**Consideraciones de Notas para Abel:**

Revisando las cosas planteadas en el último documento considero las agrupaciones realizadas pudieran funcionar de manera correcta más considero oportuno preservar ambos conceptos en módulos independientes. La experiencia trabajando inventarios en mi trayecto laboral me sugiere que exista limpiezas y separación entre el módulo 1 y el módulo 3. La gestión de productos funcionaria como un nomenclador quedando todo tipo de análisis de stock en la parte de gestión de inventarios.

Sobre el módulo de Proveedores la señorita Dayana brindo su visión y ese en particular debe ser estructurado a sus comodidades, pues ella es la que gestiona hoy todo lo referente a compras y proveedores.

Referente a las notificaciones coincido en que sean vía app y mediante correo electrónico. Con eso sería suficiente.

Sobre las definiciones intentaré irles dando mi visión en cuanto a criterios, como siempre en espera de sus consideraciones y aportaciones. Los puntos los separé por letras de la a a) la d) en el orden respectivo que me lo pidieron, atendiendo que utilizaron viñetas.

**A). Reposición Manual de Inventario**

La reposición manual implica que el personal encargado de la gestión de inventarios supervise y tome decisiones activamente sobre cuándo y cuánto reponer. A continuación, describo pasos y consideraciones:

**Pasos en la reposición manual:**

1. **Monitoreo constante:** El encargado de inventarios debe realizar revisiones periódicas del stock de productos para asegurarse de que no se agoten.
2. **Determinar niveles de pedido:** Basándose en la experiencia, el volumen de ventas o la temporada, el encargado define el nivel mínimo de inventario necesario para cada producto (nivel de punto de reorden). Cuando el inventario de un artículo baja de ese nivel, se ordena una reposición.
3. **Revisión de la demanda histórica:** Los encargados de inventarios revisan datos históricos de ventas para prever qué productos tienen mayor demanda en ciertos periodos.
4. **Orden de compra:** Se realiza manualmente una orden de compra con el proveedor para reponer los productos faltantes.
5. **Ajustes según necesidades:** Si los productos no se venden como se esperaba, se puede decidir ajustar el nivel de reposición.

**Nota:** Todo le relacionado con reabastecimiento de inventarios estarían vinculado a la supervisión nuestra desde aquí, pues seríamos nosotros los encargados de garantizar dicho flujo.

Dejo aquí unos puntos que me gustarían revisaran donde intento dar puntos fuertes y puntos débiles. Entiendo esta parte sería netamente humana, de ahí la importancia de facilitar la operación en el software en vistas al encargado designado para ello.

**Ventajas:**

* Control total sobre el proceso.
* Flexibilidad para adaptarse a situaciones impredecibles.

**Desventajas:**

* Mayor carga de trabajo para el personal encargado.
* Errores humanos en la estimación de cantidades o tiempos de reposición.
* Dependencia de la habilidad y experiencia del equipo.

**2. Reposición Automática de Inventario**

La reposición automática de inventario es un proceso en el que un sistema de gestión de inventarios realiza el pedido de reposición de productos sin intervención manual, utilizando algoritmos y datos en tiempo real para optimizar las decisiones de reabastecimiento.

**Pasos en la reposición automática:**

1. **Establecimiento de parámetros:** En el sistema se definen los niveles de inventario mínimo y máximo, así como el **punto de reorden** para cada producto. Este nivel es el umbral en el que el sistema automáticamente decide realizar un nuevo pedido.
2. **Monitoreo en tiempo real:** El sistema realiza un seguimiento continuo de los niveles de inventario, ajustando automáticamente las órdenes según las fluctuaciones de ventas y las previsiones de demanda.
3. **Algoritmos de reposición:** Los algoritmos del sistema analizan diversos factores (como la demanda histórica, las tendencias de ventas, las promociones, el tiempo de entrega del proveedor, etc.) para determinar la cantidad óptima de productos a reponer en cada ciclo.
4. **Generación de órdenes:** Cuando el inventario alcanza el punto de reorden, el sistema genera una orden de compra o reposición automáticamente, esta opción sería ideal implementarla mediante aviso directo a Dayana que es quien gestiona el surtido de los productos. Toda la parte administrativa sería notificada (manager) más debe ser prioritario para ella.
5. **Notificaciones y alertas:** Aunque el proceso sea automático, el sistema puede generar notificaciones o alertas a los encargados de inventarios para que validen o ajusten las decisiones si es necesario.

De igual modo detallo aspectos a favor y en contra:

**Ventajas:**

* Mayor precisión y menos errores humanos.
* Optimización del tiempo y recursos al eliminar la intervención manual.
* Reducción de la sobrecarga de inventario o faltantes de productos.

**Desventajas:**

* Dependencia de los algoritmos y la calidad de los datos ingresados.
* Puede no adaptarse rápidamente a cambios inesperados en la demanda sin ajustes manuales.

**Integración en un Sistema de Gestión de Inventarios**

En un **sistema de gestión de inventarios (SGI)**, ya sea que se utilice reposición manual o automática, ambos métodos pueden coexistir. Aquí te detallo cómo podrían integrarse ambos enfoques:

* **Configuración inicial:** El SGI debe permitir al usuario configurar los parámetros de reposición (niveles mínimos, máximos y puntos de reorden) y ofrecer la opción de elegir entre reposición manual o automática para cada producto o categoría.
* **Monitoreo y reportes:** El sistema debe permitir la visualización de los niveles de inventario en tiempo real, generar informes sobre el estado del inventario y facilitar la toma de decisiones.
* **Automatización opcional:** Para ciertos productos o categorías, se puede configurar la reposición automática, mientras que en otros productos más críticos o de alta variabilidad de demanda, la reposición manual puede ser más adecuada.
* **Alertas y control:** Aunque el sistema automatice los pedidos, también puede permitir establecer alertas para revisar manualmente las decisiones de reposición antes de realizar un pedido, para garantizar que el sistema no haga pedidos innecesarios o erróneos.
* **Integración con proveedores:** El SGI debe permitir la integración con plataformas de proveedores, facilitando la generación y el envío de órdenes de compra automáticamente, o incluso gestionando la recepción de estas.

**Conclusión**

Si bien la reposición automática optimiza el proceso y reduce los errores humanos, la reposición manual aún puede ser útil en ciertos contextos donde la intervención humana es esencial para ajustar las decisiones o monitorear de cerca el inventario. Lo importante es que el sistema de gestión de inventarios se adapte a las necesidades específicas de la empresa y permita una combinación flexible de ambos métodos. La idea inicial que considero viable es implementar automatizada la parte de los niveles de stock así como sus análisis en tiempo referente a rotaciones de productos, soportando casi todo el proceso de forma automatizada, no obstante buscar el método de brindar flexibilidad humana en caso de cosas puntuales. Perdonen un poco la abstracción, pero hasta no llegar a tener algo concreto por donde guiarnos, nos tomará algo concretar la idea.

**B) Valorización de inventario**

En este punto les acerco los sistemas que conozco de **sistema de gestión de inventarios (SGI)**. Les intentaré detallar todos los métodos y en las conclusiones le daré mi criterio personal. La valorización del inventario se realiza de acuerdo con ciertos métodos contables y de valoración que permiten calcular el costo de los productos almacenados. Les detalle los métodos comunes en un sistema de gestión de inventarios:

**1. Métodos de Valorización de Inventario**

**a) Método de Costo Promedio Ponderado (CPP)**

* Este método calcula el costo promedio de adquisición de los productos en el inventario, considerando tanto las compras anteriores como las actuales.
* Cada vez que se realiza una compra o introduce una reposición de productos, se recalcula el costo promedio de los productos disponibles del mismo tipo.

**Implementación en un SGI:**

* El sistema mantiene un registro de las compras realizadas y sus respectivos precios.
* Cada vez que se registra una nueva compra, el sistema recalcula el costo promedio de cada producto, aplicando la fórmula:

A black text on a white background

Description automatically generated

* Este valor promedio se utiliza para calcular la valorización del inventario.

**b) Método de Primeras Entradas, Primeras Salidas (PEPS)**

* Según este método, se supone que los primeros productos que entran al inventario son los primeros en salir, es decir, el costo de los productos más antiguos es el que se utiliza para valorar el inventario.

**Implementación en un SGI:**

* El sistema debe registrar cada entrada de inventario con un identificador de fecha y precio de compra.
* Cuando se realiza una venta o salida de inventario, el sistema "consumirá" primero los productos más antiguos según la fecha de entrada y utilizará sus costos para valorar el inventario.

**c) Método de Últimas Entradas, Primeras Salidas (UEPS)**

* A diferencia del PEPS, este método asume que los últimos productos en entrar son los primeros en salir.
* Esto puede ser útil en escenarios donde los productos tienen una vida útil limitada o en industrias que manejan productos perecederos.

**Implementación en un SGI:**

* Similar al PEPS, el sistema debe registrar cada entrada de inventario con fechas y costos de adquisición.
* El sistema valorará primero los productos más recientes cuando se realicen ventas o salidas, y calculará el valor del inventario basado en los últimos costos de adquisición.

**d) Método de Identificación Específica**

* Este método se usa en situaciones donde los productos en el inventario son fácilmente diferenciables, como en el caso de productos de lujo o unidades personalizadas.
* Cada producto tiene un costo específico que debe ser registrado de manera individual.

**Implementación en un SGI:**

* El sistema asignará un valor específico a cada unidad de producto, y cuando se realice una salida, el sistema registrará el costo correspondiente de la unidad específica que fue vendida.

**2. Cálculo de la Valorización del Inventario en un SGI**

Una vez definidos los métodos, el SGI debe calcular la valorización del inventario de manera continua, registrando las entradas y salidas y actualizando el valor del inventario en tiempo real. Los pasos generales de este proceso serían:

**a) Registro de Entradas:**

* Cada vez que un producto ingresa al inventario (por compra, producción, devolución, etc.), el SGI debe registrar:
  + La cantidad de unidades.
  + El precio de adquisición (o costo de producción).
  + La fecha de entrada (para los métodos PEPS y UEPS).

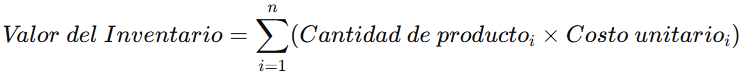
**b) Registro de Salidas:**

* Cuando un producto sale del inventario (por venta, uso interno, etc.), el SGI debe realizar el siguiente cálculo:
  + Si se utiliza PEPS o UEPS, se debe identificar qué productos se están vendiendo, según el método utilizado (los primeros o últimos en entrar).
  + Para el método de costo promedio ponderado, se utiliza el costo promedio actualizado.

**c) Cálculo del Valor del Inventario:**

* El SGI debe actualizar de manera continua el valor del inventario al calcular el costo de los productos restantes después de cada transacción.

El valor total del inventario en un momento dado puede calcularse con la fórmula:



Donde:

* + i es cada tipo de producto.
  + n es el número total de productos en inventario.

**d) Generación de Reportes:**

* El sistema debe permitir la generación de reportes de valorización de inventario según los métodos seleccionados. Estos reportes deben incluir:
  + El valor total del inventario.
  + El costo de los productos vendidos (según el método de valoración).
  + El valor de cada tipo de producto en inventario, ajustado por las compras y ventas realizadas.

Este aspecto no fue hablado en primera instancia, pero viene siendo el punto fuerte a donde al menos yo necesito llegar. Si bien es cierto lo primero es hacerlo funcional, en lo que pueda integrarse todo en una especie de sistema contable propio en la app; si necesito estos registros estén claros, concisos y bien formulados al menos de manera básica desde el inicio.

**3. Integración de la Valorización de Inventario con la Contabilidad**

La valorización del impacta directamente en el costo de ventas y en el balance de la empresa. Un **SGI de inventarios** debería en lo que se integra contablemente:

* **Registrar el costo de las ventas**: Cada vez que se realiza una venta, el sistema debe actualizar tanto el inventario como el costo de ventas.
* **Informes de inventario para auditorías**: El SGI debe generar informes precisos y auditable de la valorización del inventario, lo que facilitará las auditorías internas y externas.

**4. Beneficios de Implementar la Valorización de Inventarios en un SGI**

* **Precisión financiera:** Al calcular correctamente el valor del inventario, la empresa puede realizar una correcta determinación de sus ganancias y pérdidas.
* **Optimización del flujo de caja:** Una valorización precisa permite conocer el valor real del inventario, ayudando a las empresas a optimizar sus compras y a gestionar el flujo de caja.
* **Cumplimiento de normativas contables:** Muchas normativas contables y fiscales exigen una correcta valorización del inventario para asegurar la transparencia financiera.
* **Mejor toma de decisiones:** La valorización precisa permite a la empresa tomar decisiones más informadas respecto a la reposición de inventarios y la optimización de precios.

**Conclusión**

La valorización de inventario es un aspecto clave en la gestión de inventarios dentro de un sistema de gestión. De los métodos que les aborde considero el más conveniente la valorización ponderada, los otros dos sistemas son demasiado complejos para el óptimo funcionamiento del sistema, de ahí que les haya puesto en rojo los encabezados de los métodos, así como en el registro de salidas.

**C) Rotación de productos o inventarios**

**La rotación de inventarios es un concepto clave en la gestión de inventarios, que se refiere a la frecuencia con la que un producto se vende o se utiliza en un periodo de tiempo determinado. La rotación de inventarios permite evaluar la eficiencia en la gestión de los productos, ayudando a las empresas a identificar qué productos se mueven rápidamente y cuáles permanecen en stock durante más tiempo.**

**Implementar el concepto de rotación de inventarios dentro de un sistema de gestión de inventarios (SGI) implica crear un proceso que permita medir, analizar y optimizar la rotación de productos de manera continua. A continuación, les explico cómo se puede implementar este concepto en un SGI:**

**1. Cálculo de la Rotación de Inventarios**

**El primer paso para implementar la rotación de inventarios en un sistema de gestión de inventarios es calcular la tasa de rotación. El índice de rotación de inventarios es una métrica clave que indica cuántas veces un producto se ha vendido o utilizado durante un periodo determinado.**

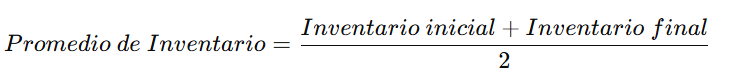
**Fórmula para calcular la rotación de inventarios:**

**A close up of a sign

Description automatically generated**

**Donde:**

* **Ventas o COV: Es el valor total de las ventas o el costo de ventas de los productos durante el periodo.**
* **Promedio de Inventario: Es el valor promedio del inventario durante el mismo periodo. Este valor se calcula generalmente como:**

****

**Este cálculo se realiza para cada tipo de producto o categoría de productos en el inventario. (Anexo ejemplo practico 1.A)**

**Implementación en el SGI:**

* **El SGI debe tener la capacidad de calcular el costo de ventas (COV) o las ventas totales de cada producto durante un periodo determinado.**
* **El sistema debe registrar el inventario inicial y final de cada producto al comienzo y al final del periodo de análisis.**
* **El SGI debe ser capaz de calcular el promedio del inventario durante ese periodo y determinar la rotación de cada artículo.**

**2. Clasificación de Productos Según su Rotación**

**Con base en los cálculos de rotación de inventarios, se pueden clasificar los productos en diferentes grupos de acuerdo con su velocidad de rotación. Esto ayuda a tomar decisiones estratégicas sobre la reposición, el almacenamiento y la gestión de productos.**

**Métodos comunes de clasificación de productos:**

1. **Clasificación ABC:**
   * **A: Productos con alta rotación (alta demanda). Generalmente representan un pequeño porcentaje del inventario total pero una gran proporción de las ventas.**
   * **B: Productos con rotación media. Tienen una demanda estable pero no tan alta como los productos A.**
   * **C: Productos con baja rotación (baja demanda). Estos productos suelen representar una mayor proporción del inventario, pero una menor proporción de las ventas.**
2. **Clasificación XYZ:**
   * **Similar a la clasificación ABC, pero basada en la variabilidad de la demanda.**
   * **X: Productos con demanda constante y predecible.**
   * **Y: Productos con demanda variable, que pueden verse afectados por factores estacionales o tendencias.**
   * **Z: Productos con demanda irregular y difícil de prever.**

**Implementación en el SGI:**

* **El sistema debe permitir el cálculo de la rotación de productos y su clasificación automática.**
* **Debe mostrar una visualización clara del índice de rotación de cada producto, y generar reportes que ayuden a gestionar los productos clasificados en las categorías A, B y C, o X, Y y Z.**
* **El SGI debe permitir configurar alertas para productos con baja rotación (por ejemplo, C o Z) para tomar decisiones sobre descuentos, promociones, o liquidaciones.**

**3. Automatización de Reposición Basada en la Rotación**

**Una vez que se tiene la clasificación de productos según su rotación, el SGI puede automatizar los procesos de reposición de inventarios de acuerdo con la velocidad de rotación de cada producto. Esto ayuda a optimizar el flujo de inventarios y a evitar tanto los faltantes como el exceso de stock.**

**Implementación en el SGI:**

1. **Productos de alta rotación (A o X):**
   * **Los productos con alta rotación deben tener niveles de inventario más bajos pero deben ser repuestos con mayor frecuencia.**
   * **El SGI debe generar alertas cuando el inventario de estos productos alcance un nivel bajo, disparando automáticamente la orden de reposición.**
2. **Productos de rotación media (B o Y):**
   * **Los productos con rotación media deben reponerse según la demanda histórica, pero sin tanta urgencia como los productos de alta rotación.**
   * **El SGI debe realizar análisis de tendencias para prever las necesidades de reposición.**
3. **Productos de baja rotación (C o Z):**
   * **Los productos de baja rotación deben analizarse cuidadosamente para evitar sobrestock. En este caso, el SGI podría recomendar realizar promociones o rebajas, o incluso permitir una reposición más espaciada.**
   * **Además, el sistema debe permitir un seguimiento continuo para evitar que los productos caduquen o queden obsoletos.**

**4. Análisis de la Rentabilidad y Optimización del Inventario**

**Con los datos de rotación, el SGI debe permitir realizar un análisis más profundo de la rentabilidad de cada producto en el inventario. Esto permite tomar decisiones sobre qué productos deben mantenerse en stock y cuáles deben ser eliminados o sustituidos.**

**Implementación en el SGI:**

* **El sistema debe ser capaz de generar informes detallados que muestren:**
  + **Rentabilidad por producto: Cálculo del margen de ganancia de cada artículo en función de su rotación.**
  + **Índice de obsolescencia: Identificación de productos con baja rotación que podrían estar en riesgo de volverse obsoletos o caducar.**
  + **Tiempos de ciclo de inventario: Análisis del tiempo promedio que un producto permanece en inventario antes de ser vendido o utilizado.**

**5. Integración con Pronóstico de Demanda**

**El SGI puede integrar el concepto de rotación de inventarios con herramientas de pronóstico de demanda para predecir mejor las necesidades de reposición. Esto es especialmente útil en productos de rotación media y baja, donde las fluctuaciones de demanda pueden influir en el nivel de inventario necesario.**

**Implementación en el SGI:**

* **Integrar algoritmos de machine learning o análisis predictivo que utilicen datos históricos de ventas y estacionalidad para prever la demanda futura.**
* **El sistema debe ajustar automáticamente los niveles de reposición y la rotación estimada de productos basándose en las proyecciones de demanda.**

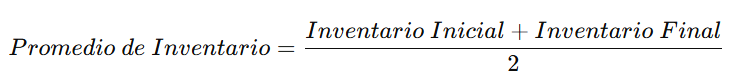
**Conclusión**

**La implementación del concepto de rotación de inventarios en un sistema de gestión de inventarios permite optimizar la gestión de productos, reduciendo costos por exceso de stock, evitando faltantes, y mejorando la eficiencia en el proceso de reposición. Un SGI eficiente debe ser capaz de calcular la rotación de inventarios, clasificar los productos según su movimiento, automatizar la reposición, y optimizar el inventario basado en la rentabilidad y la demanda futura. Esto, a su vez, contribuye a mejorar la rentabilidad y eficiencia operativa de la empresa.**

**ANEXO 1.A**

**Fórmula del Promedio de Inventario**

**La fórmula básica para calcular el promedio de inventario es:**

****

**Donde:**

* **Inventario Inicial: El valor o cantidad de inventario al inicio del período.**
* **Inventario Final: El valor o cantidad de inventario al final del período.**

**Ejemplo de Cálculo de Promedio de Inventario**

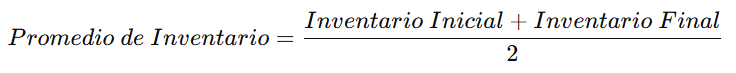
**Imaginemos que tenemos una tienda que maneja un inventario de un producto específico (por ejemplo, una marca de zapatillas deportivas) durante el mes de noviembre.**

**Datos del ejemplo:**

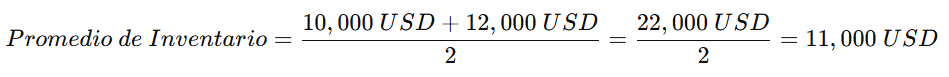
1. **Inventario Inicial (1 de noviembre): 500 pares de zapatillas con un valor total de 10,000 USD.**
2. **Inventario Final (30 de noviembre): 600 pares de zapatillas con un valor total de 12,000 USD.**

**Paso 1: Calcular el Promedio de Inventario**

**Usando la fórmula:**

****

**Sustituyendo los valores:**

****

**Entonces, el promedio de inventario durante el mes de noviembre es de 11,000 USD.**

**Paso 2: Uso del Promedio de Inventario en el Cálculo de Rotación**

**Ahora que tenemos el promedio de inventario, podemos usarlo para calcular la rotación de inventarios en función de las ventas o el costo de ventas (COV) del mes.**

**Supongamos que en noviembre, la tienda vendió 450 pares de zapatillas por un valor de 9,000 USD.**

**La rotación de inventarios se calcula con la fórmula:**

**A math equation with black text

Description automatically generated**

**Sustituyendo los valores:**

**A black text on a white background

Description automatically generated**

**Esto significa que la tienda rotó su inventario aproximadamente 0.818 veces durante el mes de noviembre.**

**Conclusión**

* **Promedio de Inventario: Se calcula como el promedio de los valores del inventario inicial y final, en este caso 11,000 USD.**
* **Rotación de Inventarios: Este valor indica cuántas veces se vendió o utilizó el inventario en el período, que en este caso es aproximadamente 0.818 veces en noviembre.**

**El promedio de inventario ayuda a tener una visión general de los niveles de stock durante un período, mientras que la rotación de inventarios te da una medida de la eficiencia en la gestión del inventario.**

Perdonen mi naturaleza natural a tender que explicar todo a profundidad, pero me gusta aportar conocimiento siempre que las personas deseen aprender, les brindo una idea de cómo concebir si la rotación es eficiente o no en cuanto a parámetros. Espero les aporte a aquellos que dominan menos.

**Estándares para la Clasificación de Rotación de Inventarios**

Para clasificar la rotación de inventarios como **positiva** en un plazo mensual, es necesario tener en cuenta ciertos criterios:

**a) Rotación Alta (Positiva)**

* **Rotación alta** significa que los productos se están vendiendo rápidamente, lo que indica que la empresa está manejando bien sus inventarios.
* En general, una **rotación de inventarios positiva** es aquella en la que el **índice de rotación** es **superior a 1** (esto significa que las unidades se están vendiendo más de una vez al mes).
* **Ejemplo**: Si el costo de ventas del mes es 10,000 USD y el promedio de inventario es 8,000 USD, entonces la rotación es:

A black text on a white background

Description automatically generated

Este resultado indica que el inventario se rotó 1.25 veces en el mes, lo cual sería considerado una **rotación positiva** en la mayoría de los sectores.

**b) Rotación Media (Moderada)**

* Una **rotación media** indica que los productos se están vendiendo a un ritmo moderado, lo cual es común en empresas con una demanda estable o productos que no son de temporada.
* Un **índice de rotación cercano a 1** (por ejemplo, 0.8 a 1.0) puede indicar una rotación adecuada.
* **Ejemplo**: Si el costo de ventas es 8,000 USD y el promedio de inventario es 9,000 USD, la rotación es:

A black text on a white background

Description automatically generated

Este valor muestra que el inventario se vendió cerca de una vez en el mes, lo que también podría considerarse una rotación positiva, pero con una eficiencia menor comparado con la rotación alta.

**c) Rotación Baja (Negativa)**

* Una **rotación baja** es un signo de que los productos no se están vendiendo rápidamente, lo que podría indicar problemas como **exceso de stock**, productos obsoletos o baja demanda.
* Generalmente, un índice de rotación **inferior a 0.5** (o cerca de 0) puede ser una señal de que se necesita una revisión de la estrategia de inventario.
* **Ejemplo**: Si el costo de ventas es 4,000 USD y el promedio de inventario es 10,000 USD, la rotación sería:

A black text on a white background

Description automatically generated

Este valor indica que el inventario no se está moviendo rápidamente, lo que podría requerir acciones correctivas como promociones, descuentos o ajustes en el inventario.

**Conclusión**

La clasificación de la **rotación de inventarios** como positiva depende de:

1. Tener un índice de rotación **mayor a 1**, lo que indica que los productos se están moviendo de manera eficiente.
2. Comparar los resultados con **estándares de la industria** o con los **resultados históricos** de la empresa.
3. Considerar factores como **estacionalidad** y **rentabilidad** para una evaluación más precisa.

En resumen, una **rotación positiva** de inventarios en un plazo mensual generalmente indica que los productos se están vendiendo o utilizando de manera efectiva. Si lográsemos que en los reportes se muestren estos índices de rotación por productos, estaríamos ganando muchísimo.

**D) Estado activo / inactivo de un producto**

En este aspecto no encuentro mucho que abordar. Quizás la señorita   
Dayana desee dar algún criterio. A donde alcanzo a comprender seria vía administrativa bloquear cualquier movimiento de algún producto mediante esta opción. Igual si ustedes me comentan en cuanto a este término, que manejan mejor.

Excúsenme si fui algo extenso, pero siempre intentaré abordar los aspectos de la forma más completa posible.

Saludos