° 0622	\$ 1.160.000

20/01/2018	N° 0623	\$	850.000
20/01/2018	N° 0624	\$	980.000
22/01/2018	N° 0625	\$	870.000
23/01/2018	N° 0626	\$	880.000
24/01/2018	N° 0627	\$	750.000
26/01/2018	N° 0628	\$	1.280.000
26/01/2018	N° 0629	\$	1.700.000
27/01/2018	N° 0630	\$	940.000
29/01/2018	N° 0631	\$	1.740.000
29/01/2018	N° 0632	\$	960.000
30/01/2018	N° 0633	\$	1.300.000
30/01/2018	N° 0634	\$	1.090.000
30/01/2018	N° 0635	\$	1.280.000
30/01/2018	N° 0636	\$	1.920.000
<b>FEBRERO</b>			
01/02/2018	N° 0637	\$	850.000
02/02/2018	N° 0638	\$	1.290.000
03/02/2018	N° 0639	\$	740.000
03/02/2018	N° 0640	\$	680.000
06/02/2018	N° 0641	\$	940.000
08/02/2018	N° 0642	\$	1.500.000
09/02/2018	N° 0643	\$	680.000
10/02/2018	N° 0644	\$	800.000
10/02/2018	N° 0645	\$	650.000
11/02/2018	N° 0646	\$	780.000
13/02/2018	N° 0647	\$	2.250.000
13/02/2018	N° 0648	\$	750.000
15/02/2018	N° 0649	\$	2.310.000
16/02/2018	N° 0650	\$	1.590.000

17/02/2018	N° 0651	\$ 680.000
17/02/2018	N° 0652	\$ 720.000
17/02/2018	N° 0653	\$ 650.000
17/02/2018	N° 0654	\$ 1.170.000
18/02/2018	N° 0655	\$ 800.000
19/02/2018	N° 0656	\$ 600.000
20/02/2018	N° 0657	\$ 2.000.000
21/02/2018	N° 0658	\$ 1.050.000
22/02/2018	N° 0659	\$ 900.000
22/02/2018	N° 0660	\$ 970.000
24/02/2018	N° 0661	\$ 580.000
24/02/2018	N° 0662	\$ 880.000
24/02/2018	N° 0663	\$ 730.000
24/02/2018	N° 0664	\$ 970.000
24/02/2018	N° 0665	\$ 850.000
25/02/2018	N° 0666	\$ 950.000
25/02/2018	N° 0667	\$ 1.430.000
25/02/2018	N° 0668	\$ 1.620.000
25/02/2018	N° 0669	\$ 600.000
26/02/2018	N° 0670	\$ 650.000
27/02/2018	N° 0671	\$ 1.220.000
27/02/2018	N° 0672	\$ 1.150.000
27/02/2018	N° 0673	\$ 2.050.000
27/02/2018	N° 0674	\$ 1.050.000
28/02/2018	N° 0675	\$ 970.000
28/02/2018	N° 0676	\$ 990.000
<b>MARZO</b>		
02/03/2018	N° 0677	\$ 280.000
04/03/2018	N° 0678	\$ 750.000

04/03/2018	N° 0679	\$ 1.180.000
04/03/2018	N° 0680	\$ 1.130.000
04/03/2018	N° 0681	\$ 650.000
06/03/2018	N° 0682	\$ 930.000
06/03/2018	N° 0683	\$ 960.000
06/03/2018	N° 0684	\$ 360.000
06/03/2018	N° 0685	\$ 850.000
07/03/2018	N° 0686	\$ 880.000
07/03/2018	N° 0687	\$ 90.000
10/03/2018	N° 0688	\$ 300.000
10/03/2018	N° 0689	\$ 700.000
11/03/2018	N° 0690	\$ 1.000.000
12/03/2018	N° 0691	\$ 1.400.000
12/03/2018	N° 0692	\$ 850.000
13/03/2018	N° 0693	\$ 1.000.000
14/03/2018	N° 0694	\$ 620.000
14/03/2018	N° 0695	\$ 1.200.000
15/03/2018	N° 0696	\$ 450.000
15/03/2018	N° 0697	\$ 1.650.000
17/03/2018	N° 0698	\$ 1.500.000
17/03/2018	N° 0699	\$ 400.000
18/03/2018	N° 0700	\$ 500.000
18/03/2018	N° 0701	\$ 250.000
18/03/2018	N° 0702	\$ 610.000
19/03/2018	N° 0703	\$ 560.000
20/03/2018	N° 0704	\$ 1.050.000
20/03/2018	N° 0705	\$ 900.000
23/03/2018	N° 0706	\$ 830.000
23/03/2018	N° 0707	\$ 470.000

24/03/2018	N° 0708	\$	380.000
24/03/2018	N° 0709	\$	650.000
24/03/2018	N° 0710	\$	650.000
24/03/2018	N° 0711	\$	1.760.000
24/03/2018	N° 0712	\$	870.000
25/03/2018	N° 0713	\$	680.000
25/03/2018	N° 0714	\$	800.000
26/03/2018	N° 0715	\$	610.000
27/03/2018	N° 0716	\$	850.000
28/03/2018	N° 0717	\$	360.000
30/03/2018	N° 0718	\$	600.000
31/03/2018	N° 0719	\$	1.160.000
31/03/2018	N° 0720	\$	350.000
31/03/2018	N° 0721	\$	650.000
31/03/2018	N° 0722	\$	650.000
<b>ABRIL</b>			
01/04/2018	N° 0723	\$	580.000
02/04/2018	N° 0724	\$	1.300.000
03/04/2018	N° 0725	\$	250.000
03/04/2018	N° 0726	\$	520.000
03/04/2018	N° 0727	\$	150.000
04/04/2018	N° 0728	\$	550.000
05/04/2018	N° 0729	\$	500.000
05/04/2018	N° 0730	\$	670.000
07/04/2018	N° 0731	\$	1.000.000
07/04/2018	N° 0732	\$	660.000
07/04/2018	N° 0733	\$	250.000
07/04/2018	N° 0734	\$	1.340.000
08/04/2018	N° 0735	\$	250.000

08/04/2018	N° 0736	\$ 770.000
08/04/2018	N° 0737	\$ 800.000
08/04/2018	N° 0738	\$ 1.000.000
09/04/2018	N° 0739	\$ 1.400.000
10/04/2018	N° 0740	\$ 450.000
12/04/2018	N° 0741	\$ 1.150.000
12/04/2018	N° 0742	\$ 1.870.000
14/04/2018	N° 0743	\$ 700.000
14/04/2018	N° 0744	\$ 700.000
14/04/2018	N° 0745	\$ 580.000
15/04/2018	N° 0746	\$ 1.070.000
15/04/2018	N° 0747	\$ 900.000
18/04/2018	N° 0748	\$ 200.000
18/04/2018	N° 0749	\$ 250.000
18/04/2018	N° 0750	\$ 600.000
19/04/2018	N° 0751	\$ 1.400.000
21/04/2018	N° 0752	\$ 500.000
21/04/2018	N° 0753	\$ 580.000
21/04/2018	N° 0754	\$ 200.000
21/04/2018	N° 0755	\$ 800.000
21/04/2018	N° 0756	\$ 270.000
22/04/2018	N° 0757	\$ 770.000
22/04/2018	N° 0758	\$ 480.000
23/04/2018	N° 0759	\$ 500.000
23/04/2018	N° 0760	\$ 1.140.000
23/04/2018	N° 0761	\$ 460.000
24/04/2018	N° 0762	\$ 730.000
24/04/2018	N° 0763	\$ 700.000
26/04/2018	N° 0764	\$ 240.000

26/04/2018	N° 0765	\$	800.000
27/04/2018	N° 0766	\$	220.000
28/04/2018	N° 0767	\$	550.000
28/04/2018	N° 0768	\$	460.000
29/04/2018	N° 0769	\$	280.000
30/04/2018	N° 0770	\$	450.000
<b>MAYO</b>			
02/05/2018	N° 0771	\$	1.150.000
02/05/2018	N° 0772	\$	400.000
02/05/2018	N° 0773	\$	850.000
04/05/2018	N° 0774	\$	950.000
04/05/2018	N° 0775	\$	1.000.000
04/05/2018	N° 0776	\$	1.300.000
05/05/2018	N° 0777	\$	650.000
05/05/2018	N° 0778	\$	580.000
05/05/2018	N° 0779	\$	1.150.000
05/05/2018	N° 0780	\$	750.000
06/05/2018	N° 0781	\$	300.000
06/05/2018	N° 0782	\$	950.000
06/05/2018	N° 0783	\$	1.050.000
06/05/2018	N° 0784	\$	850.000
07/05/2018	N° 0785	\$	1.050.000
10/05/2018	N° 0786	\$	470.000
11/05/2018	N° 0787	\$	2.340.000
12/05/2018	N° 0788	\$	730.000
12/05/2018	N° 0789	\$	380.000
12/05/2018	N° 0790	\$	1.250.000
12/05/2018	N° 0791	\$	750.000
13/05/2018	N° 0792	\$	700.000

14/05/2018	N° 0793	\$ 720.000
16/05/2018	N° 0794	\$ 1.350.000
17/05/2018	N° 0795	\$ 1.300.000
18/05/2018	N° 0796	\$ 650.000
18/05/2018	N° 0797	\$ 190.000
18/05/2018	N° 0798	\$ 1.100.000
18/05/2018	N° 0799	\$ 400.000
19/05/2018	N° 0800	\$ 850.000
19/05/2018	N° 0801	\$ 720.000
19/05/2018	N° 0802	\$ 950.000
19/05/2018	N° 0803	\$ 900.000
20/05/2018	N° 0804	\$ 170.000
20/05/2018	N° 0805	\$ 130.000
20/05/2018	N° 0806	\$ 400.000
21/05/2018	N° 0807	\$ 200.000
22/05/2018	N° 0808	\$ 400.000
22/05/2018	N° 0809	\$ 1.600.000
23/05/2018	N° 0810	\$ 650.000
23/05/2018	N° 0811	\$ 280.000
23/05/2018	N° 0812	\$ 320.000
24/05/2018	N° 0813	\$ 600.000
24/05/2018	N° 0814	\$ 5.700.000
26/05/2018	N° 0815	\$ 600.000
26/05/2018	N° 0816	\$ 400.000
26/05/2018	N° 0817	\$ 340.000
26/05/2018	N° 0818	\$ 330.000
26/05/2018	N° 0819	\$ 830.000
28/05/2018	N° 0820	\$ 380.000
28/05/2018	N° 0821	\$ 700.000

29/05/2018	N° 0822	\$	460.000
30/05/2018	N° 0823	\$	650.000
30/05/2018	N° 0824	\$	580.000
<b>JUNIO</b>			
01/07/1905	N° 0825	\$	500.000
01/07/2018	N° 0826	\$	850.000
01/07/2018	N° 0827	\$	400.000
02/07/1905	N° 0828	\$	1.400.000
02/07/2018	N° 0829	\$	1.000.000
02/07/2131	N° 0830	\$	850.000
02/07/2244	N° 0831	\$	650.000
02/07/2357	N° 0832	\$	920.000
03/07/2018	N° 0833	\$	650.000
03/06/2018	N° 0834	\$	720.000
03/06/2018	N° 0835	\$	350.000
05/06/2018	N° 0836	\$	1.660.000
05/06/2018	N° 0837	\$	580.000
05/06/2018	N° 0838	\$	320.000
06/06/2018	N° 0839	\$	340.000
09/06/2018	N° 0840	\$	1.340.000
09/06/2018	N° 0841	\$	1.470.000
09/06/2018	N° 0842	\$	2.280.000
09/06/2018	N° 0843	\$	520.000
09/06/2018	N° 0844	\$	830.000
09/06/2018	N° 0845	\$	480.000
11/06/2018	N° 0846	\$	650.000
12/06/2018	N° 0847	\$	980.000
14/06/2018	N° 0848	\$	950.000
14/06/2018	N° 0849	\$	820.000

15/06/2018	N° 0850	\$ 480.000
16/06/2018	N° 0851	\$ 680.000
17/06/2018	N° 0852	\$ 750.000
17/06/2018	N° 0853	\$ 1.030.000
17/06/2018	N° 0854	\$ 480.000
18/06/2018	N° 0855	\$ 650.000
19/06/2018	N° 0856	\$ 680.000
20/06/2018	N° 0857	\$ 1.650.000
20/06/2018	N° 0858	\$ 430.000
21/06/2018	N° 0859	\$ 700.000
22/06/2018	N° 0860	\$ 430.000
23/06/2018	N° 0861	\$ 700.000
23/06/2018	N° 0862	\$ 1.720.000
23/06/2018	N° 0863	\$ 280.000
23/06/2018	N° 0864	\$ 1.370.000
24/06/2018	N° 0865	\$ 280.000
25/06/2018	N° 0866	\$ 1.100.000
25/06/2018	N° 0867	\$ 1.050.000
26/06/2018	N° 0868	\$ 380.000
28/06/2018	N° 0869	\$ 1.200.000
29/06/2018	N° 0870	\$ 350.000
29/06/2018	N° 0871	\$ 1.540.000
29/06/2018	N° 0872	\$ 600.000
30/06/2018	N° 0873	\$ 570.000
30/07/2018	N° 0874	\$ 1.060.000
30/08/2018	N° 0875	\$ 480.000
30/09/2018	N° 0876	\$ 1.260.000
30/10/2018	N° 0877	\$ 1.200.000
30/11/2018	N° 0878	\$ 560.000

30/12/2018	N° 0879	\$	450.000
<b>JULIO</b>			
01/07/2018	N° 0880	\$	500.000
01/07/2018	N° 0881	\$	525.000
01/07/2018	N° 0882	\$	640.000
01/07/2018	N° 0883	\$	380.000
02/07/2018	N° 0884	\$	460.000
03/07/2018	N° 0885	\$	200.000
03/07/2018	N° 0886	\$	1.150.000
03/07/2018	N° 0887	\$	330.000
03/07/2018	N° 0888	\$	250.000
04/07/2018	N° 0889	\$	90.000
04/07/2018	N° 0890	\$	300.000
05/07/2018	N° 0891	\$	320.000
05/07/2018	N° 0892	\$	1.220.000
05/07/2018	N° 0893	\$	700.000
06/07/2018	N° 0894	\$	470.000
06/07/2018	N° 0895	\$	350.000
06/07/2018	N° 0896	\$	200.000
06/07/2018	N° 0897	\$	710.000
07/07/2018	N° 0898	\$	770.000
07/07/2018	N° 0899	\$	1.150.000
07/07/2018	N° 0900	\$	1.090.000
08/07/2018	N° 0901	\$	600.000
08/07/2018	N° 0902	\$	420.000
08/07/2018	N° 0903	\$	400.000
08/07/2018	N° 0904	\$	1.080.000
08/07/2018	N° 0905	\$	380.000
08/07/2018	N° 0906	\$	380.000

08/07/2018	N° 0907	\$ 450.000
09/07/2018	N° 0908	\$ 260.000
10/07/2018	N° 0909	\$ 950.000
10/07/2018	N° 0910	\$ 230.000
12/07/2018	N° 0911	\$ 530.000
12/07/2018	N° 0912	\$ 1.160.000
12/07/2018	N° 0913	\$ 530.000
13/07/2018	N° 0914	\$ 680.000
14/07/2018	N° 0915	\$ 500.000
14/07/2018	N° 0916	\$ 580.000
14/07/2018	N° 0917	\$ 900.000
14/07/2018	N° 0918	\$ 1.300.000
14/07/2018	N° 0919	\$ 1.000.000
15/07/2018	N° 0920	\$ 760.000
15/07/2018	N° 0921	\$ 1.350.000
16/07/2018	N° 0922	\$ 520.000
17/07/2018	N° 0923	\$ 200.000
18/07/2018	N° 0924	\$ 600.000
19/07/2018	N° 0925	\$ 470.000
20/07/2018	N° 0926	\$ 1.400.000
21/07/2018	N° 0927	\$ 330.000
21/07/2018	N° 0928	\$ 280.000
21/07/2018	N° 0929	\$ 1.280.000
21/07/2018	N° 0930	\$ 650.000
21/07/2018	N° 0931	\$ 980.000
21/07/2018	N° 0932	\$ 280.000
21/07/2018	N° 0933	\$ 2.200.000
22/07/2018	N° 0934	\$ 1.280.000
22/07/2018	N° 0935	\$ 300.000

22/07/2018	N° 0936	\$	500.000
22/07/2018	N° 0937	\$	330.000
22/07/2018	N° 0938	\$	560.000
22/07/2018	N° 0939	\$	1.300.000
25/07/2018	N° 0940	\$	430.000
26/07/2018	N° 0941	\$	180.000
27/07/2018	N° 0942	\$	1.150.000
28/07/2018	N° 0943	\$	850.000
28/07/2018	N° 0944	\$	980.000
28/07/2018	N° 0945	\$	1.050.000
28/07/2018	N° 0946	\$	380.000
29/07/2018	N° 0947	\$	780.000
30/07/2018	N° 0948	\$	390.000
31/07/2018	N° 0949	\$	850.000
31/07/2018	N° 0950	\$	1.000.000
31/07/2018	N° 0951	\$	190.000
<b>AGOSTO</b>			
01/08/2018	N° 0952	\$	1.400.000
01/08/2018	N° 0953	\$	320.000
02/08/2018	N° 0954	\$	360.000
03/08/2018	N° 0955	\$	350.000
03/08/2018	N° 0956	\$	1.300.000
04/08/2018	N° 0957	\$	860.000
04/08/2018	N° 0958	\$	1.900.000
04/08/2018	N° 0959	\$	400.000
04/08/2018	N° 0960	\$	420.000
04/08/2018	N° 0961	\$	380.000
04/08/2018	N° 0962	\$	560.000
04/08/2018	N° 0963	\$	1.860.000

04/08/2018	N° 0964	\$	315.000
07/08/2018	N° 0965	\$	700.000
10/08/2018	N° 0966	\$	700.000
10/08/2018	N° 0967	\$	70.000
10/08/2018	N° 0968	\$	630.000
11/08/2018	N° 0969	\$	570.000
11/08/2018	N° 0970	\$	3.100.000
11/08/2018	N° 0971	\$	12.480.000
11/08/2018	N° 0972	\$	510.000
11/08/2018	N° 0973	\$	500.000
12/08/2018	N° 0974	\$	950.000
12/08/2018	N° 0975	\$	450.000
12/08/2018	N° 0976	\$	360.000
12/08/2018	N° 0977	\$	640.000
15/08/2018	N° 0978	\$	447.000
15/08/2018	N° 0979	\$	720.000
18/08/2018	N° 0980	\$	1.150.000
18/08/2018	N° 0981	\$	830.000
18/08/2018	N° 0982	\$	1.300.000
18/08/2018	N° 0983	\$	680.000
19/08/2018	N° 0984	\$	1.280.000
19/08/2018	N° 0985	\$	600.000
19/08/2018	N° 0986	\$	800.000
22/08/2018	N° 0987	\$	1.500.000
22/08/2018	N° 0988	\$	830.000
23/08/2018	N° 0989	\$	200.000
24/08/2018	N° 0990	\$	220.000
25/08/2018	N° 0991	\$	170.000
27/08/2018	N° 0992	\$	270.000

31/08/2018	N° 0993	\$	1.010.000
<b>SEPTIEMBRE</b>			
01/09/2018	N°0094	\$	1.180.000
03/09/2018	N°0095	\$	780.000
03/09/2018	N°0094	\$	560.000
04/09/2018	N°0095	\$	190.000
04/09/2018	N°0096	\$	1.580.000
08/09/2018	N°0097	\$	1.000.000
08/09/2018	N°0098	\$	160.000
09/09/2018	N°0099	\$	380.000
09/09/2018	N°0100	\$	610.000
10/09/2018	N°0101	\$	1.050.000
11/09/2018	N°0102	\$	600.000
13/09/2018	N°0103	\$	1.250.000
14/09/2018	N°0104	\$	900.000
14/09/2018	N°0105	\$	120.000
15/09/2018	N°0106	\$	800.000
15/09/2018	N°0107	\$	1.000.000
15/09/2018	N°0108	\$	380.000
16/09/2018	N°0109	\$	190.000
16/09/2018	N°0110	\$	1.150.000
16/09/2018	N°0111	\$	1.400.000
16/09/2018	N°0112	\$	1.200.000
16/09/2018	N°0113	\$	600.000
16/09/2018	N°0114	\$	210.000
17/09/2018	N°0115	\$	1.170.000
17/09/2018	N°0116	\$	450.000
19/09/2018	N°0117	\$	890.000
19/09/2018	N°0118	\$	70.000

21/09/2018	N°0119	\$ 400.000
21/09/2018	N°0120	\$ 2.660.000
22/09/2018	N°0121	\$ 1.620.000
23/09/2018	N°0122	\$ 900.000
23/09/2018	N°0123	\$ 740.000
23/09/2018	N°0124	\$ 2.220.000
23/09/2018	N°0125	\$ 220.000
27/09/2018	N°0126	\$ 1.000.000
29/09/2018	N°0127	\$ 800.000
29/09/2018	N°0128	\$ 560.000
29/09/2018	N°0129	\$ 430.000
29/09/2018	N°0130	\$ 180.000
29/09/2018	N°0131	\$ 1.100.000
30/09/2018	N°0132	\$ 1.340.000
30/10/2018	N°0133	\$ 210.000
30/11/2018	N°0134	\$ 420.000
<b>OCTUBRE</b>		
02/10/2018	N°0135	\$ 850.000
03/10/2018	N°0136	\$ 600.000
04/10/2018	N°0137	\$ 180.000
05/10/2018	N°0138	\$ 680.000
06/10/2018	N°0139	\$ 400.000
06/10/2018	N°0140	\$ 560.000
06/10/2018	N°0141	\$ 680.000
06/10/2018	N°0142	\$ 220.000
06/10/2018	N°0143	\$ 1.530.000
07/10/2018	N°0144	\$ 400.000
11/10/2018	N°0145	\$ 980.000
12/10/2018	N°0146	\$ 700.000

12/10/2018	N°0147	\$ 550.000
12/10/2018	N°0148	\$ 190.000
13/10/2018	N°0149	\$ 920.000
14/10/2018	N°0150	\$ 860.000
14/10/2018	N°0151	\$ 720.000
14/10/2018	N°0152	\$ 900.000
14/10/2018	N°0153	\$ 560.000
15/10/2018	N°0154	\$ 1.250.000
15/10/2018	N°0155	\$ 850.000
15/10/2018	N°0156	\$ 550.000
15/10/2018	N°0157	\$ 1.450.000
16/10/2018	N°0158	\$ 600.000
18/10/2018	N°0159	\$ 320.000
19/10/2018	N°0160	\$ 65.000
19/10/2018	N°0161	\$ 450.000
20/10/2018	N°0162	\$ 1.600.000
20/10/2018	N°0163	\$ 310.000
21/10/2018	N°0164	\$ 780.000
21/10/2018	N°0165	\$ 250.000
21/10/2018	N°0166	\$ 650.000
21/10/2018	N°0167	\$ 540.000
21/10/2018	N°0168	\$ 1.380.000
22/10/2018	N°0169	\$ 40.000
22/10/2018	N°0170	\$ 510.000
24/10/2018	N°0171	\$ 850.000
25/10/2018	N°0172	\$ 740.000
26/10/2018	N°0173	\$ 2.300.000
27/10/2018	N°0174	\$ 280.000
27/10/2018	N°0175	\$ 550.000

27/10/2018	N°0176	\$	550.000
28/10/2018	N°0177	\$	920.000
28/10/2018	N°0178	\$	160.000
30/10/2018	N°0179	\$	330.000
31/10/2018	N°0180	\$	820.000
<b>NOVIEMBRE</b>			
01/11/2018	N°0181	\$	1.100.000
01/11/2018	N°0182	\$	160.000
01/11/2018	N°0183	\$	720.000
03/11/2018	N°0184	\$	500.000
04/11/2018	N°0185	\$	660.000
04/11/2018	N°0186	\$	1.300.000
04/11/2018	N°0187	\$	1.800.000
04/11/2018	N°0188	\$	650.000
04/11/2018	N°0189	\$	430.000
04/11/2018	N°0190	\$	100.000
05/11/2018	N°0191	\$	1.030.000
06/11/2018	N°0192	\$	540.000
07/11/2018	N°0193	\$	700.000
08/11/2018	N°0194	\$	272.000
08/11/2018	N°0195	\$	880.000
09/11/2018	N°0196	\$	970.000
09/11/2018	N°0197	\$	280.000
10/11/2018	N°0198	\$	1.450.000
10/11/2018	N°0199	\$	200.000
11/11/2018	N°0200	\$	900.000
12/11/2018	N°0201	\$	200.000
12/11/2018	N°0202	\$	900.000
12/11/2018	N°0203	\$	330.000

13/11/2018	N°0204	\$ 640.000
14/11/2018	N°0205	\$ 600.000
14/11/2018	N°0206	\$ 200.000
14/11/2018	N°0207	\$ 1.490.000
15/11/2018	N°0208	\$ 260.000
16/11/2018	N°0209	\$ 250.000
17/11/2018	N°0210	\$ 2.250.000
17/11/2018	N°0211	\$ 1.100.000
17/11/2018	N°0212	\$ 140.000
17/11/2018	N°0213	\$ 320.000
17/11/2018	N°0214	\$ 850.000
17/11/2018	N°0215	\$ 1.350.000
18/11/2018	N°0216	\$ 950.000
18/11/2018	N°0217	\$ 1.300.000
18/11/2018	N°0218	\$ 730.000
19/11/2018	N°0219	\$ 450.000
19/11/2018	N°0220	\$ 380.000
19/11/2018	N°0221	\$ 1.400.000
20/11/2018	N°0222	\$ 1.030.000
22/11/2018	N°0223	\$ 520.000
22/11/2018	N°0224	\$ 760.000
24/11/2018	N°0225	\$ 730.000
24/11/2018	N°0226	\$ 620.000
25/11/2018	N°0227	\$ 1.000.000
25/11/2018	N°0228	\$ 1.450.000
25/11/2018	N°0229	\$ 920.000
25/11/2018	N°0230	\$ 1.440.000
25/11/2018	N°0231	\$ 1.850.000
26/11/2018	N°0232	\$ 800.000

26/11/2018	N°0233	\$	200.000
26/11/2018	N°0234	\$	920.000
27/11/2018	N°0235	\$	650.000
28/11/2018	N°0236	\$	1.350.000
28/11/2018	N°0237	\$	750.000

## GASTOS MENSUALES DE SEPTIEMBRE – OCTUBRE

SEPTIEMBRE			
REFERENCIA	SALIDAS	VALOR	TOTAL
Madera	4300	\$ 2.000	\$ 8.600.000
Arandelas	120	\$ 400	\$ 48.000
Grapa Esqueletera	2	\$ 65.000	\$ 130.000
Grapa 8010	6	\$ 7.000	\$ 42.000
Herrajes	8	\$ 4.300	\$ 34.400
Monedas	40	\$ 1.000	\$ 40.000
Pata Flotante Café	72	\$ 2.000	\$ 144.000
Pata Flotante Negra	40	\$ 2.000	\$ 80.000
Pata Madera L Café	24	\$ 3.000	\$ 72.000
Pata Madera L Lisa Café	16	\$ 2.500	\$ 40.000
Pata Madera L Lisa Negra	16	\$ 2.000	\$ 32.000
Pata Madera L Negra	56	\$ 3.000	\$ 168.000
Pata Metálica 10cm	280	\$ 1.300	\$ 364.000
Pata metálica 5cm	28	\$ 700	\$ 19.600
Pata Metálica Café	32	\$ 1.500	\$ 48.000
Pata Metálica L	48	\$ 800	\$ 38.400
Pata Metálica Gris/Negra	32	\$ 1.500	\$ 48.000
Patas Plástica	32	\$ 350	\$ 11.200
Rodachinas 1.3	8	\$ 1.300	\$ 10.400
Rodachinas 1.9	8	\$ 1.500	\$ 12.000
Tornillos	60	\$ 400	\$ 24.000
Tornillos de 1 y media	500	\$ 25	\$ 12.500
Tornillos de 1"	500	\$ 17	\$ 8.500
Tuercas	60	\$ 400	\$ 24.000
Swarosky	50	\$ 700	\$ 35.000
Uñas	16	\$ 1.000	\$ 16.000
Almohadas Brigith	80	\$ 6.000	\$ 480.000
Almohadas Troqueladas	12	\$ 20.000	\$ 240.000
Almohadas Viscoelastica	8	\$ 60.000	\$ 480.000
Protectores 100	14	\$ 22.000	\$ 308.000
Protectores 1,20	18	\$ 22.000	\$ 396.000
Protectores 1,40	28	\$ 22.000	\$ 616.000

Protector Toalla 1.00	2	\$ 25.000	\$ 50.000
Protector Toalla 1.20	5	\$ 30.000	\$ 150.000
Protector Toalla 1.40	10	\$ 35.000	\$ 350.000
Protector Toalla 1.60	2	\$ 35.000	\$ 70.000
Protector Toalla 2*2	4	\$ 40.000	\$ 160.000
Lamina Espuma Naranja 1,00*1,90*2,5 D: 23	8	\$ 14.000	\$ 112.000
Lamina Espuma Naranja 1,00*1,90*9 D:23	4	\$ 50.000	\$ 200.000
Lamina Espuma Naranja 1,20*1,90*2,5 D: 23	12	\$ 16.500	\$ 198.000
Lamina Espuma Naranja 1,20*1,90*5 D: 23	6	\$ 32.500	\$ 195.000
Lamina Espuma Naranja 1,40*1,90*2,5 D: 23	36	\$ 20.000	\$ 720.000
Lamina Espuma Naranja 1,40*1,90*3 D:23	16	\$ 23.200	\$ 371.200
Lamina Espuma Naranja 1,40*1,90*3,5 D:23	24	\$ 27.000	\$ 648.000
Lamina Espuma Naranja 1,40*1,90*4 D:23	16	\$ 31.000	\$ 496.000
Lamina Espuma Naranja 1,40*1,90*5 D:23	4	\$ 38.500	\$ 154.000
Lamina Espuma Poliflex Rosada 1,40*1,90*5 D:26	8	\$ 55.000	\$ 440.000
Lamina Espuma Penta Gris 1,20*1,90*5 D:26	6	\$ 44.000	\$ 264.000
Lamina Espuma Penta Gris 1,40*1,90*5 D:26	10	\$ 51.000	\$ 510.000
Lamina Espuma Rosada 1,40*1,90*1,4 D:20	16	\$ 9.500	\$ 152.000
Lamina Espuma Rosada 1,40*1,90*1,8 D:20	12	\$ 13.000	\$ 156.000
Lamina Cassata 1,00*1,90*13 D:90	8	\$ 128.000	\$ 1.024.000
Lamina Cassata 1,20*1,90*13 D:90	12	\$ 134.000	\$ 1.608.000
Lamina Cassata 1,40*1,90*9 D:90	6	\$ 140.000	\$ 840.000
Lamina Cassata 1,40*1,90*13 D:90	12	\$ 156.000	\$ 1.872.000
Panales 2,00*2,00	2	\$ 135.000	\$ 270.000
Panales 1,20*1,90	16	\$ 83.000	\$ 1.328.000
Panales 1,40*1,90	24	\$ 93.000	\$ 2.232.000
Panales 1,60*1,90	2	\$ 115.000	\$ 230.000
Panales 1,00*1,80	1	\$ 70.000	\$ 70.000
Panales 1,00*1,30	0	\$ 50.000	\$ -
Panales 100*1,90	12	\$ 73.000	\$ 876.000
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 19.768.200</b>

OCTUBRE			
REFERENCIA	SALIDAS	VALOR	TOTAL
Madera	2900	\$ 2.000	\$ 5.800.000
Arandelas	40	\$ 400	\$ 16.000
Grapa Esqueletera	2	\$ 65.000	\$ 130.000
Grapa 8010	4	\$ 7.000	\$ 28.000
Herrajes	6	\$ 4.300	\$ 25.800
Monedas	8	\$ 1.000	\$ 8.000
Pata Flotante Café	24	\$ 2.000	\$ 48.000
Pata Flotante Negra	16	\$ 2.000	\$ 32.000
Pata Madera L Café	12	\$ 3.000	\$ 36.000
Pata Madera L Lisa Café	8	\$ 2.500	\$ 20.000
Pata Madera L Lisa Negra	8	\$ 2.000	\$ 16.000
Pata Madera L Negra	16	\$ 3.000	\$ 48.000
Pata Metálica 10cm	200	\$ 1.300	\$ 260.000
Pata metálica 5cm	16	\$ 700	\$ 11.200
Pata Metálica Café	16	\$ 1.500	\$ 24.000
Pata Metálica L	24	\$ 800	\$ 19.200
Pata Metálica Gris/Negra	16	\$ 1.500	\$ 24.000
Patas Plástica	24	\$ 350	\$ 8.400
Rodachinas 1.3	12	\$ 1.300	\$ 15.600
Rodachinas 1.9	6	\$ 1.500	\$ 9.000
Tornillos	20	\$ 400	\$ 8.000
Tornillos de 1 y media	400	\$ 25	\$ 10.000
Tornillos de 1"	300	\$ 17	\$ 5.100
Tuercas	40	\$ 400	\$ 16.000
Swarosky	24	\$ 700	\$ 16.800
Uñas	8	\$ 1.000	\$ 8.000
Almohadas Brigith	45	\$ 6.000	\$ 270.000
Almohadas Troqueladas	6	\$ 20.000	\$ 120.000
Almohadas Viscoelastica	2	\$ 60.000	\$ 120.000
Protectores 100	10	\$ 22.000	\$ 220.000
Protectores 1,20	15	\$ 22.000	\$ 330.000
Protectores 1,40	20	\$ 22.000	\$ 440.000
Protector Toalla 1.00	0	\$ 25.000	\$ -
Protector Toalla 1.20	5	\$ 30.000	\$ 150.000
Protector Toalla 1.40	6	\$ 35.000	\$ 210.000

Protector Toalla 1.60	0	\$ 35.000	\$ -
Protector Toalla 2*2	0	\$ 40.000	\$ -
Lamina Espuma Naranja 1,00*1,90*2,5 D: 23	6	\$ 14.000	\$ 84.000
Lamina Espuma Naranja 1,00*1,90*9 D:23	4	\$ 50.000	\$ 200.000
Lamina Espuma Naranja 1,20*1,90*2,5 D: 23	8	\$ 16.500	\$ 132.000
Lamina Espuma Naranja 1,20*1,90*5 D: 23	6	\$ 32.500	\$ 195.000
Lamina Espuma Naranja 1,40*1,90*2,5 D: 23	12	\$ 20.000	\$ 240.000
Lamina Espuma Naranja 1,40*1,90*3 D:23	10	\$ 23.200	\$ 232.000
Lamina Espuma Naranja 1,40*1,90*3,5 D:23	10	\$ 27.000	\$ 270.000
Lamina Espuma Naranja 1,40*1,90*4 D:23	14	\$ 31.000	\$ 434.000
Lamina Espuma Naranja 1,40*1,90*5 D:23	4	\$ 38.500	\$ 154.000
Lamina Espuma Poliflex Rosada 1,40*1,90*5 D:26	4	\$ 55.000	\$ 220.000
Lamina Espuma Penta Gris 1,20*1,90*5 D:26	5	\$ 44.000	\$ 220.000
Lamina Espuma Penta Gris 1,40*1,90*5 D:26	8	\$ 51.000	\$ 408.000
Lamina Espuma Rosada 1,40*1,90*1,4 D:20	14	\$ 9.500	\$ 133.000
Lamina Espuma Rosada 1,40*1,90*1,8 D:20	9	\$ 13.000	\$ 117.000
Lamina Cassata 1,00*1,90*13 D:90	8	\$ 128.000	\$ 1.024.000
Lamina Cassata 1,20*1,90*13 D:90	8	\$ 134.000	\$ 1.072.000
Lamina Cassata 1,40*1,90*9 D:90	6	\$ 140.000	\$ 840.000
Lamina Cassata 1,40*1,90*13 D:90	8	\$ 156.000	\$ 1.248.000
Panales 2,00*2,00		\$ 135.000	\$ -
Panales 1,20*1,90	7	\$ 83.000	\$ 581.000
Panales 1,40*1,90	18	\$ 93.000	\$ 1.674.000
Panales 1,60*1,90	2	\$ 115.000	\$ 230.000
Panales 1,00*1,80	1	\$ 70.000	\$ 70.000
Panales 1,00*1,30	0	\$ 50.000	\$ -
Panales 100*1,90	10	\$ 73.000	\$ 730.000
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 19.011.100</b>

NOVIEMBRE			
REFERENCIA	SALIDAS	VALOR	TOTAL
Madera	4800	\$ 2.000	\$ 9.600.000
Arandelas	140	\$ 400	\$ 56.000
Grapa Esqueletera	3	\$ 65.000	\$ 195.000
Grapa 8010	6	\$ 7.000	\$ 42.000
Herrajes	10	\$ 4.300	\$ 43.000
Monedas	30	\$ 1.000	\$ 30.000
Pata Flotante Café	16	\$ 2.000	\$ 32.000
Pata Flotante Negra	20	\$ 2.000	\$ 40.000
Pata Madera L Café	36	\$ 3.000	\$ 108.000
Pata Madera L Lisa Café	16	\$ 2.500	\$ 40.000
Pata Madera L Lisa Negra	12	\$ 2.000	\$ 24.000
Pata Madera L Negra	36	\$ 3.000	\$ 108.000
Pata Metalica 10cm	320	\$ 1.300	\$ 416.000
Pata metalica 5cm	36	\$ 700	\$ 25.200
Pata Metalica Café	16	\$ 1.500	\$ 24.000
Pata Metalica L	32	\$ 800	\$ 25.600
Pata Metalica Gris/Negra	24	\$ 1.500	\$ 36.000
Patas Plástica	24	\$ 350	\$ 8.400
Rodachines 1.3	12	\$ 1.300	\$ 15.600
Rodachones 1.9	8	\$ 1.500	\$ 12.000
Tornillos	70	\$ 400	\$ 28.000
Tornillos de 1 y media	500	\$ 25	\$ 12.500
Tornillos de 1"	1000	\$ 17	\$ 17.000
Tuercas	70	\$ 400	\$ 28.000
Swarosky	50	\$ 700	\$ 35.000
Uñas	24	\$ 1.000	\$ 24.000
Almohadas Brigith	70	\$ 6.000	\$ 420.000
Almohadas Croqueladas	10	\$ 20.000	\$ 200.000
Almohadas Viscoelastica	4	\$ 60.000	\$ 240.000
Protectores 100	15	\$ 22.000	\$ 330.000
Protectores 1,20	15	\$ 22.000	\$ 330.000
Protectores 1,40	24	\$ 22.000	\$ 528.000

Protector Toalla 1.00	2	\$ 25.000	\$ 50.000
Protector Toalla 1.20	3	\$ 30.000	\$ 90.000
Protector Toalla 1.40	10	\$ 35.000	\$ 350.000
Protector Toalla 1.60	4	\$ 35.000	\$ 140.000
Protector Toalla 2*2	0	\$ 40.000	\$ -
Lamina Espuma Naranja 1,00*1,90*2,5 D: 23	6	\$ 14.000	\$ 84.000
Lamina Espuma Naranja 1,00*1,90*9 D:23	4	\$ 50.000	\$ 200.000
Lamina Espuma Naranja 1,20*1,90*2,5 D: 23	12	\$ 16.500	\$ 198.000
Lamina Espuma Naranja 1,20*1,90*5 D: 23	8	\$ 32.500	\$ 260.000
Lamina Espuma Naranja 1,40*1,90*2,5 D: 23	14	\$ 20.000	\$ 280.000
Lamina Espuma Naranja 1,40*1,90*3 D:23	14	\$ 23.200	\$ 324.800
Lamina Espuma Naranja 1,40*1,90*3,5 D:23	12	\$ 27.000	\$ 324.000
Lamina Espuma Naranja 1,40*1,90*4 D:23	20	\$ 31.000	\$ 620.000
Lamina Espuma Naranja 1,40*1,90*5 D:23	6	\$ 38.500	\$ 231.000
Lamina Espuma Poliflex Rosada 1,40*1,90*5 D:26	11	\$ 55.000	\$ 605.000
Lamina Espuma Penta Gris 1,20*1,90*5 D:26	6	\$ 44.000	\$ 264.000
Lamina Espuma Penta Gris 1,40*1,90*5 D:26	8	\$ 51.000	\$ 408.000
Lamina Espuma Rosada 1,40*1,90*1,4 D:20	16	\$ 9.500	\$ 152.000
Lamina Espuma Rosada 1,40*1,90*1,8 D:20	10	\$ 13.000	\$ 130.000
Lamina Cassata 1,00*1,90*13 D:90	10	\$ 128.000	\$ 1.280.000
Lamina Cassata 1,20*1,90*13 D:90	10	\$ 134.000	\$ 1.340.000
Lamina Cassata 1,40*1,90*9 D:90	6	\$ 140.000	\$ 840.000
Lamina Cassata 1,40*1,90*13 D:90	9	\$ 156.000	\$ 1.404.000
Panales 2,00*2,00	2	\$ 135.000	\$ 270.000
Panales 1,20*1,90	12	\$ 83.000	\$ 996.000
Panales 1,40*1,90	24	\$ 93.000	\$ 2.232.000
Panales 1,60*1,90	3	\$ 115.000	\$ 345.000
Panales 1,00*1,80	0	\$ 70.000	\$ -
Panales 1,00*1,30	0	\$ 50.000	\$ -
Panales 100*1,90	11	\$ 73.000	\$ 803.000
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 27.294.100</b>

**Inventario De Bodega (Septiembre, Octubre, Noviembre)**

REFERENCIA	SEPTIEMBRE				
	CANTIDADES	VALOR UNIT.	VALOR T.	PROVEEDOR	SALIDAS
Arandelas	120	400	\$ 48.000	Sumin	120
Grapa Esqueletera	3	65000	\$ 195.000	Sumin	2
Grapa 8010	35	7000	\$ 245.000	Sumin	6
Herrajes	11	4300	\$ 47.300	Sumin	8
Monedas	32	1000	\$ 32.000	Sumin	40
Pata Flotante Café	106	2000	\$ 212.000	Sumin	72
Pata Flotante Negra	136	2000	\$ 272.000	Sumin	40
Pata Madera L Café	142	3000	\$ 426.000	Sumin	24
Pata Madera L Lisa Café	20	2500	\$ 50.000	Sumin	16
Pata Madera L Lisa Negra	30	2000	\$ 60.000	Sumin	16
Pata Madera L Negra	80	3000	\$ 240.000	Sumin	56
Pata Metalica 10cm	280	1300	\$ 364.000	Sumin	280
Pata metalica 5cm	40	700	\$ 28.000	Sumin	28
Pata Metalica Café	110	1500	\$ 165.000	Sumin	32
Pata Metalica L	64	800	\$ 51.200	Sumin	48
Pata Metalica Gris/Negra	48	1500	\$ 72.000	Sumin	32
Patas Plástica	36	350	\$ 12.600	Sumin	32
Rodachines 1.3	24	1300	\$ 31.200	Sumin	8
Rodachones 1.9	24	1500	\$ 36.000	Sumin	8
Tornillos	60	400	\$ 24.000	Sumin	60
Tornillos de 1 y media	500	25	\$ 12.500	Sumin	500
Tornillos de 1"	500	17	\$ 8.500	Sumin	500
Tuercas	120	400	\$ 48.000	Sumin	60
Swarosky	130	700	\$ 91.000	Sumin	50
Uñas	31	1000	\$ 31.000	Sumin	16
Almohadas Brigith	60	6000	\$ 360.000	Brigith	80
Almohadas Croqueladas	25	20000	\$ 500.000	Brigith	12
Almohadas Viscoelastica	25	60000	\$ 1.500.000	Brigith	8
Protectores 100	10	22000	\$ 220.000	Royal Bed	14
Protectores 1,20	15	22000	\$ 330.000	Royal Bed	18
Protectores 1,40	20	22000	\$ 440.000	Royal Bed	28
Protector Toalla 1.00	4	25000	\$ 100.000	Royal Bed	2
Protector Toalla 1.20	5	30000	\$ 150.000	Royal Bed	5
Protector Toalla 1.40	8	35000	\$ 280.000	Royal Bed	10
Protector Toalla 1.60	3	35000	\$ 105.000	Royal Bed	2
Protector Toalla 2*2	2	40000	\$ 80.000	Royal Bed	4
Lamina Espuma Naranja 1,00*1,90*2,5 D: 23	25	14000	\$ 350.000	Espumados Santa Fe	8
Lamina Espuma Naranja 1,00*1,90*9 D:23	20	50000	\$ 1.000.000	Espumados Santa Fe	4
Lamina Espuma Naranja 1,20*1,90*2,5 D: 23	26	16500	\$ 429.000	Espumados Santa Fe	12
Lamina Espuma Naranja 1,20*1,90*5 D: 23	35	32500	\$ 1.137.500	Espumados Santa Fe	6
Lamina Espuma Naranja 1,40*1,90*2,5 D: 23	45	20000	\$ 900.000	Espumados Santa Fe	36
Lamina Espuma Naranja 1,40*1,90*3 D:23	38	23200	\$ 881.600	Espumados Santa Fe	16
Lamina Espuma Naranja 1,40*1,90*3,5 D:23	46	27000	\$ 1.242.000	Espumados Santa Fe	24
Lamina Espuma Naranja 1,40*1,90*4 D:23	48	31000	\$ 1.488.000	Espumados Santa Fe	16
Lamina Espuma Naranja 1,40*1,90*5 D:23	50	38500	\$ 1.925.000	Espumados Santa Fe	4
Lamina Espuma Poliflex Rosada 1,40*1,90*5 D:26	35	55000	\$ 1.925.000	Espumados Santa Fe	8
Lamina Espuma Penta Gris 1,20*1,90*5 D:26	18	44000	\$ 792.000	Espumados Santa Fe	6
Lamina Espuma Penta Gris 1,40*1,90*5 D:26	35	51000	\$ 1.785.000	Espumados Santa Fe	10
Lamina Espuma Rosada 1,40*1,90*1,4 D:20	38	9500	\$ 361.000	Espumados Santa Fe	16
Lamina Espuma Rosada 1,40*1,90*1,8 D:20	25	13000	\$ 325.000	Espumados Santa Fe	12
Lamina Cassata 1,00*1,90*13 D:90	15	128000	\$ 1.920.000	Espumados Santa Fe	8
Lamina Cassata 1,20*1,90*13 D:90	22	134000	\$ 2.948.000	Espumados Santa Fe	12
Lamina Cassata 1,40*1,90*9 D:90	36	140000	\$ 5.040.000	Espumados Santa Fe	6
Lamina Cassata 1,40*1,90*13 D:90	40	156000	\$ 6.240.000	Espumados Santa Fe	12
Panales 2,00*2,00	5	135000	\$ 675.000	Induasis	2
Panales 1,20*1,90	25	83000	\$ 2.075.000	Induasis	16
Panales 1,40*1,90	33	93000	\$ 3.069.000	Induasis	24
Panales 1,60*1,90	8	115000	\$ 920.000	Induasis	2
Panales 1,00*1,80	2	70000	\$ 140.000	Induasis	1
Panalesd 1,00*1,30	1	50000	\$ 50.000	Induasis	0
Panales 100*1,90	15	73000	\$ 1.095.000	Induasis	12
<b>TOTAL</b>		<b>73</b>	<b>\$ 45.580.400</b>		

REFERENCIA	OCTUBRE					
	ENTRADAS	CANTIDADES	VALOR UNIT.	VALOR T.	PROVEEDOR	SALIDAS
Arandelas	120	120	400	\$ 48.000	Sumin	40
Grapa Esqueletera	2	3	65000	\$ 195.000	Sumin	2
Grapa 8010		29	7000	\$ 203.000	Sumin	4
Herrajes	10	13	4300	\$ 55.900	Sumin	6
Monedas	20	70	1000	\$ 70.000	Sumin	8
Pata Flotante Café		34	2000	\$ 68.000	Sumin	24
Pata Flotante Negra		96	2000	\$ 192.000	Sumin	16
Pata Madera L Café		118	3000	\$ 354.000	Sumin	12
Pata Madera L Lisa Café		4	2500	\$ 10.000	Sumin	8
Pata Madera L Lisa Negra		14	2000	\$ 28.000	Sumin	8
Pata Madera L Negra	20	44	3000	\$ 132.000	Sumin	16
Pata Metalica 10cm	300	300	1300	\$ 390.000	Sumin	200
Pata metalica 5cm	40	52	700	\$ 36.400	Sumin	16
Pata Metalica Café		78	1500	\$ 117.000	Sumin	16
Pata Metalica L		16	800	\$ 12.800	Sumin	24
Pata Metalica Gris/Negra	24	40	1500	\$ 60.000	Sumin	16
Patas Plástica	10	14	350	\$ 4.900	Sumin	24
Rodachines 1.3		16	1300	\$ 20.800	Sumin	12
Rodachones 1.9		16	1500	\$ 24.000	Sumin	6
Tornillos	40	40	400	\$ 16.000	Sumin	20
Tornillos de 1 y media	1000	1000	25	\$ 25.000	Sumin	400
Tornillos de 1"	1000	1000	17	\$ 17.000	Sumin	300
Tuercas	80	140	400	\$ 56.000	Sumin	40
Swarosky		80	700	\$ 56.000	Sumin	24
Uñas		15	1000	\$ 15.000	Sumin	8
Almohadas Brighith	80	60	6000	\$ 360.000	Brighith	45
Almohadas Croqueladas	12	25	20000	\$ 500.000	Brighith	6
Almohadas Viscoelastica		17	60000	\$ 1.020.000	Brighith	2
Protectores 100	15	11	22000	\$ 242.000	Royal Bed	10
Protectores 1,20	15	12	22000	\$ 264.000	Royal Bed	15
Protectores 1,40	25	17	22000	\$ 374.000	Royal Bed	20
Protector Toalla 1.00	3	5	25000	\$ 125.000	Royal Bed	0
Protector Toalla 1.20	5	5	30000	\$ 150.000	Royal Bed	5
Protector Toalla 1.40	10	8	35000	\$ 280.000	Royal Bed	6
Protector Toalla 1.60	4	5	35000	\$ 175.000	Royal Bed	0
Protector Toalla 2*2	2	0	40000	\$ -	Royal Bed	0
Lamina Espuma Naranja 1,00*1,90*2,5 D: 23	10	27	14000	\$ 378.000	Espumados Santa Fe	6
Lamina Espuma Naranja 1,00*1,90*9 D:23		16	50000	\$ 800.000	Espumados Santa Fe	4
Lamina Espuma Naranja 1,20*1,90*2,5 D: 23	20	34	16500	\$ 561.000	Espumados Santa Fe	8
Lamina Espuma Naranja 1,20*1,90*5 D: 23		29	32500	\$ 942.500	Espumados Santa Fe	6
Lamina Espuma Naranja 1,40*1,90*2,5 D: 23	20	29	20000	\$ 580.000	Espumados Santa Fe	12
Lamina Espuma Naranja 1,40*1,90*3 D:23		22	23200	\$ 510.400	Espumados Santa Fe	10
Lamina Espuma Naranja 1,40*1,90*3,5 D:23		22	27000	\$ 594.000	Espumados Santa Fe	10
Lamina Espuma Naranja 1,40*1,90*4 D:23		32	31000	\$ 992.000	Espumados Santa Fe	14
Lamina Espuma Naranja 1,40*1,90*5 D:23		46	38500	\$ 1.771.000	Espumados Santa Fe	4
Lamina Espuma Poliflex Rosada 1,40*1,90*5 D:26		27	55000	\$ 1.485.000	Espumados Santa Fe	4
Lamina Espuma Penta Gris 1,20*1,90*5 D:26		12	44000	\$ 528.000	Espumados Santa Fe	5
Lamina Espuma Penta Gris 1,40*1,90*5 D:26		25	51000	\$ 1.275.000	Espumados Santa Fe	8
Lamina Espuma Rosada 1,40*1,90*1,4 D:20		22	9500	\$ 209.000	Espumados Santa Fe	14
Lamina Espuma Rosada 1,40*1,90*1,8 D:20		13	13000	\$ 169.000	Espumados Santa Fe	9
Lamina Cassata 1,00*1,90*13 D:90	20	27	128000	\$ 3.456.000	Espumados Santa Fe	8
Lamina Cassata 1,20*1,90*13 D:90	20	30	134000	\$ 4.020.000	Espumados Santa Fe	8
Lamina Cassata 1,40*1,90*9 D:90	20	50	140000	\$ 7.000.000	Espumados Santa Fe	6
Lamina Cassata 1,40*1,90*13 D:90	20	48	156000	\$ 7.488.000	Espumados Santa Fe	8
Panales 2,00*2,00		3	135000	\$ 405.000	Induasis	
Panales 1,20*1,90		9	83000	\$ 747.000	Induasis	7
Panales 1,40*1,90	10	19	93000	\$ 1.767.000	Induasis	18
Panales 1,60*1,90	2	8	115000	\$ 920.000	Induasis	2
Panales 1,00*1,80	1	2	70000	\$ 140.000	Induasis	1
Panalesd 1,00*1,30		1	50000	\$ 50.000	Induasis	0
Panales 100*1,90	20	23	73000	\$ 1.679.000	Induasis	10
<b>TOTAL</b>				<b>\$ 44.163.700</b>		

REFERENCIA	NOVIEMBRE					
	ENTRADAS	CANTIDADES	VALOR UNIT.	VALOR T.	PROVEEDOR	SALIDAS
Arandelas	140	220	400	\$ 88.000	Sumin	140
Grapa Esqueletera	6	7	65000	\$ 455.000	Sumin	3
Grapa 8010	20	45	7000	\$ 315.000	Sumin	6
Herrajes	20	27	4300	\$ 116.100	Sumin	10
Monedas	20	82	1000	\$ 82.000	Sumin	30
Pata Flotante Café	50	60	2000	\$ 120.000	Sumin	16
Pata Flotante Negra	40	120	2000	\$ 240.000	Sumin	20
Pata Madera L Café	20	126	3000	\$ 378.000	Sumin	36
Pata Madera L Lisa Café	44	40	2500	\$ 100.000	Sumin	16
Pata Madera L Lisa Negra	50	56	2000	\$ 112.000	Sumin	12
Pata Madera L Negra	24	52	3000	\$ 156.000	Sumin	36
Pata Metalica 10cm	300	400	1300	\$ 520.000	Sumin	320
Pata metalica 5cm	30	66	700	\$ 46.200	Sumin	36
Pata Metalica Café	20	82	1500	\$ 123.000	Sumin	16
Pata Metalica L	80	72	800	\$ 57.600	Sumin	32
Pata Metalica Gris/Negra	60	84	1500	\$ 126.000	Sumin	24
Patás Plástica	70	60	350	\$ 21.000	Sumin	24
Rodachines 1.3	24	28	1300	\$ 36.400	Sumin	12
Rodachones 1.9	24	34	1500	\$ 51.000	Sumin	8
Tornillos	70	90	400	\$ 36.000	Sumin	70
Tornillos de 1 y media	1000	1600	25	\$ 40.000	Sumin	500
Tornillos de 1"	1000	1700	17	\$ 28.900	Sumin	1000
Tuercas	140	240	400	\$ 96.000	Sumin	70
Swarosky	30	86	700	\$ 60.200	Sumin	50
Uñas	40	47	1000	\$ 47.000	Sumin	24
Almohadas Brigith	100	115	6000	\$ 690.000	Brigith	70
Almohadas Croqueladas	12	31	20000	\$ 620.000	Brigith	10
Almohadas Viscoelastica		15	60000	\$ 900.000	Brigith	4
Protectores 100	30	31	22000	\$ 682.000	Royal Bed	15
Protectores 1,20	40	37	22000	\$ 814.000	Royal Bed	15
Protectores 1,40	60	57	22000	\$ 1.254.000	Royal Bed	24
Protector Toalla 1.00		5	25000	\$ 125.000	Royal Bed	2
Protector Toalla 1.20	10	10	30000	\$ 300.000	Royal Bed	3
Protector Toalla 1.40	10	12	35000	\$ 420.000	Royal Bed	10
Protector Toalla 1.60	5	10	35000	\$ 350.000	Royal Bed	4
Protector Toalla 2*2	2	2	40000	\$ 80.000	Royal Bed	0
Lamina Espuma Naranja 1,00*1,90*2,5 D: 23	40	61	14000	\$ 854.000	Espumados Santa Fe	6
Lamina Espuma Naranja 1,00*1,90*9 D:23	40	52	50000	\$ 2.600.000	Espumados Santa Fe	4
Lamina Espuma Naranja 1,20*1,90*2,5 D: 23	40	66	16500	\$ 1.089.000	Espumados Santa Fe	12
Lamina Espuma Naranja 1,20*1,90*5 D: 23	40	63	32500	\$ 2.047.500	Espumados Santa Fe	8
Lamina Espuma Naranja 1,40*1,90*2,5 D: 23	40	57	20000	\$ 1.140.000	Espumados Santa Fe	14
Lamina Espuma Naranja 1,40*1,90*3 D:23	80	92	23200	\$ 2.134.400	Espumados Santa Fe	14
Lamina Espuma Naranja 1,40*1,90*3,5 D:23	40	52	27000	\$ 1.404.000	Espumados Santa Fe	12
Lamina Espuma Naranja 1,40*1,90*4 D:23	40	58	31000	\$ 1.798.000	Espumados Santa Fe	20
Lamina Espuma Naranja 1,40*1,90*5 D:23	40	82	38500	\$ 3.157.000	Espumados Santa Fe	6
Lamina Espuma Poliflex Rosada 1,40*1,90*5 D:26	40	63	55000	\$ 3.465.000	Espumados Santa Fe	11
Lamina Espuma Penta Gris 1,20*1,90*5 D:26	40	47	44000	\$ 2.068.000	Espumados Santa Fe	6
Lamina Espuma Penta Gris 1,40*1,90*5 D:26	40	57	51000	\$ 2.907.000	Espumados Santa Fe	8
Lamina Espuma Rosada 1,40*1,90*1,4 D:20	40	48	9500	\$ 456.000	Espumados Santa Fe	16
Lamina Espuma Rosada 1,40*1,90*1,8 D:20	40	44	13000	\$ 572.000	Espumados Santa Fe	10
Lamina Cassata 1,00*1,90*13 D:90	40	59	128000	\$ 7.552.000	Espumados Santa Fe	10
Lamina Cassata 1,20*1,90*13 D:90	40	62	134000	\$ 8.308.000	Espumados Santa Fe	10
Lamina Cassata 1,40*1,90*9 D:90	40	84	140000	\$ 11.760.000	Espumados Santa Fe	6
Lamina Cassata 1,40*1,90*13 D:90	40	80	156000	\$ 12.480.000	Espumados Santa Fe	9
Panales 2,00*2,00	20	23	135000	\$ 3.105.000	Induasis	2
Panales 1,20*1,90	30	32	83000	\$ 2.656.000	Induasis	12
Panales 1,40*1,90	50	51	93000	\$ 4.743.000	Induasis	24
Panales 1,60*1,90	20	26	115000	\$ 2.990.000	Induasis	3
Panales 1,00*1,80	2	3	70000	\$ 210.000	Induasis	0
Panalesd 1,00*1,30	2	3	50000	\$ 150.000	Induasis	0
Panales 100*1,90	20	33	73000	\$ 2.409.000	Induasis	11
<b>TOTAL</b>				<b>\$ 91.741.300</b>		