



UNIVERSIDAD ESTATAL DE BOLÍVAR

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

GESTIÓN EMPRESARIAL E INFORMÁTICA

ESCUELA DE GESTIÓN EMPRESARIAL

**CARRERA: INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA -
CPA**

**TRABAJO DE GRADUACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL
TÍTULO DE INGENIERA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA CP**

TEMA:

**“CONTROL DE INVENTARIOS DE LUBRIMECANICA FREIRE DE
LA CIUDAD DE AMBATO, PROVINCIA DE TUNGURAHUA,
DURANTE EL PERÍODO 2012-2013”**

AUTORA:

RODRÍGUEZ VERA ESBELTA DEL SOCORRO

DIRECTOR:

ING. ARTURO ROJAS SÁNCHEZ, MSC

PARES ACADEMICOS:

ING. RAFAEL FLOR, MSC

DR. RICARDO VILLACIS MBA

GUARANDA – ECUADOR

2014



UNIVERSIDAD ESTATAL DE BOLÍVAR
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
GESTIÓN EMPRESARIAL E INFORMÁTICA
ESCUELA DE GESTIÓN EMPRESARIAL
CARRERA: INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA -
CPA

TRABAJO DE GRADUACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL
TÍTULO DE INGENIERA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA CP

TEMA:

“CONTROL DE INVENTARIOS DE LUBRIMECANICA FREIRE DE
LA CIUDAD DE AMBATO, PROVINCIA DE TUNGURAHUA,
DURANTE EL PERÍODO 2012-2013”

AUTORA:

RODRÍGUEZ VERA ESBELTA DEL SOCORRO

GUARANDA – ECUADOR

2014

II DEDICATORIA

El presente trabajo de graduación lo dedico al ser supremo del universo como es DIOS, por darme la oportunidad de vivir, la fortaleza, valentía, perseverancia y capacidad para alcanzar mis metas y por poder terminar un gran proyecto.

A mis padres, pilares fundamentales de mí ser que con su amor, experiencia y sabiduría supieron guiarme por el camino de la vida, me enseñaron que nada en la vida es imposible.

A mi esposo, quien me ha apoyado incondicionalmente, mis hijos Daniel y Derek, que han sido mi fuente de inspiración para seguir luchando, demostrándoles que con esfuerzo, dedicación y constancia uno puede cumplir todos los objetivos propuestos.

Esbelta Rodríguez V.

III AGRADECIMIENTO

Mi agradecimiento eterno a Dios, a la Universidad Estatal de Bolívar con el apoyo de los profesores y planta administrativa, al Instituto Tecnológico Edupraxi y Lubrimecanica “Freire”, que me permitieron culminar la carrera con éxito.

Mi sincero y profundo agradecimiento especial a mí Director el **ING. ARTURO ROJAS**, y Pares Académicos el **ING. RAFAEL FLOR** y el **DR. RICARDO VILLACIS**, por haber compartido sus tan acertados conocimientos y asesoramiento en el desarrollo del presente trabajo de graduación.

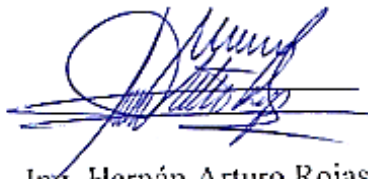
A CADA UNO DE USTEDES, MIL GRACIAS.

IV CERTIFICACIÓN DEL DIRECTOR

CERTIFICO:

Que el trabajo de graduación titulado **“CONTROL DE INVENTARIOS DE LUBRIMECANICA FREIRE DE LA CIUDAD DE AMBATO, PROVINCIA DE TUNGURAHUA, DURANTE EL PERÍODO 2012-2013”**, desarrollado por la señora **ESBELTA DEL SOCORRO RODRÍGUEZ VERA**, estudiante de la Carrera Ingeniería en Contabilidad y Auditoría – CPA, reúne los requisitos técnicos y científicos que corresponde a las normas establecidas en el reglamento de graduación y autorizo la defensa.

Guaranda, 11 de septiembre del 2014

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'Hernán Arturo Rojas Sánchez', written over a horizontal line.

Ing. Hernán Arturo Rojas Sánchez, MSC

DIRECTOR

V AUTORÍA DEL TRABAJO DE GRADUACIÓN

Yo, Esbelta del Socorro Rodríguez Vera, con C.C. 180249141-3, tengo a bien manifestar que los criterios emitidos en el trabajo de graduación: **“CONTROL DE INVENTARIOS DE LUBRIMECANICA FREIRE DE LA CIUDAD DE AMBATO, PROVINCIA DE TUNGURAHUA, DURANTE EL PERÍODO 2012-2013”**, es original, auténtico y personal, en tal virtud, la responsabilidad del contenido de esta investigación para efectos legales y académicos, son de exclusiva responsabilidad de la autora y el patrimonio intelectual de la misma a la Universidad Estatal de Bolívar; por lo que, autorizo a la biblioteca de la Facultad de Ciencias Administrativas Gestión Empresarial e Informática para que haga de este trabajo de graduación un documento disponible para su lectura y publicación según las normas de la Universidad.



Esbelta del Socorro Rodríguez Vera

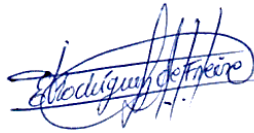
C.C. 180249141-3

AUTORA

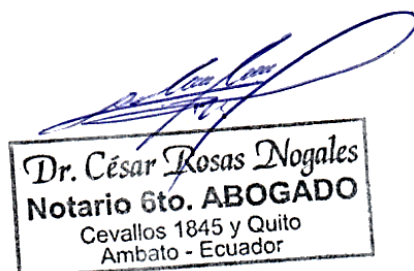
2013 - 18 - 01 - 06 - D02096
AÑO - PROVINCIA - CANTÓN - NOTARIA - SECUENCIA

RECONOCIMIENTO DE FIRMA Y RUBRICA:

En la ciudad de Ambato, Capital de la Provincia de Tungurahua República del Ecuador hoy día **TRECE DE SEPTIEMBRE DEL DOS MIL TRECE**, ante mí Doctor César Rosas Nogales, Notario Sexto del Cantón Ambato, de acuerdo a lo que dispone el Artículo Diez y ocho, Numeral Nueve de la Ley Notarial, en forma libre y voluntaria comparece la señora **ESBELTA DEL SOCORRO RODRÍGUEZ VERA** con cedula de ciudadanía número **180249141-3**, con el objeto de reconocer su firma y rúbrica puesta al pie del **DOCUMENTO** que antecede. Al efecto juramentados que fueron en legal y debida forma, previa la explicación de las penas del perjurio y la gravedad del juramento, así como de la obligación que tiene de decir la verdad con claridad y exactitud, dice que reconoce las firmas y rúbricas que consta al pie del **DOCUMENTO** que antecede, ya que es suya propia, y así la reconoce pues, es la que consta en la cédula de ciudadanía y usa en todos sus actos tanto públicos como privados. Y Leída que le fue la presente declaración, se afirma y ratifica, firmando conmigo en unidad de acto. De todo lo cual doy fe.-



ESBELTA DEL SOCORRO RODRÍGUEZ VERA
Cc: 180249141-3



VI TABLA DE CONTENIDOS

PORTADA.....	I
DEDICATORIA.....	II
AGRADECIMIENTO.....	III
CERTIFICADO DE DIRECTOR DE TESIS.....	IV
AUTORÍA NOTARIADA.....	V
TABLA DE CONTENIDOS.....	VI
LISTA DE CUADROS Y GRÁFICOS.....	VIII
LISTA DE ANEXOS.....	IX
RESUMEN EJECUTIVO.....	X
INTRODUCCIÓN.....	XI

CAPÍTULO 1

1 TEMA.....	1
2 ANTECEDENTES.....	2
3 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.....	5
4 JUSTIFICACIÓN.....	6
5 OBJETIVOS.....	7
5.1 GENERAL.....	7
5.2 ESPECÍFICOS.....	7
6 MARCO TEÓRICO.....	8
6.1 MARCO REFERENCIAL.....	8
6.2 MARCO GEOREFERENCIAL.....	13
6.3 MARCO CONCEPTUAL.....	14
6.4 TEORÍA CIENTÍFICA.....	16
7 HIPÓTESIS.....	45
8 VARIABLES.....	46
8.1 OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES.....	47
9 METODOLOGÍA.....	48
9.1 MÉTODOS.....	48
9.2 TIPOS DE INVESTIGACIÓN.....	48
9.3 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS PARA LA OBTENCIÓN DE DATOS.....	49

9.4 POBLACIÓN Y MUESTRA.....	50
9.5 PROCESAMIENTO DE DATOS.....	50

CAPITULO II

2. ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS.....	51
2.1 TABULACIÓN, PRESENTACIÓN E INTERPRETACIÓN DE RESULT.....	51
2.2 COMPROBACIÓN DE HIPÓTESIS.....	61
2.3 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	62
2.3.1 CONCLUSIONES.....	62
2.3.2 RECOMENDACIONES.....	63

CAPITULO III

3. LA PROPUESTA.....	64
3.1 TÍTULO.....	64
3.2 INTRODUCCIÓN.....	65
3.3 JUSTIFICACIÓN.....	66
3.4 OBJETIVOS.....	68
3.4.1 GENERAL.....	68
3.4.2 ESPECÍFICOS.....	68
3.5 DESARROLLO DE LA PROPUESTA.....	69
3.6 PLAN OPERATIVO DE LA PROPUESTA.....	108
3.7 RESULTADOS OBTENIDOS DE LA INVESTIGACIÓN.....	109
3.8 BIBLIOGRAFÍA.....	110
3.9 ANEXOS.....	111

VIII LISTA DE CUADROS Y GRÁFICOS

CUADRO No. 1 SISTEMA DE COSTOS EN FORMA INTEGRAL.....	51
CUADRO No. 2 COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS.....	52
CUADRO No. 3 INVENTARIOS FÍSICOS DE MERCADERÍAS.....	53
CUADRO No. 4 INGRESOS FÍSICOS.....	54
CUADRO No. 5 REGISTROS DE MERCADERÍAS ENTRANTE Y SALIENTE.....	55
CUADRO No. 6 RESPONSABILIDAD DEL INVENTARIO.....	56
CUADRO No. 7 ALMACENAMIENTO DE EXISTENCIAS.....	57
CUADRO No. 8 CONTROL DE EXISTENCIAS.....	58
CUADRO No. 9 ÁREAS DE ALMACENAJE.....	59
CUADRO No. 10 PERSONAL RESPONSABLE CON PERFIL.....	60
GRÁFICO No. 1.....	51
GRÁFICO No. 2.....	52
GRÁFICO No. 3.....	53
GRÁFICO No. 4.....	54
GRÁFICO No. 5.....	55
GRÁFICO No. 6.....	56
GRÁFICO No. 7.....	57
GRÁFICO No. 8.....	58
GRÁFICO No. 9.....	59
GRÁFICO No. 10.....	60

IX LISTA DE ANEXOS

ANEXO No. 1 ENTREVISTA.....	112
ANEXO No. 2 LOGOTIPO Y FOTOGRAFÍAS.....	114
ANEXO No. 3 REGISTRO ÚNICO DE CONTRIBUYENTE.....	120
ANEXO No. 4 PERMISOS DE FUNCIONAMIENTO.....	122
ANEXO No. 5 DOCUMENTOS CONTABLES.....	126

X RESUMEN EJECUTIVO

El presente trabajo de graduación se realiza para que Lubrimecanica “Freire” de la ciudad de Ambato cuente con un control de inventarios adecuado que le ayude administrar los recursos materiales y obtener la información necesaria de la mercadería existente que se tiene para la venta.

La presente investigación sirve de apoyo para identificar las falencias que tiene esta empresa, su principal problema es que no lleva un control exacto y adecuado de la mercadería, realiza el control de productos de manera empírica, sin un adecuado registro de control del mismo.

El principal objetivo de este trabajo investigativo es que con estrategias de control de inventarios se podrá administrar los recursos materiales que la empresa requiere y el Gerente – Propietario pueda tomar decisiones que contribuyan al desarrollo económico de Lubrimecanica Freire.

La metodología que se utiliza en esta investigación es la descriptiva, bibliográfica y de campo, empleando los métodos científico, inductivo, deductivo y de instrumento para la obtención de la información se realizó entrevistas a los funcionarios y empleados de Lubrimecanica Freire, demostrándose en el análisis e interpretación de los resultados.

Con la investigación realizada se comprueba la hipótesis de que con un adecuado control de inventarios, permitiría mejorar el servicio y consecuentemente la administración de los recursos materiales que se utilizan en la Lubrimecanica Freire.

Como conclusiones se establece que, con un adecuado control de inventario de mercadería en la Lubrimecanica Freire permitirá mejorar la comercialización de los productos y la distribución en las perchas y bodega permitiendo la localización oportuna para su venta, por lo expuesto se recomienda a Lubrimecanica Freire, diseñar estrategias de control de inventarios y poder administrar los recursos materiales que cuenta la empresa.

XI INTRODUCCIÓN

El presente trabajo de graduación se realiza un estudio para que Lubrimecanica Freire pueda diseñar estrategias de control de inventarios y poder administrar los recursos materiales que ayude a mejorar la comercialización de los productos y toma decisiones que contribuyan al desarrollo económico de Lubrimecanica Freire.

Actualmente el mundo de los negocios avanza a pasos agigantados, y este movimiento arrollador va de la mano con los cambios que surgen en la tecnología las nuevas demandas de información, los cambios sociales, culturales y económicos existentes en este nuevo entorno.

Es muy importante llevar un control de los inventarios ya que es parte fundamental con la que cuenta las empresas para su mejor manejo de la mercadería que tiene en stock, existen varios métodos como el promedio ponderado P.E.P.S, la utilidad que tienen estos tanto para la toma de decisiones.

En este trabajo de graduación se trata de diseñar estrategias de control de inventarios para administrar de mejor forma los recursos materiales que la empresa requiere y que el Gerente – Propietario pueda tomar las adecuadas decisiones dando de esta manera soluciones a los problemas existentes que tiene Lubrimecanica Freire de la ciudad de Ambato, ya que esta microempresa no lleva ningún control de la mercadería.

CAPÍTULO I

1. TEMA:

“CONTROL DE INVENTARIOS DE LUBRIMECANICA FREIRE DE LA CIUDAD DE AMBATO, PROVINCIA DE TUNGURAHUA, DURANTE EL PERÍODO 2012-2013”.

2. ANTECEDENTES

En la Economía del país, los Inventarios representan un papel fundamental en la prosperidad de los negocios, puesto que, la obtención de las utilidades, parte en un alto porcentaje de la ventas ya que es el motor de la empresa, sin embargo, si la función del inventario no opera con efectividad, las ventas no tendrá material suficiente para poder trabajar, y al no tener clientes las utilidades disminuyen o no existen, entonces sin inventarios, simplemente no hay ventas.

El control del inventario es uno de los aspectos de la administración que en la micro y pequeña empresa en muy pocas veces es atendido, puesto que no tienen registros fehacientes ni un responsable, políticas o sistemas que le ayuden a esta fácil pero tediosa tarea.

Resulta de vital importancia el control de los inventarios, dado que su descontrol se presta no sólo al robo hormiga, sino también a mermas y a desperdicios, pudiendo causar un fuerte impacto sobre las utilidades, por lo que se crea la necesidad de realizar y tener un control más eficiente de los inventarios.

Los inventarios son bienes tangibles que se tienen para la venta en el curso ordinario del negocio o para ser consumidos en la producción de bienes o servicios para su posterior comercialización. Los inventarios comprenden, además de las materias primas, productos en proceso y productos terminados o mercancías para la venta o para la prestación de servicios.

La base de toda empresa comercial es la compra y venta de bienes o servicios; de aquí la importancia del manejo del inventario por parte de la misma. Este manejo contable permitirá a la empresa mantener el control oportunamente, así como también conocer al final del período contable un estado confiable de la situación económica de la empresa.

Ahora bien, el inventario constituyen las partidas del activo corriente que están listas para la venta o para la prestación de los servicios, es decir, toda aquella mercancía

que posee una empresa en el almacén, valorada al costo de adquisición que permite informar con cuanto de mercadería cuenta el negocio o empresa en funcionamiento.

Actualmente la contabilidad se ha convertido no solo en una ciencia para registrar y controlar la información de las operaciones realizadas por la empresa, sino en una herramienta muy útil, a través de los inventarios.

La Lubrimecanica Freire de la ciudad de Ambato, Provincia de Tungurahua, está dedicada a la compra y venta de lubricantes y productos para el mantenimiento automotriz, por ser su principal función y que da origen a todas las operaciones financieras y económicas, es necesario tener un control permanente de la mercadería existente, requiriendo de información oportuna para controlar los inventarios determinando que no haya faltantes o sobrantes en los productos existentes que se disponen para la venta.

Esta microempresa no está obligada a llevar contabilidad y no tiene un control de sus inventarios de mercaderías, por lo que, el manejo económico de esta lubricadora es de forma empírica, es por esto que no tiene conocimiento de los resultados económicos para establecer si ha tenido pérdida o utilidad en un determinado período económico, no cuenta con el personal apropiado para la administración de la bodega, se desconoce el total del stock existente y en muchos casos, se pierden las ventas.

Por lo manifestado, no se garantiza conocer el desarrollo económico de la empresa, ni la veracidad de la información, ni la eficacia de su gestión, puesto que, no se identifican los costos, gastos e ingresos y no se puede obtener información que sea útil y confiable para la toma de decisiones.

Se tiene la necesidad imperiosa de impulsar un adecuado control de la mercadería, permitiendo a Lubrimecanica “Freire” disponer de un buen manejo del stock de sus productos, permitiendo así planificar las nuevas adquisiciones.

La Lubrimecanica “Freire”, adquiere sus productos de acuerdo a la experiencia diaria en la prestación de los servicios, sin embargo, mantiene en stock una cantidad de

productos que en algunos casos no se venden y que en otros casos faltan. El mantener en stock productos por un largo tiempo, disminuye la disponibilidad de recursos para nuevas adquisiciones lo que limita la rentabilidad de la empresa.

Los propietarios de la Lubrimecanica Freire al contar con un control de inventario de mercadería les permitirán mejorar la administración de los recursos materiales, planificar adecuadamente las compras, contar con el stock necesario y oportuno, contar con el personal capacitado, para que realice el control en forma eficiente, efectiva y operativa, optimizando el tiempo y maximizando sus ingresos.

3. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

¿De qué manera incide el control de inventarios en la administración de la Lubrimecanica Freire de la ciudad de Ambato, provincia de Tungurahua, durante el período 2012-2013?

4. JUSTIFICACIÓN

El presente Trabajo de graduación es necesario porque Lubrimecanica Freire tiene problemas en el control de inventarios, requiere en forma oportuna solucionar los procesos de compra y venta, minimizando pérdidas para mejorar la administración de los recursos materiales que se utilizan en la Lubrimecanica Freire.

El motivo fundamental de toda empresa comercial es la compra y venta de bienes o servicios, lo que es necesario tener un conocimiento exacto de la disponibilidad de productos existentes en función de las necesidades de la lubricadora.

Se requiere llevar un control de inventarios que asegure a Lubrimecanica Freire tener un conocimiento exacto de la disponibilidad de la mercadería esto beneficiara al crecimiento social y económico de la empresa.

Lubrimecanica Freire de la ciudad de Ambato, provincia de Tungurahua se dedica a la compra y venta de lubricantes y productos para el mantenimiento automotriz, en la cual es necesario tener un control permanente de la mercadería existente porque necesita de información detallada para tomar las decisiones más acertadas, mejorando sus estrategias que permitirá la fijación adecuada de precios en los productos existentes que tiene para la venta.

Al realizar esta investigación la empresa se beneficiaría del control que necesita la persona responsable del manejo de inventarios para realizar el próximo pedido a los proveedores, facilitando el análisis y correcta toma de la decisión en sus compras, y de esta forma que exista un control en la administración de los recursos materiales y alcanzar sus objetivos.

5. OBJETIVOS

5.1 GENERAL

- Diseñar un control de inventarios de mercaderías que ayude a mejorar la rentabilidad de Lubrimecanica Freire.

5.2 ESPECÍFICOS

- Proponer un control de inventarios acorde al manejo de los insumos de lubricación y mantenimiento.
- Aplicar el diseño de control de inventarios para el manejo de los insumos de lubricación y mantenimiento.
- Hacer un seguimiento del control de inventarios de Lubrimecanica Freire.

6. MARCO TEÓRICO

6.1 MARCO REFERENCIAL

Generalmente estas actividades son puntos de venta de lubricantes e insumos automotrices y/o la prestación de servicio asociados al cuidado y mantenimiento de vehículos. Estos sitios son atendidos por los propietarios del negocio y contratan uno o tres empleados que cambian el aceite de los automotores, son negocios que tienen una variedad de productos multi marcas, es decir no demanda una sola marca de lubricante en especial para realizar el mantenimiento automotriz, conocen de especificaciones técnicas y factores reales de la calidad de los productos, algunas lubricadoras proyectan una imagen especializada y confiable. Presta servicio asociados al cuidado y mantenimiento de vehículos livianos y pesados, trabajan en espacios físicos bien amplios y adecuados para un buen servicio, alguna lubricadoras brindan algún valor agregado como es la pulverizada y lavada exprés de los vehículos.

En relación a la empresa Lubrimecanica Freire, en el año 1993, nace la idea de crear este negocio, siendo su fundador el señor Jorge Alberto Freire Bautista, tecnólogo automotriz, hombre emprendedor y visionario, un espacio físico muy reducido en el taller de la mecánica de su señor padre, empezó a vender productos de lubricación para vehículos, con pocos recursos económicos, la ayuda de un solo operario, gracias a los conocimientos que él tenía trabajando en la mecánica le sirvió para alcanzar sus objetivos de crecimiento, con el afán de cumplir con los requerimientos y exigencias del parque automotor, calidad, costo, buen ambiente; y ofrecer la total satisfacción a sus clientes.

Como base legal la Lubrimecanica Freire se encuentra establecida mediante el RUC N° 1802225910001 con fecha de inicio de actividades del 19 de Septiembre del 1994, con la actividad económica principal de venta al por menor de lubricantes, refrigerantes y productos de limpieza para vehículos y automotores, en el que se especifica que se refiere a una persona natural no obligada a llevar contabilidad; esta pequeña empresa se encuentra ubicada en el sector Norte de la provincia de Tungurahua, en la Av. Rodrigo Pachano, Línea Farria - sector La Victoria.

Objetivo

Trabajar con el afán de cumplir con los requerimientos y exigencias del parque automotor, contando con el stock necesario y oportuno, el personal capacitado, colaborador y entusiasta, optimizando así el tiempo y maximizando sus ingresos, obteniendo de esta manera la total satisfacción de sus clientes.

Misión

Contar con clientes satisfechos, entregando una línea de productos de lubricación de buena calidad, variedad de marcas, a un precio justo, prestar un buen servicio, con maquinaria de tecnología efectiva en un ambiente altamente modernizado, cultivando así la fidelidad de sus clientes.

Visión

Ser una empresa líder en venta de lubricantes en la zona norte de la ciudad de Ambato, capacitando y pensar en el bienestar de su gente, innovando la empresa con tecnología moderna, con servicio al cliente y calidad operativa óptimos, incrementando el valor de nuestro trabajo.

Mercado Meta

Lubrimecanica Freire está dedicada a prestar servicio de venta de productos de lubricación de buena calidad y precio justo, dando mantenimiento a los motores ya sean estos:

- Livianos
- Medianos
- Pesados
- Agrícolas
- Industriales

Estrategias

Si no se mueve al ritmo del tiempo se seguirá en la mediocridad, es por eso que se ha buscado nuevas ideas innovadoras y estrategias de ventas para aumentar el monto de ventas para el próximo año.

- Implementar el Sistema de Control de Inventarios que facilitará el diseño de políticas y procedimientos que permita controlar el stock de mercadería.
- Incrementando el stock de productos de buena calidad en la bodega y exponerla al cliente consumidor.
- Incentivar al cliente prestando un buen servicio y atención de calidad, trabajando en un ambiente de limpieza y confort, generando la fidelidad en el cliente.
- Ampliar las promociones y publicidad para vender los productos de lubricación, y así poder competir con la competencia desleal que se encuentren cerca de la empresa.
- Asesoramiento profesional para el mejor mantenimiento de los automotores.
- Implementar un valor agregado para mejorar las ventas.

Tácticas

- Publicidad y capacitación en marketing para incrementar los montos de ventas.
- Instrucción oportuna del personal de trabajo con expertos en la materia.
- Solicitar un crédito hipotecario a corto plazo para la compra de un terreno y la construcción de una infraestructura modernizada y propia en la zona norte que es nuestro mercado meta.
- Tecnificación y modernización de maquinarias y equipos.
- No perder de vista a nuestros competidores buscando nuevas ideas innovadoras y estrategias de ventas para poder competir con ellos.

Metas

Fortalecerse como una empresa de lubricación líder ante el resto de lubricadoras y lavadoras que avecinan en sus alrededores y mantener una identidad propia que se identifique con el trabajo profesional y servicio de calidad y satisfacer a todas las necesidades de cliente automotor.

Valores Institucionales

- Atención profesional al cliente
- Ética
- Honestidad
- Principios
- Lealtad
- Liderazgo efectivo
- Trabajo en equipo
- Integridad
- Calidad
- Positivismo
- Creatividad e innovación
- Mejoramiento continuo

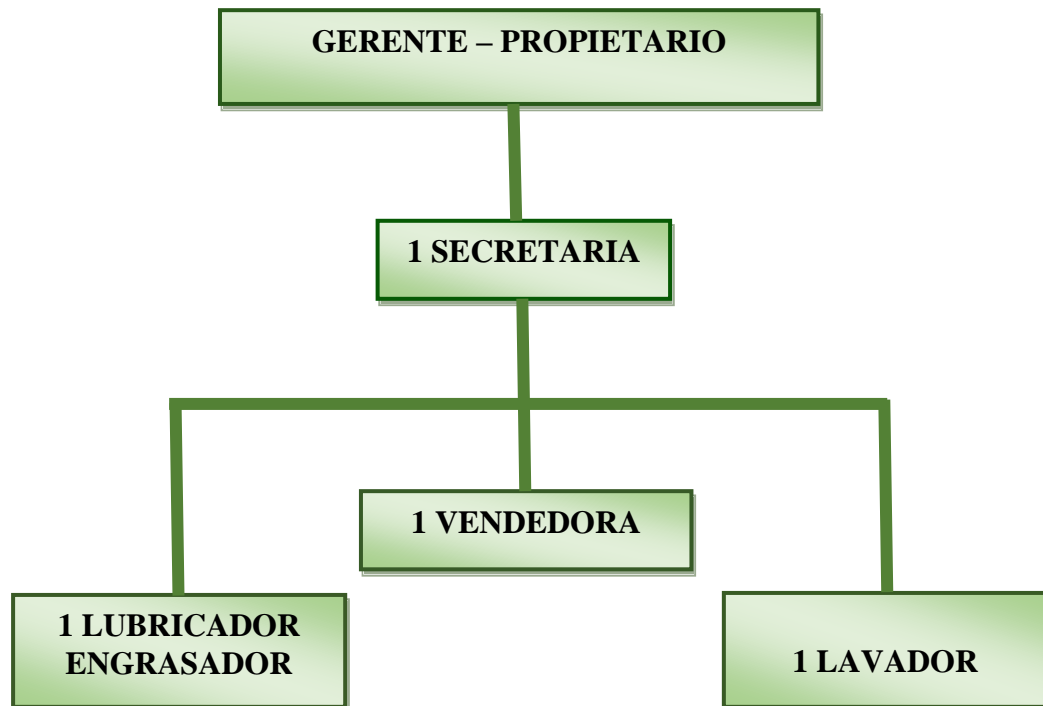
“Pensar y Actuar a la Manera de Lubrimecanica Freire”

Actitud positiva y de servicio.- Es tener la mente abierta al optimizar; es brindar entusiasmo a nuestros clientes; es pensar en nuestro futuro y en nuestro desarrollo profesional y familiar.

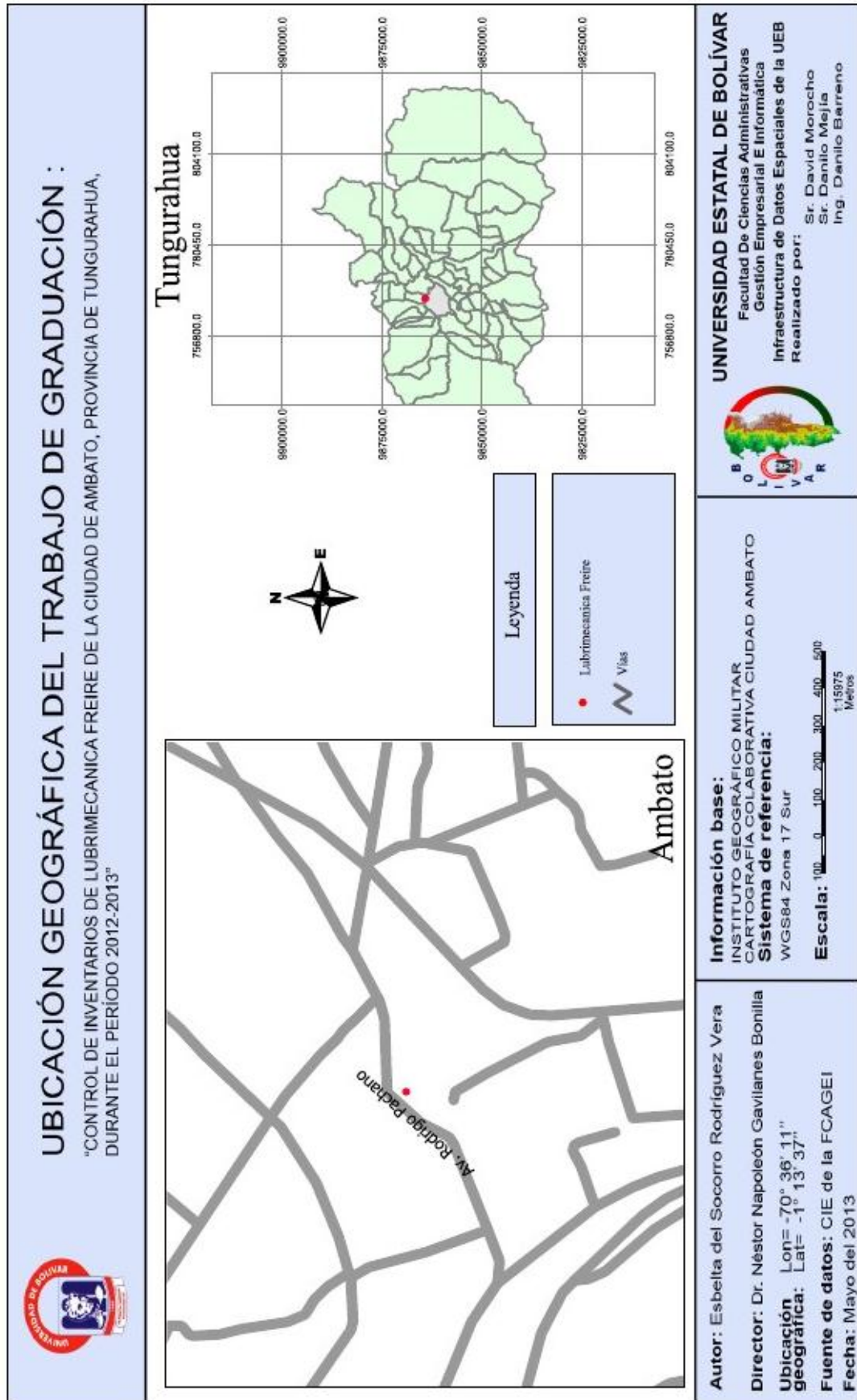
La estructura organizacional de la lubricadora Freire está formada por el propietario el Sr. Jorge Freire, una secretaria – vendedora, un lubricador, un engrasador.

- **El Propietario.-** Se encarga de administrar el funcionamiento de la Empresa, Controlar a que cada empleado o trabajador cumpla con sus funciones respectivas, también es quien realiza los pedidos de mercadería a los diferentes proveedores.
- **La Secretaria - vendedora.-** Realiza todas las actividades necesarias para el pago de impuestos, cobros a los clientes y pagos a los proveedores, recibir la mercadería y atención al cliente.

- **El Lubricador.-** Es el trabajador encargado de realizar la lubricación y cambio de aceite de todo tipo de vehículos.
- **El Engrasador.-** Realiza el engrase de las piezas del vehículo a que se da el servicio.



6.2 MAPA GEOREFERENCIAL



6.3 MARCO CONCEPTUAL

Analizar.- Analizar significa estudiar, examinar, observar el comportamiento de un suceso. Para lograrlo con veracidad y exactitud es necesario ser profundos, lo que implica no limitar el análisis al todo, ya que además de ser superficial, puede conducir al analista a conclusiones erróneas.

Bodega. - Una bodega es un área o depósito temporal de las mercaderías que allí se guardan.

Clientes.- Es una persona o empresa que accede a un producto o servicio a partir de un pago.

Compras.- El costo de las mercancías que compra una empresa para revenderlas a los clientes en el curso normal de los negocios.¹

Control.- Nos permite establecer si los estados financieros de una entidad reflejan razonablemente el resultado de sus operaciones y los cambios en su situación financiera comprobando que en la elaboración de los mismos y en las transacciones y operaciones que los originaron se observaron y cumplieron las normas prescritas por las autoridades competentes y los principios de contabilidad universalmente aceptados o prescritos por el Contador General.²

Control Interno.- El control interno es aquel que hace referencia al conjunto de procedimientos de verificación automática que se producen por la coincidencia de los datos reportados por diversos departamentos o centros operativos.³

Existencias.- Mercaderías y otros bienes de cambios que se mantienen en stock.

Inventario.- Es tener un control ordenado de cada producto que tenemos para la venta para que al realizar un control de lo que hay en bodega los resultados sean iguales a los del archivo.

¹ <http://www.monografias.com/trabajos82/control-interno-inventarios/shtml#ixzz2K5Ifk321>

² <http://www.businesscol.com/productos/glosarios/contable/glossary.php?word=control%20contable>

³ <http://www.monografias.com/trabajos82/control-interno-inventarios/control-interno-inventarios.shtml#ixzz2K5Ifk32-91>

Inventario de mercadería.- Lo constituyen todos aquellos bienes que le pertenecen a la empresa bien sea comercial o mercantil, los cuales los compran para luego venderlos sin ser modificados.

Mercadería.- Es todo aquello que se puede vender o comprar, usualmente el término se aplica a bienes económicos.

Método de Control de Inventario.- Son algunos métodos para pronosticar las compras futuras de una empresa.

Proveedores.- Es una persona o una empresa que abastece a otras empresas con existencias (artículos), los cuales serán transformados para venderlos posteriormente o directamente se compran para su venta.⁴

Sistema.- Un sistema comprende los métodos, procedimientos y recursos utilizados para llevar un control de las actividades financieras y contables para resumirlas en forma útil para la toma de decisiones.

Sistema de Control.- Comprende el plan de la organización y todos los métodos coordinados y medidas adoptadas dentro de una empresa con el fin de salvaguardar sus activos y verificara la confiabilidad de los datos contables.⁵

Sistema de inventarios.- Es un conjunto de normas, métodos y procedimientos aplicados de manera sistemática para planificar y controlar los materiales y productos que se emplean en una organización.⁶

Ventas.- Esta cuenta controlará todas las ventas de mercancías realizadas por la Empresa y que fueron compradas con este fin.

Kárdex.- Es un sistema de registro y control de almacén tradicional. En realidad el kárdex es el que permite el acomodo y clasificación de las tarjetas de almacén, que son en las que verdaderamente se registra y controla la mercadería.

⁴ <http://www.e-economic.es/programa/glosario/definicion-proveedor>

⁵ http://www.monografias.com/trabajos/control-interno-inventarios/control-interno_inventarios.shtml#ixzz2K5JhThgi

⁶ <http://www.buenastareas.com/ensayos/Sistema-De-Inventarios/2182220.html>

6.3 TEORÍA CIENTÍFICA

EMPRESA

Definición de empresa

"Es el organismo formado por personas, bienes materiales, aspiraciones y realizaciones comunes para dar satisfacciones a su clientela"

"Entidad que mediante la organización de elementos humanos, materiales, técnicos y financieros proporciona bienes o servicios a cambio de un precio que le permite la reposición de los recursos empleados y la consecución de unos objetivos determinados"

"La empresa es aquella entidad formada con un capital social, y que aparte del propio trabajo de su promotor puede contratar a un cierto número de trabajadores. Su propósito lucrativo se traduce en actividades industriales y mercantiles, o la prestación de servicios"⁷

La empresa por lo tanto viene ser una entidad que contiene personas que están trabajando en distintas áreas pero con un fin determinado, lo cual hace recordar y contemplar la organización como una serie de partes interrelacionadas e interdependientes, que trabajan y funcionan en un todo unificado; hay que tener en cuenta que la sociedad es un sistema dinámico que interactúa y responde a los factores que la afecta lo mismo ocurre con la empresa.

Características de las empresas

La característica de las empresa en definitiva es que son una unidad de producción, de decisión, financiera y organizada.

Los objetivos de una empresa desde el punto de vista consisten en:

- Producir bienes y servicios.
- Obtener beneficios.
- Lograr la supervivencia.

⁷ <http://www.promonegocios.net/mercadotecnia/empresa-definicion-concepto.html>

- Mantener un crecimiento.
- Ser rentable.

Naturaleza de las empresas

Una empresa se crea para producir vender y controlar. Cuando una empresa inicia sus operaciones por lo regular tendrá la función de elaborar un producto (producción) Venderlo (mercadotecnia) e investigar los resultados (finanzas o control)⁸.

Las empresas, están direccionadas a un tipo específico, por ejemplo las empresas comerciales, se dedican a negociar productos, es decir de dotar a los clientes de cierto tipo de artículos, dentro de este grupo existen varios subgrupos, continuando con el ejemplo dichas entidades pueden trabajar con bienes de diversa índole ya sea de Consumo masivo, ferretería, autos, etc.

Tipos de empresas

Las empresas por el sector al que pertenecen son Públicas, Privadas y Mixtas:⁹

- **Públicas:** aquellas cuyo capital pertenecen al sector público (Estado).
- **Privadas:** aquellas cuyo capital pertenece al sector privado (personas naturales o jurídicas).
- **Mixtas:** aquellas cuyo capital pertenecen tanto al sector público como al privado (personas jurídicas).

Según el tamaño de su capital pueden ser:

- **Micro Empresas:** son unidades productivas menores que las pequeñas empresas que difieren en el monto de capital y la cantidad de empleados.
- **Pequeñas Empresas:** son unidades que tienen dueños y gerentes locales, que trabajan en un solo lugar.
- **Medianas Empresas:** son empresas que por lo general no son de un único dueño, se forman como compañía por acciones.

⁸<http://www.monografias.com/trabajos6/diop/diop.shtml>

⁹ZAPATA SANCHEZ, Pedro, 2011, Contabilidad General, Séptima edición.

- **Grandes Empresas:** son empresas que tienen grandes capacidades y que tienen acceso al crédito ilimitado; en la mayoría de los casos funciona como su principal fuente de financiamiento. Se diferencia de las demás en que realizan grandes inversiones y por ende obtienen grandes beneficios sobre estas inversiones, estas poseen mayores tecnología sus costos son menores por que producen en grandes escalas.

Las PYMES

Se conoce como PYMES al conjunto de pequeñas y medianas empresas que de acuerdo a su volumen de ventas, capital social, cantidad de trabajadores, y su nivel de producción o activos presentan características propias de este tipo de entidades económicas. Por lo general en nuestro país las pequeñas y medianas empresas que se han formado realizan diferentes tipos de actividades económicas entre las que destacamos las siguientes:

- Comercio al por mayor y al por menor.
- Agricultura, silvicultura y pesca.
- Industrias manufactureras.
- Construcción.
- Transporte, almacenamiento, y comunicaciones.
- Bienes inmuebles y servicios prestados a las empresas.
- Servicios comunales, sociales y personales.

Importancia de las PYMES

Las PYMES en nuestro país se encuentran en particular en la producción de bienes y servicios, siendo la base del desarrollo social del país tanto produciendo, demandando y comprando productos o añadiendo valor agregado, por lo que se constituyen en un actor fundamental en la generación de riqueza y empleo.¹⁰

¹⁰www.sri.gob.ec/de/32

Estructura Organizacional en PYMES

Normalmente los emprendimientos, cuando se inician, la única estructura organizacional que tienen es el emprendedor que se hace cargo de todo. Él es el Gerente General y el Jefe de Producción, Logística, Finanzas y Comercialización. Y esto se mantiene hasta que la empresa comienza a crecer y se conforma una estructura funcional.

La estructura organizacional de una empresa tiene que responder a las necesidades operativas, las cuales a la vez se orientan a satisfacer las necesidades de los clientes. En los emprendimientos, el proceso no es formal, pero las que se orientan a servir a sus clientes terminarán cambiando de estructura como un proceso natural.

Existen tres estructuras básicas por la que una empresa puede pasar:

1.- Estructura Funcional: Es la forma más común de organizar el trabajo, en la cual se asigna a cada individuo o grupo una función o actividad que debe ser cumplida para que el negocio tenga éxito. Esta estructura funciona bien cuando el emprendimiento está en sus inicios y no requiere mucha coordinación entre sus grupos de trabajo para cumplir con sus clientes.

2.- Estructura Divisional: En esta estructura, las diversas actividades se agrupan en divisiones, las cuales pueden estar agrupadas por productos, ubicación geográfica o grupo de clientes atendidos. Cada división tendrá necesidad de atención de funciones básicas como son producción, comercialización, finanzas, recursos humanos, etc. Una organización central es la que debe encargarse de asignar los recursos para atender las funciones necesarias de cada división. Esta estructura es muy difícil de encontrar en una PYME, ya que normalmente pierde economías de escala buscando reacciones más rápidas para las necesidades del mercado.

3.- Estructura Matricial: Esta es una combinación de la estructura funcional y divisional. En el caso de la narración de inicio los Supervisores de Taller toman el rol de un Gerente Divisional, mientras que los Jefes de las distintas áreas serían Gerentes

Funcionales. Los Gerentes Funcionales se encargan de suministrar recursos y experiencia a los trabajadores de un taller para realizar un determinado servicio bajo la dirección o autoridad jerárquica de un Gerente Divisional que en este caso es un Supervisor de Taller.

Los emprendimientos a medida que vayan creciendo irán pasando por distintas estructuras organizacionales, lo importante es que se tome la mejor para poder atender plenamente las necesidades de sus clientes.¹¹

Estructura de las PYMES

1.- Microempresa: aquella organización de producción que tenga entre 1 a 9 trabajadores, un valor de ventas o ingresos brutos anuales inferiores a cien mil dólares de los Estados Unidos de América o un volumen de activos de hasta cien mil dólares.

2.- Pequeña empresa: la organización de producción que tenga entre 10 a 49 trabajadores, un valor de ventas o ingresos brutos anuales entre cien mil y un millón de dólares de los Estados Unidos de América o un volumen de activos entre cien mil uno y setecientos cincuenta mil dólares.

3.- Mediana empresa: la organización de producción que tenga entre 50 a 159 trabajadores, un valor de ventas o ingresos brutos anuales entre un millón uno y cinco millones de dólares de los Estados Unidos de América o un volumen de activos entre setecientos mil uno y cuatro millones de dólares.

Recursos que requieren las empresas

Para que una empresa pueda lograr sus objetivos, es necesario que cuente con una serie de elementos, recursos o insumos que conjugados armónicamente contribuyen a su funcionamiento adecuado, dichos recursos son:

Recursos Materiales

Son los bienes tangibles con que cuenta la empresa para poder ofrecer sus servicios, tales como:

¹¹ <http://www.modegem.com/2009/10/estructura-organizacional-en-pymes.html>

- Instalaciones: edificios, maquinaria, equipo, oficinas, terrenos, instrumentos, herramientas, etc. (empresa).
- Materia prima: materias auxiliares que forman parte del producto, productos en proceso, productos terminados, etc. (producto).

Recursos Técnicos

Son aquellos que sirven como herramientas e instrumentos auxiliares en la coordinación de los otros recursos, pueden ser:

- Sistemas de producción, de ventas, de finanzas, administrativos, etc.
- Fórmulas, patentes, marcas, etc.

Recursos humanos

Estos recursos son indispensables para cualquier grupo social; ya que de ellos depende el manejo y funcionamiento de los demás recursos.

Los Recursos Humanos poseen las siguientes características:

- Posibilidad de desarrollo.
- Ideas, imaginación, creatividad, habilidades.
- Sentimientos
- Experiencias, conocimientos, etc.

Estas características los diferencian de los demás recursos, según la función que desempeñan y el nivel jerárquico en que se encuentren pueden ser: El Gerente Propietario, La Secretaria – Cajera, Lubricador y Engrasador etc.

Recursos Financieros

Son los recursos monetarios propios y ajenos con los que cuenta la empresa, indispensables para su buen funcionamiento y desarrollo, pueden ser:

- Recursos financieros propios, se encuentran en: dinero en efectivo, aportaciones de los socios (acciones), utilidades, etc.
- Recursos financieros ajenos; están representados por: préstamos de acreedores y proveedores, créditos bancarios o privados y emisiones de valores, (bonos).

Objetivos.- La empresa al actuar dentro de un marco social e influir directamente en la vida del ser humano, necesita un patrón u objetivos deseables que le permita satisfacer las necesidades del medio en que actúa, fijándose así los objetivos empresariales que son:

a) Económicos: tendientes a lograr beneficios monetarios:

- Cumplir con los intereses monetarios de los inversionistas al retribuirlos con dividendos justos sobre la inversión realizada.
- Cubrir los pagos a acreedores por intereses sobre préstamos concedidos.
- Mantener el capital a valor presente.
- Obtener beneficios arriba de los intereses bancarios para repartir utilidades a inversionistas y empleados.
- Reinvertir en el crecimiento de la empresa.

b) Sociales: Aquellos que contribuyen al bienestar de la comunidad:

- Satisfacer las necesidades de los consumidores con bienes o servicios de calidad, en las mejores condiciones de venta.
- Incrementar el bienestar socioeconómico de una región al consumir materia primas y servicios; y al crear fuentes de trabajo.
- Cubrir, mediante organismos públicos o privados, seguridad social.
- Contribuir al sostenimiento de los servicios públicos mediante al pago descargas tributarias.
- Mejorar y conservar la ecología de la región, evitando la contaminación ambiental.

- Producir productos y bienes que no sean nocivos al bienestar de la comunidad.

c) **Técnicos:** dirigidos a la optimización de la tecnología.

- Utilizar los conocimientos más recientes y las aplicaciones tecnológicas más modernas en las diversas áreas de la empresa, para contribuir al logro de sus objetivos.
- Propiciar la investigación y mejoramiento de técnicas actuales para la creación de tecnología nacional.
- Investigar las necesidades del mercado para crear productos (pinturas, por ejemplo nuevos colores, mejor calidad) y servicios al cliente competitivos.

Clasificación de las empresas

Existen diferentes parámetros en su clasificación como se lo indica a continuación:

Por su naturaleza

Las empresas pueden clasificarse en:

a. Industrial: La actividad primordial de este tipo de empresas es la producción de bienes mediante la transformación y/o extracción de materias primas.

b. Comerciales: Son intermediarios entre el productor y el consumidor, su función primordial es la compra - venta de productos terminados.

c. Servicios: Como su nombre lo indica son aquellas que brindan servicio a la comunidad y pueden tener o no fines de lucrativos.

La empresa objeto de estudio es una empresa comercial cuya única actividad es la compra y venta de productos terminados.

Los inventarios de mercaderías

Por medio de la siguiente investigación se darán a conocer algunos conceptos básicos de todo lo relacionado a los Inventarios en una empresa, métodos, sistema y control.

- Son las mercaderías que se tienen en existencia, aun no vendidas, en un momento determinado.
- Son bienes tangibles que se tienen para la venta en el curso ordinario del negocio o para ser consumidos en la producción de bienes o servicios para su posterior comercialización.

Importancia de los Inventarios

La base de toda empresa comercial es la compra y venta de bienes o servicios; de aquí la importancia del manejo del inventario por parte de la misma. Este manejo contable permitirá a la empresa mantener el control oportunamente, así como también conocer al final del período contable un estado confiable de la situación económica de la empresa.

Para muchas, la cifra del inventario es el mayor de los activos circulantes, es decir, toda aquella mercancía que posee una empresa en el almacén valorada al costo de adquisición, para la venta o actividades productivas. Los problemas de inventario pueden contribuir, y de hecho lo hacen, a las quiebras de los negocios. Con él la empresa puede realizar sus tareas de producción y de compra economizando recursos, y también atender a sus clientes con más rapidez, optimizando todas las actividades de la empresa.

Sistema de inventarios

Un sistema de inventarios es un conjunto de normas, métodos y procedimientos aplicados de manera sistemática para planificar y controlar los materiales y productos que se emplean en una organización. Este sistema puede ser manual o automatizado. Para el control de los costos, elemento clave de la administración de cualquier empresa, existen sistemas que permiten estimar los costos de las mercancías que son adquiridas y luego procesadas o vendidas.

Control de inventario

Se ha dicho que los Inventarios son bienes tangibles que se tienen para la venta en el curso ordinario del negocio o para ser consumidos en la producción de bienes o servicios para su posterior comercialización. Los inventarios comprenden, además de las materias primas, productos en proceso y productos terminados o mercancías para la venta, los materiales, repuestos y accesorios para ser consumidos en la producción de bienes fabricados para la venta o en la prestación de servicios; empaques y envases y los inventarios en tránsito.

La base de toda empresa comercial es la compra y venta de bienes o servicios; de aquí la importancia del manejo del inventario por parte de la misma. Este manejo contable permitirá a la empresa mantener el control oportunamente, así como también conocer al final del período contable un estado confiable de la situación económica de la empresa.

Ahora bien, el inventario constituye las partidas del activo corriente que están listas para la venta, es decir, toda aquella mercancía que posee una empresa en el almacén valorada al costo de adquisición, para la venta o actividades productivas.

Existencias

Se denominan existencias o inventarios a la variedad de materiales que se utilizan en la empresa y que se guardan en sus almacenes a la espera de ser utilizados, vendidos o consumidos, permitiendo a los usuarios desarrollar su trabajo sin que se vean afectados por la falta de continuidad en la fabricación o por la demora en la entrega por parte del proveedor.

Los inventarios varían en razón de su consumo o la venta de cada artículo que los componen, lo que da lugar al movimiento de las existencias por ingresos de nuevas cantidades y salida de estas a solicitud de los usuarios, produciendo la rotación de los materiales y la generación de utilidades en función de dicha rotación.

El movimiento que se produce en los almacenes, de cada artículo en existencia, obliga a mantener en ellos una cantidad determinada de cada uno, la cual debe estar de acuerdo con el tiempo y la frecuencia de consumo, así como el lapso en que se renueva, es decir la demora que se produce desde que se revisa la existencia para emitir la requisición, hasta que los materiales estén disponibles en el almacén para satisfacer las necesidades de los usuarios o consumidores.

Cada empresa debe analizar sus existencias en relación a su variedad y cantidad, para clasificarlas de acuerdo a las características que cada artículo o grupo de artículos presenta, de manera de facilitar el control.

También estar al tanto de su movimiento o detención, y lograr renovaciones adecuadas en relación a la necesidad que se tenga de cada artículo, así como variedades que se pueden reducirse.

Los formatos que utiliza para controlar el almacén son:

- Reporte de Ordenes en Transito.
- Parte de Recepción.
- Orden de Pedido.
- Orden de Venta.

Existe un formato interno en los palets de mayor vencimiento (margarinas), como control personal del jefe de almacén, tipo kárdex, que proporciona los siguientes datos:

- Nombre del artículo
- Código del artículo
- Código de vencimiento
- Fecha de ingreso y de salida
- Cantidad de salidas e ingresos
- Transportista que entrega la mercadería
- Saldos

La información que presenta no es actualizada ya que se realiza ocasionalmente cuando llega el producto y solo es para los productos de rápido vencimiento. Este tipo de control interno es para detectar reclamos o quejas del cliente.

No existe un lugar físico que se dedique al control de inventarios, todos los controles los hace el Propietario, descuidando en ocasiones el control de las existencias por estar pendiente de ventas, se realizan inventarios diarios y mensuales.

Inventarios diarios

Al finalizar el día el sistema emite un reporte de saldos, haciendo una comparación con las unidades físicas reales y los despachos realizados en el día, verificando cantidades. Inventarios mensuales: Se realizan al término del mes cuando el almacén ha terminado de recibir todos los artículos.

Clasificación de Existencias

El almacén regional trabaja con productos terminados destinados al consumo de la población, por tanto los clasifica según:

- Según su uso y movimiento
- Según el proceso productivo
- Según su obtención
- Según su uso y movimiento

El inventario normal o activo

Son materiales de uso cierto y constante que deben existir permanentemente en los almacenes y cuya renovación se regula en función del consumo y el tiempo de demora en contar con ellos. El sistema los clasifica como A1.

Existen productos con ofertas promociones que por su condición especial necesitan ser controlados, el sistema los clasifica como A4.

Inventarios obsoletos

Formado por materiales declarados fuera de uso, que no tienen movimiento o posibilidades de consumo, por haberse dejado de utilizar en la empresa. Su permanencia en los almacenes causa gastos y pérdidas a la empresa por los espacios que ocupan. El sistema los clasifica como N1.

Según el proceso productivo

Son productos que provienen de planta, en general son los artículos que salen de la línea de producción; es decir son los productos que fabrica la empresa.

Según su obtención

Son artículos adquiridos en el extranjero y productos nacionales por subcontratación. Los países de donde se importa son: Argentina, Chile, Ecuador.

Planeamiento y Control de Inventarios

El sistema que cuenta la empresa clasifica los artículos por módulos y grupos, esto es según tipo de productos. Así mismo el sistema clasifica los productos por valor, según el costo de producción.

Existe una cuota determinada por los consumos mensuales, la cual se renueva cada vez. Los planes de la empresa son de tratar de cumplir la cuota de cada producto. Por tanto se llena el almacén hasta completar la cuota.

Se recibe la cantidad de artículos que según los planes de ventas se demandan. La reposición se realiza dentro de las primeras dos semanas hasta cumplir la cuota.

Con el consumo mensual se calcula la cuota pero no se mide niveles de máximos y mínimos de los artículos, el punto de pedido, la cantidad a pedir, el número de envíos.

Hay planes de crecimiento de ventas, considerando que nunca se cumplirá con la

demanda. Por lo cual se recibe la cantidad pedida independiente que si almacén dispone del producto, incrementándose la cuota para el siguiente mes.

La cantidad pedida (envió de la cuota) se podría considerar constante con pequeñas diferencias por la variación del consumo.

Un adecuado plan con los proveedores de transporte y buenas relaciones asegura tener los mejores costos de transporte.

Un plan de mantenimiento y mejora de las instalaciones permite reducir los accidentes, mejorar la eficiencia, a través del reporte de los operarios en el que hacer de sus operaciones.

La gran diversificación de productos así como la comercialización de productos con oferta por temporadas, hace más costoso el control. No se consideran los costos de almacenamiento y mantenimiento. Y lo más importante el costo por faltantes.

Hay artículos que varían de temporada y se dejan de producir, o también productos que cambian en su presentación o composición. Que originan rezagos en algunos productos pero que no rotan en el almacén.

La frecuencia de faltantes es alta, especialmente con los productos de vencimiento rápido.

La frecuencia de rotación no se conoce. Pero por la experiencia la salida de productos es la cuota de cada producto.

Procedimientos

Inventario mensual

Para realizar el inventario el sistema emite un documento llamado control de etiquetas. Contiene el código del producto, nombre del producto y su ubicación.

Es en forma manual y se realiza a fin de mes. Se empieza en el modulo 1 y se cuenta la pila existente en la pale o parihuela.

El responsable de llevar a cabo el inventario es el jefe del almacén con el

administrador del almacén. Se elige un día de poco movimiento y disponibilidad de tiempo. Ambos realizan un conteo de los productos

Al final del inventario se cotejan las cantidades registradas en la etiquetas, con las encontradas físicamente. Después se digita las cantidades encontradas al sistema; emitiendo luego las diferencias; y en caso erróneo se vuelve a realizar el conteo del inventario.

Renovación de existencias

Para renovar las existencias no se compran los productos, existe una cuota que se envía del almacén central.

La cuota es la cantidad que será demandada en un mes. Pero en ocasiones se envía un 50% más de acuerdo a la demanda histórica.

La renovación de la cuota completa o solo una parte, porque el producto no se dispone o porque han priorizado otros almacenes.

El control de las existencias para renovación se encargan en el almacén central en Lima, a través del sistema que controla la demanda del producto (El almacén regional no emite un pedido de renovación).

El jefe de almacén solo verifica la cantidad de productos que faltan para completar la cuota. Por tal motivo se procura contar siempre, de acuerdo a la experiencia y al conocimiento del mercado, con 40% del objetivo mensual evitando rotura de stocks.

Este porcentaje de seguridad, en ocasiones falla porque no se envía la cuota porque el programa de producción ha paralizado, o porque se envía a otro almacén.

Rotación de existencias

La mercadería se encuentra ubicada de acuerdo al orden de llegada y a los códigos de productos.

La mercadería se encuentra identificada en los módulos y en los palets y/o estantes de acuerdo a la experiencia en el manejo de almacén.

La salida de los productos terminados se realiza de acuerdo al formato interno para los de mayor vencimiento y la siguiente secuencia:

Primero el producto con fecha de vencimiento más cercana a la fecha actual, luego se prosigue con las identificadas con la siguiente fecha hasta agotarlas, del mismo modo se debe proceder para los productos con menor vencimiento.

Concluido este ciclo, se identificarán nuevamente con el formato interno las rumas con las fechas de vencimiento.

El encargado de los módulos del almacén es el responsable de efectuar una ubicación e identificación de los productos recién ingresados para una adecuada rotación.

El administrador del almacén debe verificar periódicamente que se aplique adecuadamente la rotación de los productos para asegurar el cumplimiento del sistema de Rotación basada en el Método FIFO.

Ubicación de las existencias

Almacenar productos o materiales obliga al personal a conocer en cualquier momento el lugar donde se encuentra cada uno de los artículos sin tener para ello, que recurrir a la memoria o a recordar donde se puso cada artículo cuando ingresó.

Sin embargo se recurre a la memoria especialmente de los productos pequeños y con mayor variedad recordando donde se puso cada artículo cuando ingresa al almacén.

En el capítulo de almacenes dijimos, que está distribuido en módulos y en él existen parihuelas o palets que constituyen una unidad de carga de un determinado peso o tamaño donde se colocan de una manera especial sobre su base.

Código de ubicación

La codificación es indispensable para la buena administración de un almacén de materiales así como de productos terminados listos para la venta. Todo artículo debe tener un nombre y un número que sirve de identificación en todas las áreas.

Existen dos codificaciones:

El código del producto que lo tienen todos los productos y el código de producción que poseen las margarina, detergentes, aceites, es decir los de vencimiento rápido.

El código del producto.- Sirve para identificar a los productos.

El Código de producción.- O vencimiento sirve; para realizar la rotación de la mercadería y evitar su deterioro.

Todas las operaciones en el sistema de información se realizan por el código del producto. Por esto algunos productos, debido a su variedad, llegan con el código en sus empaques, especialmente si son importados para evitar confusiones en el almacenamiento y en la entrega al cliente.

Funciones de los Inventarios

Algunos inventarios son inevitables, todo o cuando menos una parte del inventario de manufactura en proceso es inevitable. Al momento de llevar a cabo el recuento del inventario, parte de él estará en las máquinas otra parte estará en la fase de traslado de una máquina a otra, o en tránsito del almacén de materias primas a la línea de producción o de ésta, al almacén de artículos terminados.

Si vamos a tener producción es inevitable tener inventarios en proceso. Sin embargo, frecuentemente podemos minimizar este inventario mediante una mejor programación de la producción, o bien mediante una organización más eficiente de la línea de producción, o bien mediante una organización más eficiente de la línea de producción. Como una alternativa, podríamos pensar en subcontratar parte del trabajo, de tal manera que la carga de llevar dicho inventario en proceso fuera para el subcontratista.

En ocasiones conviene acumular inventario en proceso para evitar problemas relacionados con la programación y planeación de la producción. Si se trata de una política bien pensada, está bien; sin embargo frecuentemente resulta ser un camino fácil para obviar una tarea difícil.

El resto del inventario que se tenga en accesorios, materias primas, artículos en proceso y artículos terminados simplemente se mantiene por una razón básica. Principalmente se tiene inventarios porque nos permite realizar las funciones de

compras, producción y ventas a distintos niveles.

Planificación de las políticas de inventario

En la mayoría de los negocios, los inventarios representan una inversión relativamente alta y producen efectos importantes sobre todas las funciones principales de la empresa. Cada función tiene a generar demandas de inventario diferente y a menudo incongruente:

Ventas.- Se necesitan inventarios elevados para hacer frente con rapidez a las exigencias del mercado.

Producción.- se necesitan elevados inventarios de materias primas para garantizar la disponibilidad en las actividades de fabricación; y un colchón permisiblemente grande de inventarios de productos terminados facilita niveles de producción estables.

Compras.- las compras elevadas minimizan los costos por unidad y los gastos de compras en general.

Financiación.- los inventarios reducidos minimizan las necesidades de inversión (corriente de efectivo) y disminuyen los costos de mantener inventarios (almacenamiento, antigüedad, riesgos, etc.).

Los propósitos de las políticas de inventarios deben ser:

Planificar el nivel óptimo de inversión en inventarios. A través de control, mantener los niveles óptimos tan cerca como sea posible de lo planificado.

Los niveles de inventario tienen que mantenerse entre dos extremos: un nivel excesivo que causa costos de operación, riesgos e inversión insostenibles, y un nivel inadecuado que tiene como resultado la imposibilidad de hacer frente rápidamente a las demandas de ventas y producción (Alto costo por falta de existencia).

Las Funciones que efectúa el inventario ¿Que funciones cumple el Inventario? en cualquier organización, los inventarios añaden una flexibilidad de operación que de otra manera no existiría.

En fabricación, los inventarios de producto en proceso son una necesidad absoluta, a menos que cada parte individual se lleve de maquina a máquina y que estas se preparen para producir una sola parte.

Funciones:

- Eliminación de irregularidades en la oferta
- Compra o producción en lotes o tandas
- Permitir a la organización manejar materiales perecederos
- Almacenamiento de mano de obra

Decisiones sobre inventario:

Hay dos decisiones básicas de inventario que los gerentes deben hacer cuando intentan llevar a cabo las funciones de inventario recién revisadas. Estas dos decisiones se hacen para cada artículo en el inventario:

1. Que cantidad de un artículo ordenar cuando el inventario de ese ítem se va a reabastecer.
2. Cuando reabastecer el inventario de ese artículo.

Tipos de Inventarios

Inventario Perpetuo: Es el que se lleva en continuo acuerdo con las existencias en el almacén, por medio de un registro detallado que puede servir también como mayor auxiliar, donde se llevan los importes en unidades monetarias y las cantidades físicas. A intervalos cortos, se toma el inventario de las diferentes secciones del almacén y se ajustan las cantidades o los importes o ambos, cuando es necesario, de acuerdo con la cuenta física. Los registros perpetuos son útiles para preparar los estados financieros

mensuales, trimestral o provisionalmente.

El negocio puede determinar el costo del inventario final y el costo de las mercancías vendidas directamente de las cuentas sin tener que contabilizar el inventario.

El sistema perpetuo ofrece un alto grado de control, porque los registros de inventario están siempre actualizados. Anteriormente, los negocios utilizaban el sistema perpetuo principalmente para los inventarios de alto costo unitario, como las joyas y los automóviles; hoy día con este método los administradores pueden tomar mejores decisiones acerca de las cantidades a comprar, los precios a pagar por el inventario, la fijación de precios al cliente y los términos de venta a ofrecer. El conocimiento de la cantidad disponible ayuda a proteger el inventario.

Inventario Intermittente: Es un inventario que se efectúa varias veces al año. Se recurre al, por razones diversas, no se puede introducir en la contabilidad del inventario contable permanente, al que se trata de suplir en parte.

Inventario Final: Es aquel que realiza el comerciante al cierre del ejercicio económico, generalmente al finalizar un periodo, y sirve para determinar una nueva situación patrimonial en ese sentido, después de efectuadas todas las operaciones mercantiles de dicho periodo.

Inventario Inicial: Es el que se realiza al dar comienzos a las operaciones.

Inventario Físico: Es el inventario real, es contar, pesar o medir y anotar todas y cada una de las diferentes clases de bienes (mercancías), que se hallen en existencia en la fecha del inventario, y evaluar cada una de dichas partidas. Se realiza como una lista detallada y valorada de las existencias.

Inventario determinado por observación y comprobado con una lista de conteo, del peso o a la medida real obtenidos. Calculo del inventario realizado mediante un listado del stock realmente poseído. La realización de este inventario tiene como finalidad, convencer a los auditores de que los registros del inventario representan

fielmente el valor del activo principal.

La preparación de la realización del inventario físico consta de cuatro fases, a saber:

- Manejo de inventarios (preparativos)
- Identificación
- Instrucción
- Adiestramiento

Inventario Mixto: Inventario de una clase de mercancías cuyas partidas no se identifican o no pueden identificarse con un lote en particular.

Inventario de Productos Terminados: Todas las mercancías que un fabricante ha producido para vender a sus clientes.

Inventario en Transito: Se utilizan con el fin de sostener las operaciones para abastecer los conductos que ligan a la compañía con sus proveedores y sus clientes, respectivamente. Existen porque el material debe de moverse de un lugar a otro. Mientras el inventario se encuentra en camino, no puede tener una función útil para las plantas o los clientes, existe exclusivamente por el tiempo de transporte.

Inventario de Materia Prima: Representan existencias de los insumos básicos de materiales que abran de incorporarse al proceso de fabricación de una compañía.

Inventario en Proceso: Son existencias que se tienen a medida que se añade mano de obra, otros materiales y demás costos indirectos a la materia prima bruta, la que llegará a conformar ya sea un sub-ensamble o componente de un producto terminado; mientras no concluya su proceso de fabricación, ha de ser inventario en proceso.

Inventario en Consignación: Es aquella mercadería que se entrega para ser vendida pero él título de propiedad lo conserva el vendedor.

Inventario Máximo: Debido al enfoque de control de masas empleado, existe el riesgo que el nivel del inventario pueda llegar demasiado alto para algunos artículos. Por lo tanto se establece un nivel de inventario máximo. Se mide en meses de

demanda pronosticada, y la variación del excedente.

Inventario Mínimo: Es la cantidad mínima de inventario a ser mantenidas en el almacén.

Inventario Disponible: Es aquel que se encuentra disponible para la producción o venta.

Inventario en Línea: Es aquel inventario que aguarda a ser procesado en la línea de producción.

Inventario Agregado: Se aplica cuando al administrar las existencias de un único artículo representa un alto costo, para minimizar el impacto del costo en la administración del inventario, los artículos se agrupan ya sea en familias u otro tipo de clasificación de materiales de acuerdo a su importancia económica, etc.

Inventario de Mercaderías: Son las mercaderías que se tienen en existencia, aun no vendidas, en un momento determinado.¹²

Sistema de control de inventarios.

Existen 2 sistemas de control de inventario para controlar la mercadería estos son los siguientes:

- Sistema de Cuenta Múltiple o Inventario Periódico.
- Sistema de Inventario Permanente o Inventario Perpetuo.

Estos Sistemas de Control se aplican de conformidad con las disposiciones de la Ley de Régimen Tributario Interno.

Sistema de Cuenta Múltiple o Inventario Periódico.

“Denominado también Sistema de Inventario Periódico, consiste en controlar el movimiento de la Cuenta Mercaderías en varias o múltiples cuentas que por su nombre nos indican a que se refiere cada una de ellas, además se requiere la elaboración de

¹² <http://www.monografias.com/trabajos11/conin/conin.shtml>

inventarios periódicos o extracontables que se obtienen mediante la toma o constatación física de la mercadería que existe en la empresa en un momento determinado”¹³

A diferencia del sistema permanente, para poder valorar los inventarios llevados por el sistema periódico se debe realizar un conteo físico y valorizar su resultado.

Por este método, el costo de ventas se determina como el cambio neto entre el inventario inicial y el final. Para dar aplicación al sistema integral de ajuste por inflación, por este método, es indiferente emplear el método anual o mensual por cuanto, de todas maneras, se tendrá que ajustar tanto los inventarios iniciales como las compras produciendo resultados iguales de una u otra parte, contrario a lo que ocurre con el sistema permanente, en el cuál bajo mensual no se ajustan las compras. Este sistema de inventario sólo puede ser utilizado por aquellas empresas que, por Ley, no estén obligadas a tener revisor fiscal; es decir sólo para pequeñas y medianas empresas.

Sistema de Inventario Permanente o Inventario Perpetuo.

“Denominado también Sistema de Inventario Perpetuo consiste en controlar el movimiento de la cuenta Mercaderías mediante la utilización de tarjetas kárdex las mismas que permiten conocer el valor y la existencia física de mercaderías en forma permanente. Se requiere de una tarjeta kárdex para el control de cada uno de los artículos destinados a la venta”¹⁴

“El inventario perpetuo fue diseñado para proporcionar a los gerentes información útil al momento de fijar los precios o hacer los pedidos. En un principio, era extremadamente engorroso y costos conservar registros constantes, pero los sistemas computarizados y el equipo de exploración óptica en las cajas registradoras han abaratado mucho la implementación de estos sistemas en muchas industrias”¹⁵

Este sistema se logra que los inventarios se mantengan siempre al día, pero requiere llevar un juego completo de kárdex para el registro de entradas, salidas y saldos de inventarios. Aunque, bajo éste parámetro, no se necesitaría practicar inventarios físi-

¹³ BRAVO VALDIVIESO, Mercedes, Contabilidad General, 10ma edición, pág. 107

¹⁴ BRAVO VALDIVIESO, Mercedes, Contabilidad General, 10ma Edición, pág. 115

¹⁵ HORNGREN S. Elliott, Introducción a la Contabilidad Financiera, séptima edición, pág. 223

cos, normalmente ellos se realizan para verificar y conciliar los saldos contenidos en las tarjetas Kárdex.

El ajuste por inflación de los inventarios llevados por el sistema perpetuo o permanente se aplica a los saldos iniciales de cada mes, si se emplea el método mensual de ajustes y al inventario inicial del año y a las compras si se utiliza el método anual. Parte de estos ajustes se traslada al costo de ventas, en la medida en que dichos inventarios se consuman o se vendan, teniendo en cuenta los procedimientos explicados en el capítulo tercero.

En el sistema de inventario perpetuo se controla el movimiento de las mercaderías a través de las tarjetas kárdex.

Tarjetas kárdex

En el sistema de inventario perpetuo se controla el movimiento de las mercaderías a través de las tarjetas kárdex, las mismas que contienen:

- Razón Social.
- Denominación del artículo o mercadería y código.
- Existencia máxima.
- Existencia mínima.
- Método de valoración.
- Unidad de medida.
- Fecha de la transacción.

Ingresos o entradas

- Cantidad
- Valor unitario
- Valor total


Egresos o salidas

- Cantidad
- Valor unitario
- Valor total

Saldos o existencias

- Cantidad
- Valor unitario
- Valor total

EL FORMATO DE KÁRDEX

 <p style="text-align: center;">TARJETA KARDEX</p>										
ARTÍCULO: U. MEDIDA:			MÉTODO:				TARJETA N°			
FECHA	DETALLE	ENTRADAS			SALIDAS			EXISTENCIAS		
		CANT.	P.UNIT.	P.TOTAL	CANT.	P.UNIT.	P.TOTAL	CANT.	P.UNIT.	P.TOTAL

Método de valoración de inventarios.

Método promedio ponderado.- “Se basa en el supuesto de que tanto el costo de ventas como el de los inventarios finales deben evaluarse a un costo promedio, que tenga en cuenta el peso relativo del número de unidades adquiridas a diferentes precios”¹⁶

“El costo de las existencias o valorización de inventarios, se asignará utilizando los métodos de primera entrada, primera salida o el Costo Medio Ponderado, P.E.P.S. primeros en entrar, primeros en salir. Significa que las mercaderías que ingresan primero son las primeras que tienen que salir, proviene del término inglés “first in, first out” (FIFO)”.¹⁷

Inventario de mercaderías.- Esta cuenta pertenece al Activo Corriente y controla el movimiento de las mercaderías o artículos destinados para la venta.

El inventario es el conjunto de mercancías o artículos que tiene la empresa para comerciar con aquellos, permitiendo la compra y venta o fabricación primero antes de venderlos, en un periodo económico determinado.

Control de mercadería.- Control de la mercancía disponible utilizando métodos contables y de recuento manual. Este control comprende el establecimiento de tres niveles de existencias.

- Máxima
- Mínima
- Crítica

La existencia máxima.- Es la cantidad máxima que debe tener la empresa en stock de cada artículo, con la finalidad de cubrir eventuales deficiencias. Se determina considerando la demanda, consumo o venta máxima y el tiempo de reposición o de reemplazo.

¹⁶ <http://inventario.us/activos/balances/método-promedio-ponderado2013>

¹⁷ BRAVO VALDIVIESO, Mercedes, Contabilidad General, 10ma. edición 2013, pág.136

El exceso (+) de existencias, ocasiona:

- Dinero sin movimiento
- Capital de trabajo sin retorno
- Costos y gastos de bodegaje, manipuleo, registros, control.
- La mercadería se puede volver obsoleta pierde actualidad
- Por la naturaleza de la mercadería, ésta puede cambiar: solidificarse, licuarse, evaporarse, pierde calidad y se deteriora.
- Se pierde la oportunidad de disponer la mercadería nueva, mejores diseños; de tal forma que algunos artículos se convierten en objetos de difícil comercialización o expendio.
- Hurtos, pérdidas.

La existencia mínima.- Es el nivel mínimo de stock que debe permanecer en existencia para satisfacer a los clientes en la empresa comercial o para que los procesos productivos no se interrumpan en el caso de las empresas manufactureras. Se determina considerando la demanda, consumo o venta mínima periódica y el tiempo mínimo de reposición o de reemplazo.

La insuficiencia (-) de existencias, ocasiona:

- Pérdidas de clientes
- Disminución de las ventas
- Disminución de las utilidades
- Pérdida de la imagen de la empresa
- Atenta a su liquidez

La existencia crítica.- Es el nivel bajo al que puede llegar el stock o inventario en el caso que fallen los suministros normales de los proveedores. Si se llega a este nivel la empresa debe establecer mecanismos extraordinarios o especiales de compras (solicitar crédito rápido a otras empresas) para atender adecuadamente a los clientes (comercial) o para no suspender las actividades de producción (manufactureras). Se

denomina considerando la demanda, consumo o venta mínima y el tiempo crítico de reemplazo o reposición.

La existencia crítica, ocasiona:

- Problemas
- Riesgo declarado
- Peligro

7. HIPÓTESIS

¿Un adecuado control de inventarios, permitirá mejorar la rentabilidad de Lubrimecanica Freire de la Ciudad de Ambato?

8. VARIABLES

VARIABLE INDEPENDIENTE:

Control de inventarios

VARIABLE DEPENDIENTE:

Rentabilidad

8.1 OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES

VARIABLES	DEFINICIÓN	DIMENSIONES	INDICADORES	ITEMS	INSTRUMENTO
Control de inventario	Son herramientas contables que sirven como medios de Comunicación y coordinación que permiten registrar y transmitir en forma ordenada y sistemática la información contable que se desea demostrar con el registro de los inventarios	<ul style="list-style-type: none"> • Control de productos. • Registros de Mercaderías. • Sistemas contables. • Información contable. 	<ul style="list-style-type: none"> • Inventario Inicial • Inventario Final • Almacén • Productos • Mercancía • Control 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Cuenta Lubrimecanica Freire con un Manual de control de inventarios de mercaderías. 2. Con qué frecuencia se realiza el control de los inventarios de mercaderías dentro de Lubrimecanica Freire. 3. Tiene personal adecuado para el control de la mercadería de esta empresa. 	<p>Encuestas a Empleados.</p> <p>Encuesta a Gerente Propietario.</p>
Rentabilidad	Es la capacidad que tiene para generar utilidad, o ganancia, en una empresa hay diversos aspectos, tales como las ventas, los activos y el patrimonio.	<ul style="list-style-type: none"> • Registros Contables 	<ul style="list-style-type: none"> • Registro de compras • Registro de ventas. • Registro de proveedores. • Registro de clientes 	<ol style="list-style-type: none"> 4. Lleva contabilidad esta empresa. 5. Para la adquisición de mercadería que método emplea. 	<p>Encuestas a Empleados.</p> <p>Encuesta a Gerente Propietario.</p>

9. METODOLOGÍA

9.1 MÉTODOS

Para el desarrollo de la presente investigación se utilizó los siguientes aspectos los mismos que me permitió encontrar posibles soluciones con los resultados encontrados.

Método de Observación Científica.- Me fundamentaré en la información existente que hay en dicha entidad la cual me facilitaran para una mejor investigación los mismos propietarios.

Método Estadístico.- Ordenaré los datos que me permitan realizar análisis de la información recogida para poder transformarla en resultados convenientes para la empresa.

Método Inductivo.- Este me ayudara a resolver Desde las dificultades más pequeñas que encuentre en mi investigación hasta concluir con las más complicadas.

Método Deductivo.- Utilizare información existente de tiempo atrás lo cual me llevará de fenómenos generales a los particulares lo que me ayudara a mejorar lo expuesto anteriormente.

Método de Análisis.- Este método me ayudara a analizar toda la información recogida lo cual me serviría para poder sacar conclusiones más precisas.

9.2 TIPOS DE INVESTIGACIÓN

Investigación Descriptiva.-Permitió describir los aspectos más sobresalientes sobre la elaboración del manual para el control de inventario dentro de Lubrimecanica “Freire”.

Investigación Explicativa.- Este método me permitirá en cada paso realizar un control de inventarios en la Lubrimecanica “Freire”.

Investigación Bibliográfica.- En el presente trabajo me ayudó a seleccionar la información necesaria mediante la modalidad bibliográfica – documental, porque para el desarrollo de mi tesis he acudido a documentos, tesis y libros científicos y no científicos, que tiene una estrecha relación con mi tema, que me brindan un conocimiento claro y profundo del tema que se voy a investigar para luego hacer un análisis del problema planteado.

Investigación de Campo.- Por el origen de esta investigación, se observa que es un trabajo de campo, porque se permitirá tomar la información desde la fuente principal, con hechos, sucesos y datos reales que ocurren en el medio de Lubrimecanica Freire, y de esta manera emite los informes de la investigación en el lugar que se producen los acontecimientos, el investigador toma contacto en forma directa con la verificación de los resultados obtenidos de la realidad y así establecer si la hipótesis planteada se cumple o no.

9.3 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE INVESTIGACION

Para lograr que mi investigación tenga éxito, voy a proponer me basare en las técnicas de recolección de datos, las más comunes que se utilizan en el medio:

- La Entrevista
- La Encuesta Participativa
- La Observación

Entrevista.- Se realizará una entrevista estandarizada, al Gerente propietario de la empresa, con esta técnica se puede conocer algunos aspectos de la empresa, la misma que nos ayudará en esta investigación.

Encuesta Participativa.- Con esta técnica pude conocer la información necesaria para la elaboración del proyecto de tesis, la cual se aplicará a los empleados y clientes de largo tiempo y más permanentes de la empresa.

Observación.- Se empleara la observación directa en la recolección de la información, estado físico, conservación, organización del inventario y todos los aspectos pertinentes para su análisis.

9.4 POBLACIÓN Y MUESTRA

Población.- Es el conjunto de personas, cosas o fenómenos sujetos a investigación, que tienen algunas características definitivas. Ante la posibilidad de investigar el conjunto se seleccionara un subconjunto al cual se denomina muestra.

La población objeto de estudio en esta investigación, se determina del universo que tiene que realizar mantenimiento y cambio de aceite en sus vehículos.

La población y la muestra está considerada para el presente trabajo de investigación está representado por empleados y el Sr. Propietario de la Lubrimecanica Freire, de la ciudad de Ambato, provincia de Tungurahua.

CUADRO N° 1

POBLACIÓN	NÚMERO
EMPLEADOS	4
PROPIETARIO	1
TOTAL	5

Fuente: Estudio de Campo, Lubrimecanica Freire
Elaboración: Esbelta Rodríguez

9.5 PROCESAMIENTO DE DATOS

Para realizar los cuadros y gráficos estadísticos utilizare el programa de Microsoft Excel, el cual además me ayudará a determinar los porcentajes de cada pregunta.

CAPÍTULO II

2. ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

2.1 TABULACION, PRESENTACION E INTERPRETACION DE RESULTADOS.

2.1.1 Encuestas aplicadas al Señor Gerente Propietario, y 4 empleados de Lubrimecanica Freire, de la ciudad de Ambato.

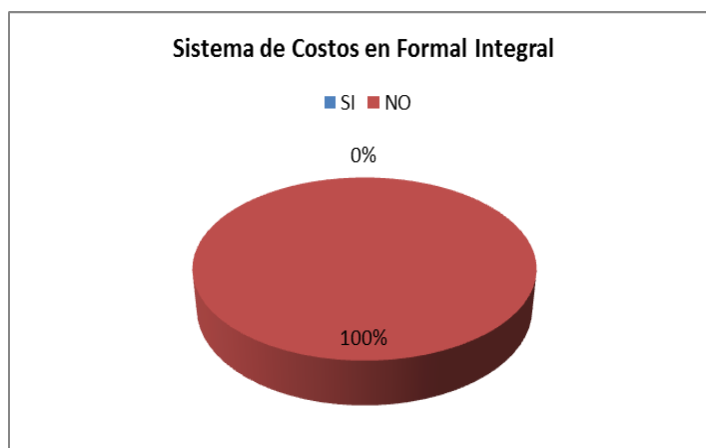
1. ¿La contabilidad realmente registra el sistema de costo de forma integral?

CUADRO No 1

OPCIÓN	NÚMERO	PORCENTAJE
SI	0	0%
NO	5	100%
Total	5	100%

Fuente: Estudio de Campo, Lubrimecanica Freire
Elaboración: Esbelta Rodríguez

GRÁFICO No 1



Fuente: Estudio de Campo, Lubrimecanica Freire
Elaboración: Esbelta Rodríguez

Análisis e Interpretación.- Observando los datos obtenidos al aplicar la encuesta, podemos determinar que la totalidad de los encuestados, que Lubrimecanica Freire no mantiene un sistema contable, por lo tanto no registra un sistema de costos en forma integral, por lo que no se puede prever algún riesgo eventual.

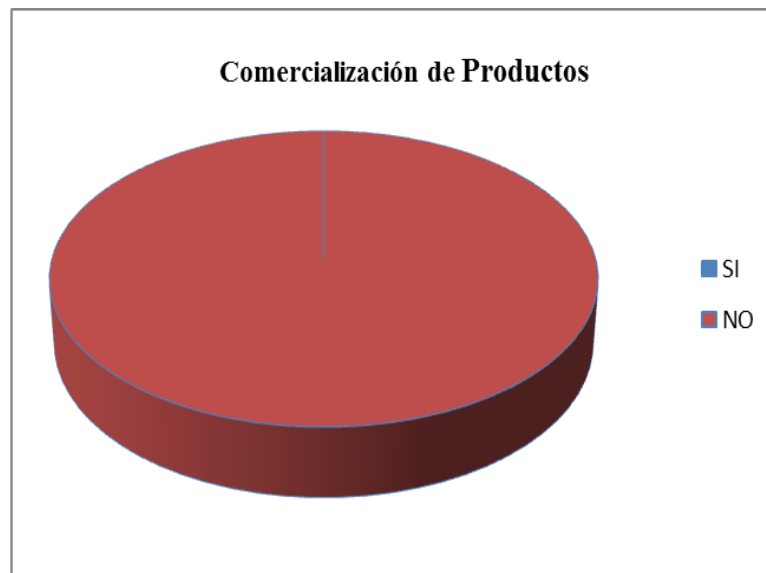
2. ¿Se encuentran escritos los procedimientos de Comercialización de Productos?

CUADRO No 2

OPCIÓN	NÚMERO	PORCENTAJE
Si	0	0%
No	5	100%
Total	5	100%

Fuente: Estudio de Campo, Lubrimecanica Freire
Elaboración: Esbelta Rodríguez

GRÁFICO No 2



Fuente: Estudio de Campo, Lubrimecanica Freire
Elaboración: Esbelta Rodríguez

Análisis e Interpretación.- Observando los datos obtenidos al aplicar la encuesta, podemos determinar que la totalidad de los señores encuestados, manifiestan que no existen manuales o instructivos, sobre la comercialización de los productos, por lo que se establece que no existen procedimientos definidos sobre la compra y venta de mercadería.

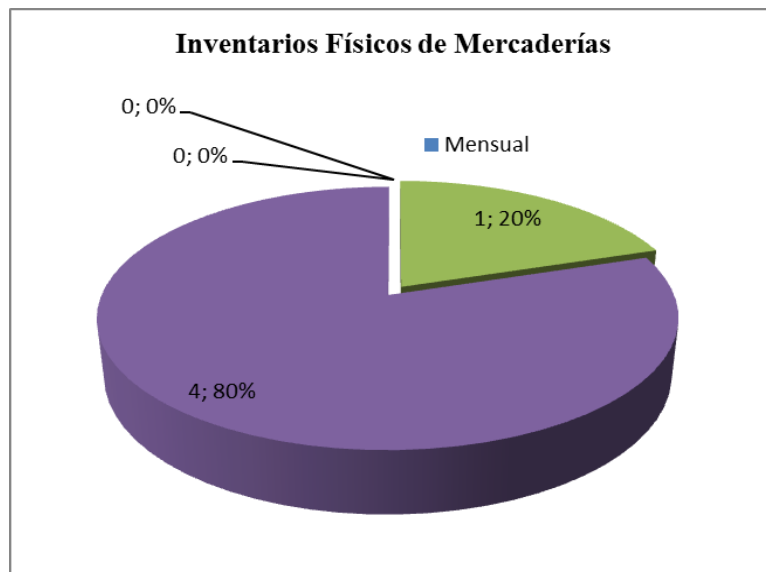
3. ¿Cada que tiempo se realizan inventarios físicos de las mercaderías?

CUADRO No 3

OPCIÓN	NÚMERO	PORCENTAJE
Mensual	0	0%
Semestral	0	0%
Anual	1	20%
Nunca	4	80%
Total	5	100%

Fuente: Estudio de Campo, Lubrimecanica Freire
Elaboración: Esbelta Rodríguez

GRÁFICO No 3



Fuente: Estudio de Campo, Lubrimecanica Freire
Elaboración: Esbelta Rodríguez

Análisis e Interpretación.- A través de los datos obtenidos al aplicar la encuesta, podemos mencionar cuatro de los señores encuestados, manifiestan que nunca se realizan un inventario físico de mercaderías, y uno dice que se efectúan anualmente, lo que se demuestra que no existe control de existencias.

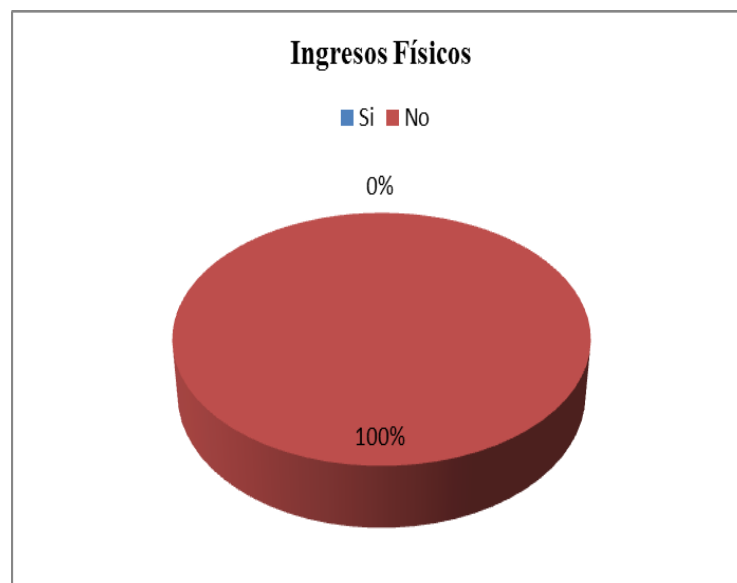
4. ¿Se conservan para nuestra inspección las hojas originales de los ingresos físicos, practicados por Lubricadora Freire?

CUADRO No 4

OPCIÓN	NÚMERO	PORCENTAJE
Si	0	0%
No	5	100%
Total	5	100%

Fuente: Estudio de Campo, Lubrimecanica Freire
Elaboración: Esbelta Rodríguez

GRÁFICO No 4



Fuente: Estudio de Campo, Lubrimecanica Freire
Elaboración: Esbelta Rodríguez

Análisis e Interpretación.- De acuerdo a la encuesta aplicada, podemos mencionar que la totalidad de los señores encuestados, manifiestan que no se conservan para nuestra inspección las hojas originales de los ingresos físicos, lo que significa que no existen evidencias del ingreso y salida de mercaderías, en Lubrimecanica Freire.

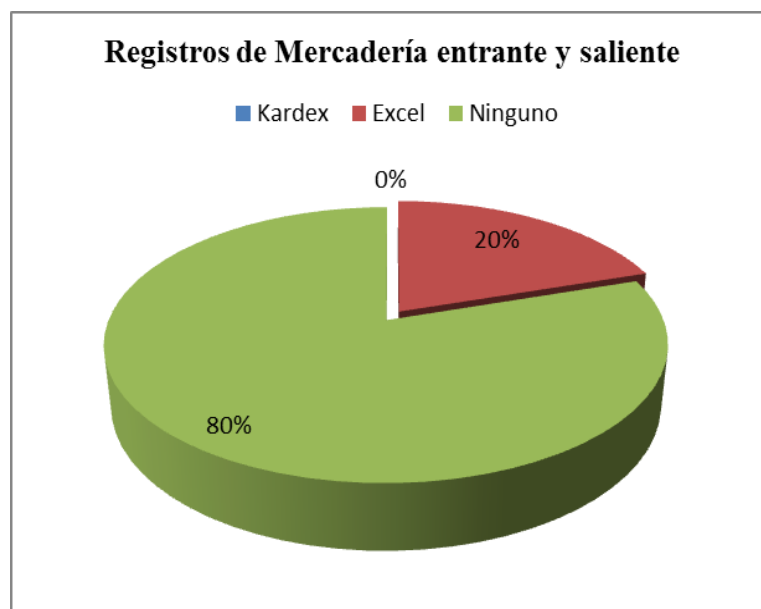
5. ¿Qué medios o instrumentos utilizan para registrar la mercancía entrante y salientes?

CUADRO No 5

OPCIÓN	NÚMERO	PORCENTAJE
Kárdex	0	0%
Excel	1	20%
Ninguno	4	80%
Total	5	100%

Fuente: Estudio de Campo, Lubrimecanica Freire
Elaboración: Esbelta Rodríguez

GRÁFICO No 5



Fuente: Estudio de Campo, Lubrimecanica Freire
Elaboración: Esbelta Rodríguez

Análisis e Interpretación.- A través de la aplicación de la encuesta, podemos mencionar que cuatro señores encuestados, manifiestan que no se existe instrumento donde se registren los inventarios de mercaderías, tanto su ingreso como egreso, produciéndose un riesgo en el control de existencias de mercaderías, en la Lubrimecanica Freire.

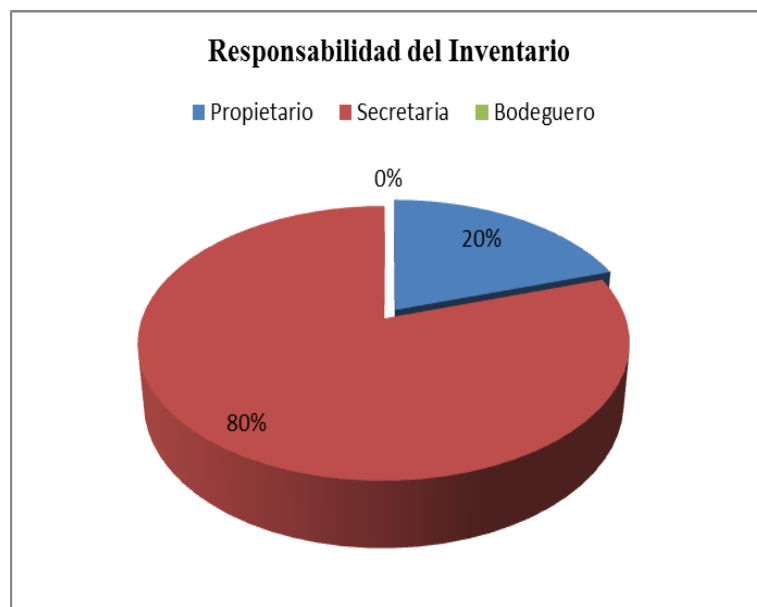
6. ¿De quién depende directamente los inventarios?

CUADRO No 6

OPCIÓN	NÚMERO	PORCENTAJE
Propietario	1	20%
Secretaria	4	80%
Bodeguero	0	0%
Total	5	100%

Fuente: Estudio de Campo, Lubrimecanica Freire
Elaboración: Esbelta Rodríguez

GRÁFICO No 6



Fuente: Estudio de Campo, Lubrimecanica Freire
Elaboración: Esbelta Rodríguez

Análisis e Interpretación.- De acuerdo a la encuesta aplicada, podemos mencionar que cuatro señores encuestados, manifiestan que la Secretaria es la responsable del Inventario Físico en la Lubrimecanica Freire y solo uno dice que el Señor Gerente Propietario es el responsable del control y registro, en la Lubrimecanica Freire, lo que da a entender de que no se encarga al bodeguero, quien sería la persona con el perfil adecuado.

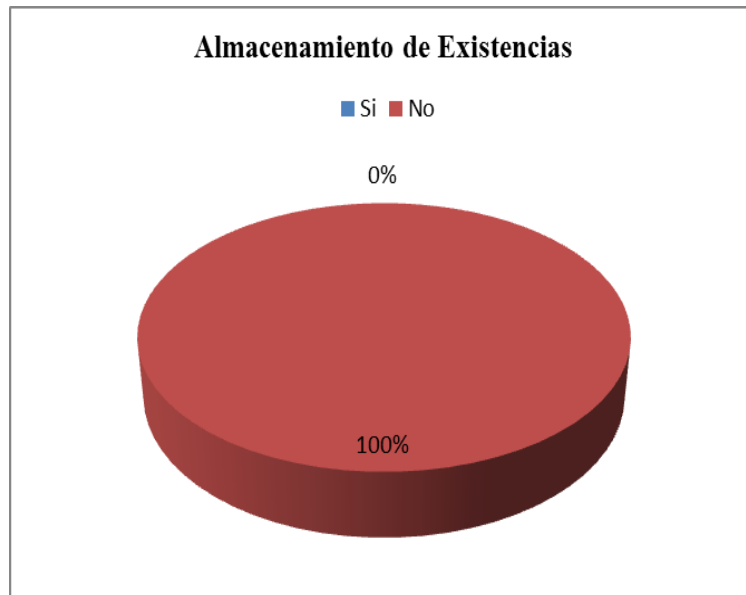
7. ¿Se almacenan las existencias de una manera ordenada y sistemática?

CUADRO No 7

OPCIÓN	NÚMERO	PORCENTAJE
Si	0	0%
No	5	100%
Total	5	100%

Fuente: Estudio de Campo, Lubrimecanica Freire
Elaboración: Esbelta Rodríguez

GRÁFICO No 7



Fuente: Estudio de Campo, Lubrimecanica Freire
Elaboración: Esbelta Rodríguez

Análisis e Interpretación.- A través de la encuesta aplicada, podemos mencionar que cuatro señores encuestados, manifiestan que la Secretaria es la responsable del Inventario Físico en la Lubrimecanica Freire y solo uno dice que el Señor Gerente Propietario es el responsable del control y registro, en la Lubrimecanica Freire, lo que da a entender de que no se encarga al bodeguero, quien sería la persona con el perfil adecuado.

8. ¿Se acostumbra a realizar periódicamente los registros de inventarios y otros datos para determinar si las existencias tienen poco movimiento, si son excesivas y que tan frecuente se hacen?

CUADRO No 8

OPCIÓN	NÚMERO	PORCENTAJE
Si	1	20%
No	4	80%
Total	5	100%

Fuente: Estudio de Campo, Lubrimecanica Freire
Elaboración: Esbelta Rodríguez

GRÁFICO No 8



Fuente: Estudio de Campo, Lubrimecanica Freire
Elaboración: Esbelta Rodríguez

Análisis e Interpretación.- A través de la encuesta aplicada, podemos mencionar que cuatro señores encuestados, manifiestan que no se acostumbra a realizar periódicamente los registros de inventarios y otros datos para determinar si las existencias tienen poco movimiento, si son excesivas y que tan frecuente, y una persona manifiesta que sí, lo que da a entender de que no existe control de existencia de mercaderías en la Lubrimecanica Freire

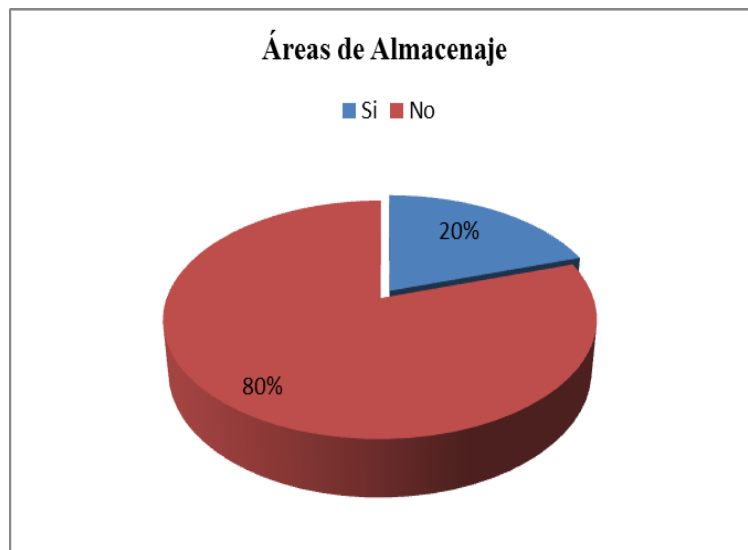
9. ¿Están constituidas y segregados los almacenes y áreas de almacenaje de manera que brindan el acceso a personas no autorizadas?

CUADRO No 9

OPCIÓN	NÚMERO	PORCENTAJE
Si	1	20%
No	4	80%
Total	5	100%

Fuente: Estudio de Campo, Lubrimecanica Freire
Elaboración: Esbelta Rodríguez

GRÁFICO No 9



Fuente: Estudio de Campo, Lubrimecanica Freire
Elaboración: Esbelta Rodríguez

Análisis e Interpretación.- A través de la encuesta aplicada, podemos mencionar que cuatro señores encuestados, manifiestan que no se encuentran constituidas y segregados los almacenes y áreas de almacenaje de manera que brindan el acceso a personas no autorizadas, lo que significa que una área tan delicada existen vulnerabilidad, y a la vez una riesgo eventual de pérdidas en las existencias

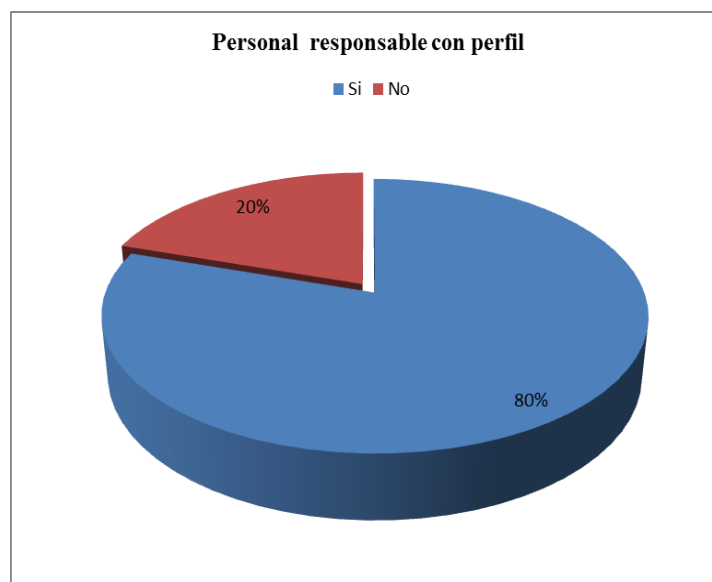
10. ¿Cuentan con el personal responsable y que tengan él perfil y adecuado?

CUADRO No 10

OPCIÓN	NÚMERO	PORCENTAJE
Si	4	80%
No	1	20%
Total	5	100%

Fuente: Estudio de Campo, Lubrimecanica Freire
Elaboración: Esbelta Rodríguez

GRÁFICO No 10



Fuente: Estudio de Campo, Lubrimecanica Freire
Elaboración: Esbelta Rodríguez

Análisis e Interpretación.- A través de la encuesta aplicada, podemos mencionar que cuatro señores encuestados, manifiestan que si existen el personal con el perfil adecuado, para el manejo de áreas contable y control de inventarios, y una persona dicen que la Lubrimecanica Freire, no cuenta con el personal, lo que se observó que existe una persona con la preparación adecuada.

2.2 COMPROBACIÓN DE LA HIPÓTESIS

Por ser una hipótesis descriptiva se utiliza para su comprobación la técnica estadística de los porcentajes, con un proceso de deducción técnica que implica información de la realidad de la Lubrimecanica Freire de la Ciudad de Ambato.

El Sistema de Control de Inventarios se constituirá en una herramienta que refleje el incremento de la productividad de la Lubrimecanica Freire de la Ciudad de Ambato.

De acuerdo a los resultados obtenidos en las observaciones y las encuestas realizadas al Señor Gerente Propietario y 4 Empleados, se ha podido comprobar que no poseen un adecuado Sistema de Control de Inventarios; atravesando por el punto más crítico ya que no se puede determinar con exactitud las existencias, y un control de ingresos y salidas de mercaderías afectando de manera directa en el Precio de Venta, a su vez su rentabilidad.

Por lo demostrado, la Lubrimecanica Freire, necesita de un Sistema de Control de Inventarios, para que su incidencia en la rentabilidad.

2.3 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIÓN

2.3.1 CONCLUSIONES

- ✓ La aplicación de una logística de inventario permitirá tener una visión clara de las adquisiciones de productos de lubricación pulverizada, y lavado, el Gerente está obligado a dar cumplimiento a los requerimientos que son el resultado de la logística aplicada.
- ✓ La logística de inventario en la Lubrimecanica Freire permitirá mejorar comercialización de los productos lubricantes, aceites filtros y otros y su distribución en las perchas y bodegas a, permitiendo una localización oportuna de los productos para la venta.
- ✓ La logística del control de inventarios, permitirá mejorar la atención al público y por ende incrementar las ventas, también mejorará la rotación de los productos y productos evitando la falta del mismo.
- ✓ Aplicando la logística de inventarios los vendedores serán responsables con el manejo de los inventarios, los mismos que deberán utilizar o aplicar estrategias de ventas para satisfacer las necesidades de los clientes.
- ✓ Las Lubricadoras están en constante competencia y día a día quieren mejorar la atención al cliente; la implementación de logística de inventarios mejorará el control de los stocks, logrando determinar niveles mínimos, máximos y punto de reposición de productos.

2.3.2 RECOMENDACIONES

- ✓ Mejorar los procesos, actividades en la adquisición de los productos lo cual ayudará a incrementar las ventas.
- ✓ Realizar la distribución de los productos en perchas y bodegas de acuerdo a la rotación de stock que facilite su ubicación y entrega.
- ✓ La logística regularizará el control productos de aceites, filtros, lubricantes y otros, reduciendo pérdidas y mejorando la facturación y despacho.
- ✓ Para que la empresa mejore sus ventas debe capacitar a los empleados en forma permanente en el manejo de inventarios y estrategias de ventas así mejorará la atención brindada en la Lubricadora Freire.
- ✓ El Gerente – Propietario para la toma de decisiones debe analizar la logística de un control de inventario y comenzará a optimizar los recursos.

CAPÍTULO III

3. PROPUESTA

3.1 TÍTULO

Diseño de un sistema para el control de inventarios de mercaderías que contribuya al desarrollo económico de Lubrimecanica Freire.

3.2 INTRODUCCIÓN

En la actualidad estamos viviendo en un mundo empresarial muy competitivo, en la que los cambios y los riesgos es lo único permanente; por lo que se hace indispensable que las empresas que brindan el servicio de lavado de vehículos, venta de lubricantes, aceites, filtros y otros cuente con un control efectivo de las mercaderías, para evitar pérdidas, mantener saldos oportunos de existencias, que permita a los Directivos tomar las decisiones correctas, para incrementar la rentabilidad.

Con base a los resultados obtenidos en la investigación de campo se pudo comprobar que Lubricadora Freire, ubicada en la Ciudad de Ambato, necesita en forma imprescindible la implementación de un Sistema de Control de Inventarios que ayude a presentación razonable en los estados financieros.

Los resultados obtenidos en la investigación de campo fueron muy satisfactorios debido a la aceptación de la implementación de una forma de control de los inventarios

El Sistema de control de Inventarios está diseñado fundamentalmente en base a las recomendaciones que se hicieron en la investigación de campo, determinando las necesidades que mantienen Lubrimecanica Freire, para mitigar riesgos y mejorar su rentabilidad.

3.3 JUSTIFICACIÓN

Implementar el Sistema de Control de Inventarios Promedio Ponderado que consiste en determinar un promedio, sumando los valores existentes en el inventario con los valores de las nuevas compras, para luego dividirlo entre el número de unidades existentes en el inventario incluyendo tanto los inicialmente existentes, como los de la nueva compra, que será utilizado en la Lubrimecanica Freire, para de esta manera fomentar la eficiencia en la consecución de los objetivos que ayuden a asegurar la confiabilidad de la información financiera y la de gestión, a proteger los recursos, y a cumplir las leyes, reglamentos y cláusulas contractuales aplicables.

Disponer del control oportuno de inventarios le permitirá a Lubrimecanica Freire, fomentar la eficiencia en la consecución de los objetivos.

Reducir costos: al pedir un lote de productos a un proveedor, incurrir en un costo para el procesamiento del pedido, realizar el seguimiento de la orden del pedido, y para la recepción de la compra en almacén, al producir mayor cantidad de lotes, se mantendrán mayores inventarios, sin embargo se harán menos pedidos durante un periodo determinado de tiempo y con ello se reducirán los costos anuales de pedir.

Reducir costos por material faltante: Al no tener el stock de mercadería disponible en inventarios para satisfacer la demanda del cliente, se incurren en costos por: las ventas perdidas, por los clientes insatisfechos.

Reducir costos de adquisición: En la compra de productos, la adquisición de lotes más grandes pueden incrementar los costos de los productos, sin embargo los costos menores pueden reducirse debido a que se aplican descuentos por cantidad.

El Sistema de Control de Inventarios Promedio Ponderado facilitará el diseño de políticas y procedimientos que permita controlar el stock, determinar la importancia en el control interno que se basa en la probabilidad y en el impacto que puede causar en la Lubrimecanica Freire, medir, cuantificar y comprobar los resultados financieros y de gestión, en el tiempo.

Este proceso será ejecutado por el personal ejecutivo y administrativo de la Lubrimecanica Freire, que estará diseñado para proporcionar seguridad razonable con miras a la consecución de objetivos en las siguientes categorías: efectividad y eficiencia de las operaciones; confiabilidad en la información financiera; cumplimiento de las leyes y regulaciones aplicables, para prevenir la pérdida de recursos, para hacer posible una discusión sobre el alcance total del control, con la misma facilidad en cualquier nivel de la organización.

Para la Lubrimecanica Freire es importante tener controles adecuados de los inventarios puesto que de esto depende que las operaciones se efectúen de manera correcta, considerando que toda organización tiene riesgos los cuales deben ser disminuidos con la adopción de controles.

El presente trabajo se efectuará basándose en métodos cualitativos, en los que se realizará un análisis y explicación de las causas del problema, con el único objetivo de demostrar por qué ocurre el fenómeno, y la relación que existe entre las variables de la investigación.

El financiamiento de la elaboración del presente proyecto será asumido por la Lubrimecanica Freire.

Por lo expuesto, me permito recomendar el diseño del Sistema de Control de Inventario Promedio Ponderado, que contribuya a mejorar la gestión Administrativa y Financiera en la Lubrimecanica Freire.

A todas las ventajas expuestas se justifica la realización del presente trabajo porque el Gerente Propietario, de acuerdo al punto de vista, considera parte de su estrategia de negocio, la implementación de un Control de inventarios.

3.4 OBJETIVOS

3.4.1 GENERAL

- ✓ Aplicar el sistema de control de inventarios de mercaderías que sirva como guía para lograr la presentación razonable de los estados financieros, que contribuya al desarrollo económico de Lubrimecanica Freire de la Ciudad de Ambato.

3.4.2 ESPECÍFICOS

- Diseñar el sistema de control de inventarios de mercadería promedio ponderado para la Lubrimecanica Freire.
- Evaluar la importancia del sistema de control de inventarios promedio ponderado para la Lubrimecanica Freire.
- Proponer al Gerente - Propietario la aplicación del sistema de control de inventarios promedio ponderado acorde a las necesidades de la Lubrimecanica Freire.

3.5 DESARROLLO DE LA PROPUESTA

EVOLUCION DEL CONCEPTO DE INVENTARIOS

DÉCADA 70	DÉCADA 80	DÉCADA 90	EN LA ACTUALIDAD
<p>-Se mantenía un inventario suficiente con el fin de no parar la comercialización de productos y tener mayor utilidad.</p> <p>-Se tenían altos márgenes de rentabilidad y se justificaba tener altos niveles de inventario con dos elementos a favor: Altos índices de inflación y restricción a las importaciones.</p>	<p>-Se pensaba en tener un inventario suficiente e imprimirle cierta dinámica.</p> <p>-Se empezó a hablar de un flujo de inventarios.</p> <p>- Ya se calculaba el índice de rotación de inventarios (Ventas/valor Inventario Promedio y posteriormente la velocidad del inventario.</p>	<p>-Se compra con más facilidad y los índices de inflación son más bajos.</p> <p>- Algunas empresas se aceleraron e incrementaron sus niveles de inventarios.</p> <p>-Se acrecentó el problema que hoy tienen muchas organizaciones excesos de inventarios.</p>	<p>-Mayor conciencia de lo que cuesta comprar para almacenar.</p> <p>-Nadie quiere cargar con los costos de almacenamiento de inventario.</p> <p>-Las empresas se preparan para recibir las mercancías con el fin de pasarlas rápidamente a los eslabones siguientes de la cadena.</p>

Áreas que intervienen en el control de los inventarios:

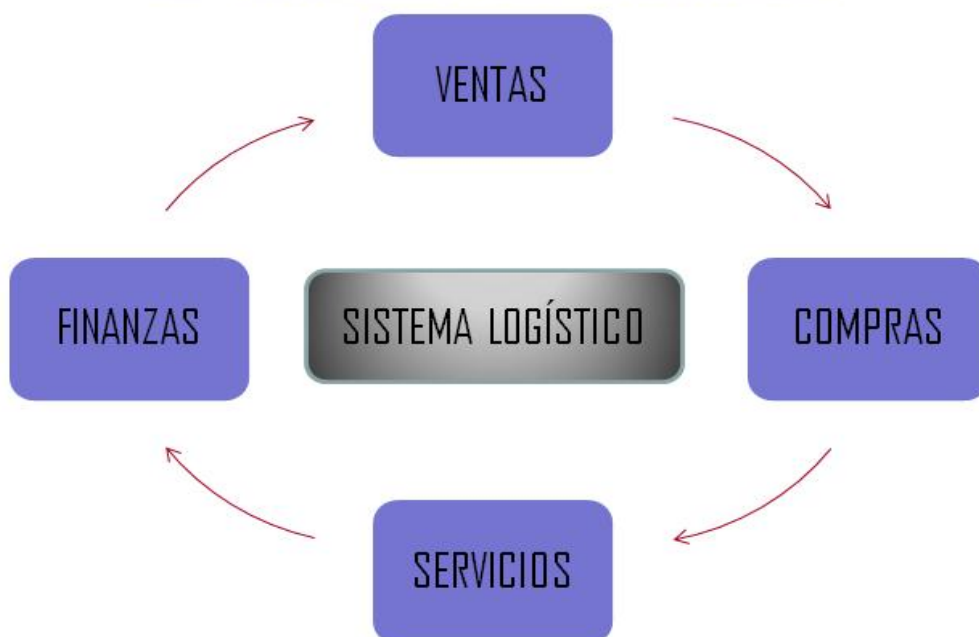
La nueva visión de inventarios propone la visión funcional de los mismos.

Tradicionalmente cada área ve a los inventarios bajo la luz de su propio interés y lo cierto es que el nivel de inventario no debe beneficiar a una sola área sino a todo en general.

ÁREA FINANCIERA	ÁREA DE VENTA Buen nivel de Producto	ÁREA DE COMPRA ESPECIAL Interés por el Inventario
<p>Busca realizar inversiones que representen una alta rentabilidad para la Micro-empresa.</p> <p>No ve los inventarios como una fuente de inversión, hay otras alternativas.</p>	<p>Lo más importante es el nivel de inventarios de Productos.</p> <p>Cualquier agotado representa pérdida de ventas e inclusive de clientes.</p>	<p>-El Inventario de productos es el más importante para el departamento de compras.</p> <p>-Además de hacer negociaciones rentables compras busca asegurar la disponibilidad de productos necesarios para para la venta.</p> <p>-Interesa mantener un alto nivel de inventario de productos: un desabastecimiento es de responsabilidad de este departamento.</p> <p>-La importancia del costo de compras respecto al de ventas varía según el tipo de negocio</p>



ÁREAS QUE INTERVIENEN EN EL CONTROL DE LOS INVENTARIOS E IMPORTANCIA DE LOS MISMOS



CLASIFICACIÓN DE INVENTARIOS

SEGÚN SU NATURALEZA FÍSICA:	SEGÚN EL TIPO DE ACTIVIDAD DE LA EMPRESA	
Según la duración la vida útil de los productos	En empresas comerciales	En empresas industriales
- Perecederos - No perecederos. -Artículos con fecha de caducidad marcada.	- Artículos Básicos. - Artículos Complementarios: Son todos los productos auxiliares. - Artículos obsoletos o pasados de moda. -Artículos deteriorados o defectuosos.	- Prima - Productos en Proceso - Producto Terminado

TIPOS DE INVENTARIOS

STOCK ANTICIPADO	STOCK SOBRANTE	STOCK ACTIVO	STOCK TESORERÍA
<p>Son los que encuentran su justificación en la necesidad de aprovisionarse en el único momento en el que las materias primas se encuentran disponibles si se trata de artículos de producción estacional o periódica. O cuando se encuentra conveniente aprovisionarse en el momento en que los precios del artículo son más bajos. Ej. La industria textil</p>	<p>Comprende todos los artículos en buen estado que dejan de necesitarse y hay que darles una salida, bien sea utilizándolos en cualquier otro menester, devolviéndolos al proveedor, vendiéndolos.</p>	<p>Aquél que se constituye para hacer frente a las demandas normales La empresa o de los clientes. Es el stock normal que posee la empresa (de trabajo) y se incrementa en el momento en que llega el pedido formulado a los proveedores. Es el inventario de rotación continua.</p>	<p>naturaleza particular: El Dinero Son los flujos monetarios que se dan dentro de las operaciones normales de la compañía. Las necesidades de liquidez son las demandas de ese stock y los ingresos monetarios son las entradas o aprovisionamiento del mismo.</p>

Inventario de stock activo

Productos.- Insumos de lubricación que se vende en Lubrimecanica Freire al consumidor final, el volumen de este inventario depende de:

- ✓ La proyección de ventas
- ✓ La programación de compras
- ✓ Las políticas del nivel del servicio al cliente.

Los costos de los inventarios.- Los costos juegan un papel fundamental en los modelos de inventarios.

Costos de compra.- El costo originando por la requisición de las existencias es igual al precio unitario por el número de unidades que se compran. Este precio puede ser independiente o dependiente de la cantidad comprada.

Costos de servicios.- Son todos los gastos ocasionados por el hecho de tramitar la compra:

- ✓ Salarios del personal de abastecimiento.
- ✓ Gastos relacionados con el estudio del mercado de compras.
- ✓ Trámites administrativo, notificaciones, teléfono.
- ✓ Controles cuantitativos y cualitativos de la factura de compra.
- ✓ Gastos de local energía, entre otros.

Indicadores de gestión

El propósito general de un Plan Indicadores es:

Comparar prácticas actuales con las ideales u óptimas que se esperan para una cierta empresa, de cierto tamaño, en cierto mercado, con cierto tipo de productos.

¿Por qué es importante medir?

- ✓ No se puede controlar lo que no se mide.
- ✓ No se gana un juego si no se tiene un mercado objetivo
- ✓ Cuando se mide todo mejora.
- ✓ Las mediciones condicionan los comportamientos de los individuos.

Organigrama Estructural

La estructura orgánica funcional define formalmente las tareas y relaciones de autoridad de la Lubrimecanica Freire. La adecuada estructura organizacional con una eficiente administración y utilización de los recursos humanos financieros y materiales ayudan a alcanzar los objetivos y metas fijadas. A continuación se presenta el organigrama propuesto de la microempresa y una propuesta de organización estructural operativa, lo que permitirá el mejor desenvolvimiento en las actividades de Lubrimecanica Freire.



Organigrama funcional:

El organigrama funcional es una herramienta de gestión que determina las funciones de cada área y sus unidades; además, muestra la ubicación de los puestos y sus niveles en la estructura jerárquica.

A continuación se presenta el organigrama funcional y la descripción de las funciones de cada área.

Identificación de funciones y responsabilidades

Gerente General- Propietario

- Representar legalmente a la microempresa ante organismos de control, bancos, Servicio de Rentas Internas, clientes, proveedores, entre otros, ejecutando a nombre de ella toda clase de actos y contratos de carácter legal, comercial, judicial, laboral, etc.
- Aprobar el contrato de personal que va a laborar en la microempresa.
- Establecer y controlar que se cumplan los objetivos, procedimientos, políticas y estrategias específicas.
- Fortalecer las relaciones con los clientes y proveedores estratégicos.
- Aplicar y hacer cumplir el plan organizacional de la microempresa.
- Toma de decisiones.
- Aprobar y coordinar la realización sobre la puesta en marcha del sistema de inventarios.
- Aprobar presupuestos de materia prima, mano de obra y costos generales.
- Manejo de la imagen de la microempresa, publicidad y campañas.
- Supervisión y manejo de ventas, montos importantes, nuevos clientes, nuevos proyectos.
- Supervisión de compras, costos y stock.
- Revisión de balances e Información contable.
- Analiza, evalúa y recomienda cambios que sea necesarios en el proceso operativo.
- Planificar actividades con el personal de la microempresa.
- Transmitir a los empleados las políticas establecidas dentro de la microempresa.
- Asegurar la rapidez en la entrega, calidad del producto y seguridad en el transporte.
- Atender y solucionar problemas internos y externos con clientes y proveedores.

Bodeguero

- Organizar la bodega en cuanto a la ubicación de productos para facilitar el ingreso y salida de los mismos.
- Repartir materiales al personal de producción y elaboración de productos de acuerdo a la naturaleza del trabajo a realizarse cada día.
- Reporte de faltante con designación de responsable.
- Recibir materias primas, materiales y consumibles entregados por proveedores.
- Archivar y documentar las entradas y salidas de bodega y mantener registros documentados de ellos.
- Realizar el registro e ingreso de la información básica para los reportes para contabilidad.
- Coordinar en la planificación de inventarios Físicos.

Vendedor

- Presentar un reporte de las ventas realizadas durante el mes.
- Mantener el stock de ventas.
- Realizar un análisis de los precios vs la competencia.
- Mantener una correcta y apropiada atención al cliente.
- Las previsiones de ventas, de acuerdo a los pedidos de los clientes.
- Definir políticas y técnicas de promoción de ventas.
- Las previsiones de ventas, de acuerdo a los pedidos de los clientes.

ESTRUCTURA DEL SISTEMA DE CONTROL DE LOS INVENTARIO

ETAPA I	ETAPA II	ETAPA III	ETAPA IV
Análisis situacional de la Lubrimecanica Freire que se encuentra dedicada a la comercialización de productos de lavado y lubricación.	Elaboración de Registros de compras de materiales	Elaboración de registros de ventas de productos de lavado, lubricadora, aceites, filtros, y otros	Ejecución del sistema de los Inventarios
1) Identificación de variables internas 2) Identificación de variables externas 3) Diagnostico de la situación actual	1) Políticas de registro de compras 2) Procedimientos a seguir para registrar compras de materiales en el exterior o interior del país	1) Políticas de registros de ventas de productos 2) Procedimientos a seguir para registrar ventas de productos	1) Políticas para la ejecución del control 2) Medición del desempeño del control de los Inventarios 3) Presentación razonable de los Inventarios para optimizar la producción

ETAPA I

Análisis situacional de Lubricadora Freire que presta el servicio de lavado y mantenimiento de vehículos, comercialización de filtros, aceites, lubricantes y otros.

- 1) Identificación de variables internas
- 2) Identificación de variables externas
- 3) Diagnostico de la situación actual

- ✓ Debilidades
- ✓ Fortalezas
- ✓ Oportunidades
- ✓ Amenazas

Según el estudio realizado a la Lubricadora Freire dedicada a la comercialización de productos de lavado y mantenimiento de vehículos, se obtuvo información que sirvió de base para hacer un análisis de la situación en que se encuentran actualmente está microempresa, lo cual se muestra a través de la identificación de fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas (FODA), donde se van a conocer las variables internas y externas.

FODA LUBRIMECANICA FREIRE			
VARIABLES INTERNAS		VARIABLES EXTERNAS	
FORTALEZAS	DEBILIDADES	OPORTUNIDADES	AMENAZAS
Variedad de productos Precios competitivos Capital propio	No cuenta con un control de saldos de mercaderías No poseen bodega Falta de codificación de productos	Ampliar participación en el mercado de Ambato Ser más competitivos	Incremento de precios por la prohibición de importaciones Cambios tributarios

ETAPA II

Elaboración de Registros de compras de materiales

En esta etapa se presentan los procedimientos a seguir para realizar las compras, ya sea en el exterior como en el interior del país, que mejore el control de ingreso de los materiales a bodega de Lubrimecanica Freire.

Políticas de registro de compras

- 1.1 Realizar compras previa revisión de existencias en bodega.
- 1.2 El responsable de compras deberá solicitar al menos tres cotizaciones de diferentes proveedores.
- 1.3 El encargado de compras debe elaborar la respectiva orden de compra y solicitar la autorización al propietario.
- 1.4 Toda compra deberá estar respaldada por la documentación requerida.
- 1.5 El encargado de compra debe analizar y seleccionar a los proveedores que les de las mejores condiciones de pago y calidad en los materiales.
- 1.6 Es responsabilidad del encargado del inventario verificar que los productos ingresen en las condiciones solicitadas y de ser así firmara conforme.
- 1.7 Programación de adquisiciones, estableciendo mínimos y máximos de existencia de materiales.
- 1.8 El jefe inmediato del encargado de los Inventarios (propietario) es el responsable de verificar que se cumpla lo establecido en el procedimiento de compras.

2. Procedimientos a seguir para registrar las compras de materiales, en el exterior o interior del país.

Para que la compra de materiales para realizar el calzado sea ágil y que haya existencia en el momento que se requiera, presentamos el proceso de adquisición de las mercaderías que debe de seguirse, mostrando así una serie de pasos y requisitos que se necesitan para lograr el control sobre los movimientos de estos, y la manera de registrar los Inventarios. Dichos procedimientos se muestran a continuación:

Procedimientos a seguir para registrar las compras de productos para otorgar el servicio de lavado, lubricado y mantenimiento de vehículos

Responsables

- a) Gerente - Propietario
- b) Bodeguero
- c) Encargado de compras
- d) Contador

Descripción de pasos

Revisión de existencias en bodega

- 2.1 Tiene que existir una orden de requerimiento de los materiales solicitados, estaba a servir para saber qué y cuánto comprar y no cometer el error de comprar lo que y se tiene.
- 2.2 El responsable de compras deberá efectuar varias cotizaciones de los materiales y que se requieren, para tener varias opciones de compras y presentar a la persona que autoriza las compras la mejor opción, luego de autorizada la cotización se procederá a la emisión de orden de compra.
- 2.3 El encargado de compras solicita autorización de la orden de compra realizada.
- 2.4 Al ser autorizada la compra se solicita los materiales al proveedor seleccionado.
- 2.5 Cuando el proveedor nos hace llegar la mercadería, el encargado de los inventarios antes de firmar y pasar la factura para pago o emisión de que dan el producto es de suma importancia que la mercadería sea revisada para tener la seguridad de que se encuentra en perfecto estado y que es lo que se solicitó.
- 2.6 Después de haber analizado los diferentes métodos de valuación, recomendamos utilizar el Promedio Ponderado, porque es un método que está contemplado dentro del código.

Tributario y en las NIC, además el costo unitario es más exacto por lo que la utilidad también, para llevar un control de inventarios como lo exige el Código Tributario en su reglamento en el art. 81 se utilizara la Hoja de Control de Inventarios (Kárdex).

Este formulario es utilizado por el encargado de inventario para registrar las entradas y salidas de materiales, las cuales serán registradas al costo de adquisición. Además de asignar un códigos cada material según sus características.

Valuación y codificación de los materiales

- ✓ Inicio Requisición de compra Recepción y revisión de los materiales
- ✓ Cotizaciones orden de compra
- ✓ Pedido de productos
- ✓ Autorización

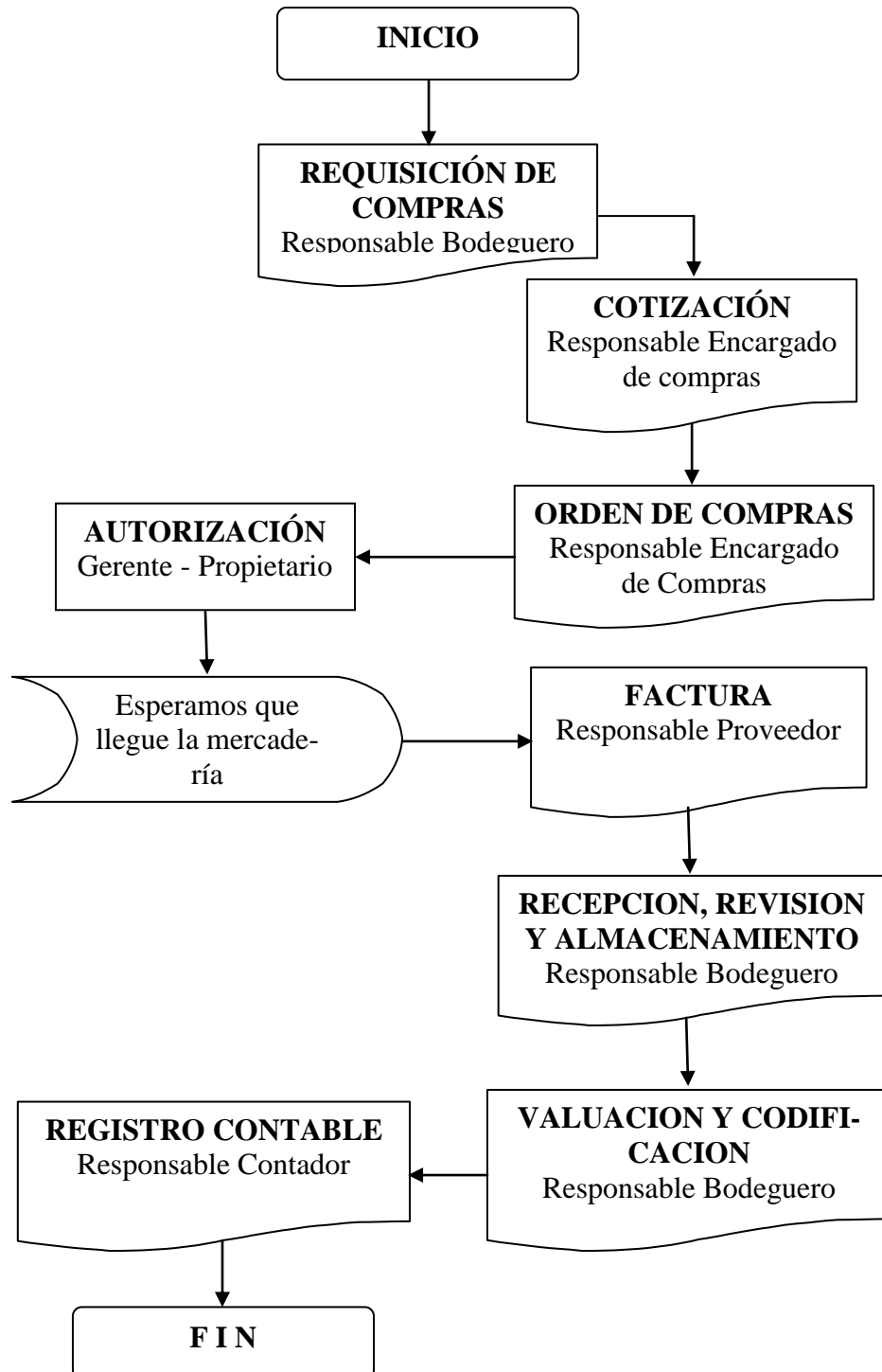
2.7 El encargado de los inventarios de ingreso a bodega la mercadería para ubicarla - en los estantes, de una manera ordenada y fácil de encontrar, por cualquier emergencia esta pueda ser encontrada por otra persona.

2.8 Después de haber analizado los sistemas de inventarios autorizados por el código tributario se recomienda utilizar el sistema de registro Perpetuo o Continuo debido a las siguientes ventajas:

- ✓ Permite conocer en cualquier momento el importe del inventario final de mercadería.
- ✓ Permite conocer el costo de ventas.
- ✓ La detección de extravíos, errores y malos manejos en el control de los inventarios.
- ✓ Un inventario físico se puede tomar en fechas diferentes del fin de año.
- ✓ Siempre muestran las cantidades que deben estar disponibles.
- ✓ los Estados Financieros mensuales o trimestrales pueden prepararse más fácilmente debido a la disponibilidad de los valores en pesos del inventario y del costo de las mercancías vendidas en el registro contable.
- ✓ Fin del proceso de compra.

PROCEDIMIENTOS A SEGUIR PARA REGISTRAR LAS COMPRAS DE PRODUCTOS PARA BRINDAR EL SERVICIO DE LAVADO, LUBRICADO Y MANTENIMIENTO DE VEHÍCULOS, DE LUBRIMECANICA FREIRE.

FLUJOGRAMA DE COMPRAS



DESCRIPCIÓN DE PASOS

- 2.1 Tiene que existir una orden de requerimiento de los productos solicitados, esta - va a servir para saber qué y cuánto comprar y no cometer error, bajo la responsabilidad del Bodeguero.
- 2.2 El responsable de compras deberá efectuar varias cotizaciones de los productos - de lubricación, que se requiere para tener varias opciones de compras y presentar al Gerente-Propietario, la autorización respectiva para emitir la orden de compra.
- 2.3 El Gerente-Propietario autoriza la compra de los productos, bajo la necesidad respectiva.
- 2.4 Se realiza el pedido de los productos para la lubricadora, el responsable es el encargado de Compras.
- 2.5 Cuando el proveedor entrega la mercadería, el Bodeguero la recibe, verifica si se encuentra en buen estado y calidad, luego la almacena, firma la factura.
- 2.6 Después de haber analizado los diferentes métodos de valuación, recomendamos utilizar el Promedio Ponderado, porque es un método que está contemplado dentro del Código Tributario, NIC y NIIFS, además es el más exacto.
- 2.7 Luego de haber analizado los sistemas de inventarios autorizados por el Código Tributario, se recomienda utilizar el Registro Perpetuo o Continuo debido a que:
 - ✓ Permite conocer en cualquier momento el importe del inventario final de mercadería.
 - ✓ Permite conocer el costo de ventas.
 - ✓ La detección de extravíos, errores y malos manejos en el control de los inventarios.
 - ✓ Un inventario físico se puede tomar en fechas diferentes del fin de año.
 - ✓ Siempre muestran las cantidades que deben estar disponibles.
 - ✓ Los estados financieros mensuales, trimestrales, semestrales pueden prepararse más fácilmente debido a la disponibilidad de los valores en pesos del inventario y del costo de las mercaderías.
- 2.8 Fin del Proceso.

ETAPA III

Elaboración de registros de ventas de productos de lavado, lubricadora, aceites, filtros, y otros

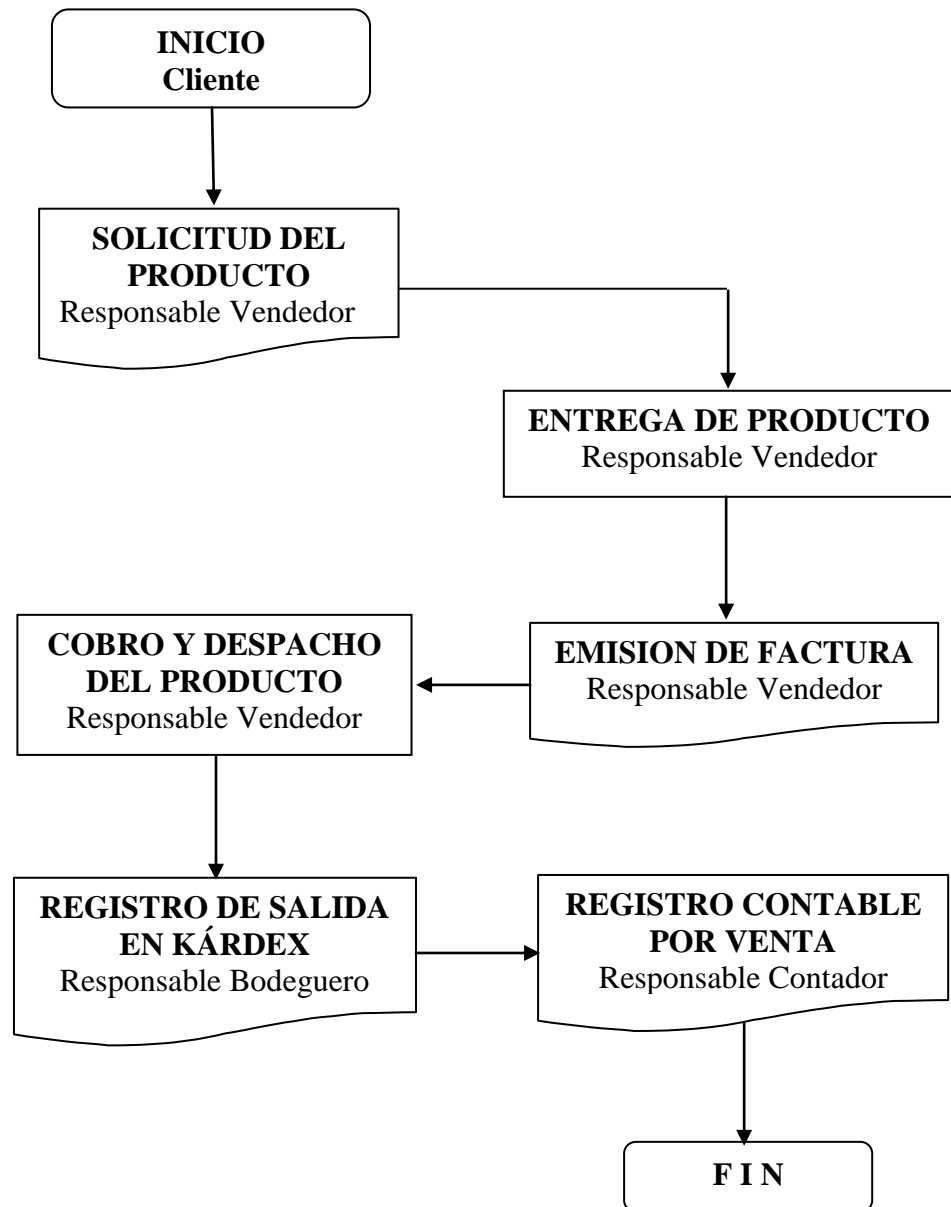
En esta etapa se muestran los procedimientos a seguir para realizar operaciones de ventas, de manera que exista un control eficiente de las salidas de inventario en las empresas.

1. Políticas de registro de ventas de productos

- ✓ Mantener listas de precios de todos productos para la venta, accesible a todos los vendedores.
- ✓ Cada vendedor deberá elaborar y firmar todas las facturas por las ventas que realice.
- ✓ Por cualquier error en facturación se hará responsable a la persona que realizo la venta.
- ✓ Se aceptan devoluciones no más de 3 días después de realizada la venta, excepto los repuestos eléctricos.
- ✓ El encargado de inventarios deberá realizar la salida de los repuestos diariamente para mantener actualizadas las existencias.
- ✓ Solicitar la Tarjeta de Contribuyente al cliente con anticipación si necesita comprobante de crédito fiscal.

**PROCEDIMIENTOS A SEGUIR PARA REGISTRAR LAS VENTAS DE LOS
PARA BRINDAR EL SERVICIO DE LAVADO, LUBRICADO Y MANTE-
NIMIENTO DE VEHÍCULOS, DE LUBRIMECANICA FREIRE.**

FLUJOGRAMA DE VENTAS



Descripción de pasos

- 2.1 En el momento en que el encargado de la sala de venta verifica que se están agotando las existencias de determinado producto este elabora una requisición de pedido a bodega para abastecer la sala de ventas.
- 2.2 El encargado de bodega entrega los productos al vendedor a través de una hoja de despacho.
- 2.3 Luego que el cliente compra el producto el procedimiento a seguir es la elaboración de la factura de venta de consumidor final.
- 2.4 Cuando el cliente cancela en caja el valor de los productos, se entrega el comprobante correspondiente con el sello de despacho.
- 2.5 El Bodeguero debe quedarse con la cuarta copia de la factura de venta, para luego hacer el registro correspondiente en las tarjetas Kárdex, al finalizar el día.
- 2.6 Luego se envía toda la documentación al contador para que se realice el registro de las mismas, por medio del sistema de registro recomendado anteriormente.
- 2.7 Fin del proceso de venta.

ETAPA IV

1. Políticas para la ejecución del control.

- ✓ La contabilidad de los Inventarios se hará tomando como base lo establecido en la Norma Internacional de Contabilidad (NIC 2).
- ✓ Asignar las responsabilidades sobre el control que el encargado de bodega debe de realizar en cuanto a entradas y salidas de productos para vehículos.
- ✓ Verificar que se presente toda la documentación requerida en el departamento de contabilidad.
- ✓ Verificar que los productos sean entregados, según lo descrito en factura por la cajera al momento de realizar el cobro.
- ✓ Verificar que el conteo físico de inventario se haga cada tres meses.
- ✓ Revisar existencias de productos cada ocho días, para abastecer bodega.
- ✓ Asegurar los Inventarios mediante la adquisición de una póliza de seguro.
- ✓ Los productos que no hayan tenido movimiento por más de dos años, serán considerados como obsoletos.

2. Acciones a seguir para llevar a cabo el control de los Inventarios.

A continuación se presentan las acciones que se deben realizar y las responsabilidades de llevar a cabo la implementación.

Acciones a seguir para el control de inventarios Responsables

- ✓ Designar un espacio de la empresa para utilizarlo como bodega. Responsable - Propietario.
- ✓ Contratación de una persona para bodeguero. Responsable – Propietario.
- ✓ Restringir el acceso de personas no autorizadas a la bodega. Responsable – Bodeguero.
- ✓ No se debe ingresar los productos a bodega sin antes haber sido valuados y codificados por el encargado de inventario. Responsable – Bodeguero.
- ✓ El bodeguero es el único responsable de hacer anotaciones en la tarjeta de kárdex.

Acciones a seguir para el control de inventarios Responsables

- ✓ Al finalizar el día el Bodeguero deberá actualizar las tarjetas de kardex conforme a los movimientos dados.
- ✓ Cada ingreso por compra de los productos deberá estar respaldado por documentación respectiva. Responsable - Encargado de las Compras.
- ✓ El Bodeguero debe hacer una revisión constante de las existencias en la bodega para verificar los productos para pedir en la próxima compra.
- ✓ Revisar los Inventarios constantemente para conocer cuales tienen lentitud de movimientos para evitar la obsolescencia de los productos. Responsable - Bodeguero.
- ✓ Realizar conteo físico del inventario cada tres meses por el contador. Responsable Contador.
- ✓ Las ventas de los productos deben de ser respaldadas por documento de factura o créditos fiscales para hacer la contabilidad. Responsable - Vendedor.
- ✓ Para entregar el producto se debe verificar si es lo que el cliente quería y si es el precio acordado en la venta. Responsable - Cajera.

3. Medición del desempeño del control de inventarios

La forma en que debemos medir los resultados después de implementar el sistema de control de Inventarios es a través de la revisión constante del desempeño de las personas responsables de que se cumplan los procedimientos a seguir sobre el control de los inventarios, por lo que se mencionan a continuación algunas acciones a seguir para medir el desempeño:

- ✓ El dueño de la empresa deberá asignar a una persona que se encargue de que la implementación se lleve a cabo conforme a los procedimientos dados en cada una de las etapas del esquema.
- ✓ Verificar si la persona que se contrató para ocupar el puesto de bodeguero es el idóneo para realizar las actividades correspondientes.
- ✓ Verificar que la documentación utilizada en el proceso de compras se esté utilizando correctamente.
- ✓ Verificar que se cumpla correctamente el proceso de ventas.

4. Presentación de los inventarios en los Estados Financieros

Para que Lubrimecanica Freire de la Ciudad de Ambato logren la presentación razonable en los estados financieros será necesario seguir los siguientes pasos:

Requerimientos para el registro de las operaciones.

PLAN GENERAL DE CUENTA

1. ACTIVOS

1.1 ACTIVOS CORRIENTES

1.1.01 CAJA

1.1.02 CAJA CHICA

1.1.03 BANCOS

1.1.03.1 BANCO "XX"

1.1.03.2 BANCO "NN"

1.1.04 INVERSIONES TEMPORALES (< 1 año)

1.1.04.1 ACCIONES

1.1.04.2 BONOS

1.1.04.3 CÉDULAS HIPOTECARIAS

1.1.05 CUENTAS POR COBRAR

1.1.05.1 (-) PROVINCIA CUENTAS INCOBRABLES

1.1.05.2 CLIENTES

1.1.05.3 OTROS

1.1.06 DOCUMENTOS POR COBRAR

1.1.06.1 CLIENTES

1.1.06.2 OTROS

1.1.07 INVENTARIO DE MERCADERÍAS

- 1.1.08 ÚTILES DE OFICINA O SUMINISTROS
- 1.1.09 ARRIENDOS PAGADOS POR ANTICIPADOS
- 1.1.10 I.V.A. COMPRAS
- 1.1.11 ANTICIPO RETENCIÓN EN LA FUENTE
- 1.1.12 I.V.A. RETENIDO
- 1.1.13 IMPUESTO A LA RENTA PAGADO POR ANTICIPADO

1.2 ACTIVO NO CORRIENTE (PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO)

- 1.2.01 TERRENOS
- 1.2.02 EDIFICIOS
- 1.2.03 (-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA DE EDIFICIOS
- 1.2.04 VEHÍCULOS
- 1.2.05 (-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA DE VEHÍCULOS
- 1.2.06 MUEBLES Y ENSERES
- 1.2.07 (-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA DE MUEBLES Y ENSERES
- 1.2.08 EQUIPO DE OFICINA
- 1.2.09 (-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA DE EQUIPO DE OFICINA
- 1.2.10 EQUIPO DE COMPUTACIÓN
- 1.2.11 (-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA DE EQUIPO DE COMPUTACIÓN

1.3 OTROS ACTIVOS

- 1.3.01 GASTOS DE CONSTITUCIÓN
- 1.3.02 (-) AMORTIZACIÓN ACUMULADA DE GASTOS DE CONSTITUCIÓN
- 1.3.03 INVERSIONES PERMANENTES (> 1 año)

2. PASIVO

2.1 PASIVO CORRIENTE (Corto Plazo)

- 2.1.01 CUENTAS POR PAGAR
- 2.1.02 DOCUMENTOS POR PAGAR
- 2.1.03 IESS POR PAGAR
- 2.1.04 SUELDOS ACUMULADOS POR PAGAR
- 2.1.05 PROVISIONES PATRONALES POR PAGAR
- 2.1.06 RETENCIÓN EN LA FUENTE POR PAGAR
- 2.1.08 I.V.A. VENTAS

- 2.1.09 I.V.A. RETENIDO POR PAGAR
- 2.1.10 INTERÉS ACUMULADO POR PAGAR
- 2.1.11 IMPUESTO A LA RENTA POR PAGAR
- 2.1.12 DIVIDENDO DECLARADOS POR PAGAR
- 2.1.13 PARTICIPACIÓN TRABAJADORES (15%)
- 2.1.14 PRÉSTAMOS BANCARIOS POR PAGAR (< 1 AÑO)

2.2 PASIVO NO CORRIENTE

- 2.2.01 PRÉSTAMOS BANCARIOS POR PAGAR (> 1 AÑO)
 - 2.2.01.1 BANCO "A"
 - 2.2.01.2 BANCO "B"
- 2.2.02 HIPOTECAS POR PAGAR

2.3 OTROS PASIVOS

- 2.3.01 ARRIENDOS COBRADOS POR ANTICIPADO
- 2.3.02 UTILIDADES POR REALIZAR

3. PATRIMONIO

3.1 CAPITAL SOCIAL

- 3.1.01 CAPITAL PAGADO

3.2 RESERVAS

- 3.2.01 RESERVA LEGAL
- 3.2.02 RESERVA ESTATUTARIA
- 3.2.03 RESERVA FACULTATIVA
- 3.2.04 SUPERÁVIT - GANANCIAS RETENIDA

3.3 SUPERÁVIT DE CAPITAL

- 3.3.01 DONACIONES DE CAPITAL

3.4 SUPERÁVIT DE OPERACIÓN

- 3.4.01 UTILIDAD DEL EJERCICIO EN CURSO
- 3.4.02 UTILIDAD o (Pérdida) ACUMULADA DE EJERCICIOS ANTERIORES

4. INGRESOS (Rentas)

4.1 INGRESOS OPERACIONALES

4.1.01 VENTAS

4.1.02 (-) DESCUENTO EN VENTAS

4.1.03 (-) DEVOLUCIÓN EN VENTAS

4.1.04 UTILIDAD BRUTA EN VENTAS

4.2 INGRESOS NO OPERACIONALES

4.2.01 ARRIENDOS GANADOS

4.2.02 COMISIONES RECIBIDAS

4.2.03 RESUMEN DE RENTAS Y GASTOS

5. COSTOS

5.1 COSTOS OPERACIONALES

5.1.01 COMPRAS

5.1.02 (-) DESCUENTO EN COMPRAS

5.1.03 (-) DEVOLUCIÓN EN COMPRAS

5.1.04 COSTO DE VENTAS

6. GASTOS

6.1 GASTOS DE ADMINISTRACIÓN

6.1.01 GASTOS SUELDOS

6.1.02 GASTO APORTE PATRONAL

6.1.03 MUNERACIONES ADICIONALES

6.1.03.1 DÉCIMO TERCER SUELDO

6.1.03.2 DÉCIMO CUARTO SUELDO

6.1.03.3 FONDO DE RESERVA

6.1.03.4 VACACIONES

6.1.04 CONSUMO ÚTILES DE OFICINA O SUMINISTROS

6.1.05 GASTO ARRIENDOS

6.1.06 GASTO ARRIENDOS

6.1.07 GASTOS GENERALES

6.1.08 DEPRECIACIÓN DE MUEBLES Y ENSERES

- 6.1.09 DEPRECIACIÓN DE EQUIPO DE OFICINA
- 6.1.10 DEPRECIACIÓN EQUIPO DE COMPUTACIÓN
- 6.1.11 DEPRECIACIÓN DE EDIFICIOS
- 6.1.12 DEPRECIACIÓN DE VEHÍCULOS
- 6.1.13 AMORTIZACIÓN DE GASTOS DE CONSTITUCIÓN

6.2 GASTO DE VENTA

- 6.2.01 PUBLICIDAD
- 6.2.02 TRANSPORTE
- 6.2.03 COMISIONES
- 6.2.04 CUENTAS INCOBRABLES

7. CUENTAS DE ORDEN

7.1 CUENTAS DE ORDEN DEUDORAS

- 7.1.01 GARANTÍAS RECIBIDAS
- 7.1.02 GARANTIAS OTORGADAS
- 7.1.03 VALORES EN CUSTODIA
- 7.1.04 MERCADERÍAS EN CONSIGNACIÓN

7.2 CUENTAS DE ORDEN ACREEDORAS

- 7.02.01 COMPROMISO GARANTÍAS RECIBIDAS
- 7.02.02 COMPROMISO GARANTÍAS OTORGADAS
- 7.02.03 COMPROMISO VALORES EN CUSTODIA

Movimiento de las cuentas

1.1.01 CAJA.- En esta se controla el movimiento de los valores en efectivo que posee la empresa (billetes, monedas y cheques a su favor).

Debe.- Se debita por los valores en efectivo que entran o ingresan a la empresa, generalmente por ventas al contado, cobro de cuentas, recepción de rentas, etc.

Haber.- Se acredita por todos los valores en efectivo que egresan o salen de la empresa, generalmente por depósitos bancarios, pago de gastos en efectivo, etc.

Saldo.- Representa los valores en efectivo que posee la empresa en un momento determinado y son de inmediata disponibilidad.

1.1.03 BANCOS.- En esta cuenta se controla el movimiento de los fondos que la empresa posee en Instituciones Bancarias (cuentas corrientes, cuentas de ahorros, etc.).

Debe.- Se debita por los depósitos en cuentas corrientes, cuentas de ahorro y por las notas de crédito emitidos por los bancos.

Haber.- Se acredita por los cheques girados sobre las cuentas corrientes, retiros de cuenta de ahorros y por las notas de débitos emitidas por los Bancos.

Saldo.- representa los valores que en las cuentas bancarias posee la empresa en un momento determinado.

1.1.05 CUENTAS POR COBRAR.- En esta cuenta se controla el movimiento de los créditos personales o simples concedidos por la empresa, por la venta de mercaderías o servicios. Estos créditos no tienen respaldo de un documento. (Letra de Cambio, pagaré).

Debe.- Se debitan por el valor de los créditos concedidos.

Haber.- Se acredita por los cobros parciales o totales de los créditos.

Saldo.- Representa el valor de los créditos personales o simples concedidos por la empresa, que se encuentran pendientes de cobro.

1.1.06 DOCUMENTOS POR COBRAR.- En esta cuenta se controla el movimiento de los créditos documentos que la venta de mercaderías o servicios. Estos créditos tienen respaldo de un documento (Letra de Cambio o Pagaré).

Debe.- Se debita por el valor de los créditos concedidos.

Haber.- Se acredita por los cobros parciales o totales de los créditos.

Saldo.- Representa el valor de los créditos documentados concedidos por la empresa, que se encuentran pendientes de cobro.

1.1.07 INVENTARIO DE MERCADERÍAS.- En esta cuenta se registran los valores del inventario inicial de mercaderías, de las adquisiciones o compras de mercaderías y el valor de las ventas de las ventas al costo.

Debe.- Se debita por el inventario inicial de mercaderías, por las compras de mercaderías y por las devoluciones en ventas al costo.

Haber.- Se acredita por las devoluciones en compras, y por las ventas de mercaderías al costo.

Saldo.- Demuestra el valor del inventario final de mercaderías.

2.1.01 CUENTAS POR PAGAR.- En esta cuenta se controla el movimiento de los créditos que por la compra de mercaderías o servicios, terceras personas otorgan a la empresa sin respaldo de un documento (Letra de Cambio, Pagaré) y que deben ser cancelados en un plazo previamente determinado.

Debe.- Se debita por los bonos parciales o totales que efectúa la empresa al crédito concedido.

Haber.- Se acredita por el valor de las obligaciones adquiridas.

Saldo.- Representa el valor de las obligaciones a crédito simple o personal que se encuentran pendientes de pago.

2.1.02 DOCUMENTOS POR PAGAR.- En esta cuenta se controla el movimiento de los créditos por la compra de mercaderías o servicios que terceras personas otorga

a la empresa, con respaldo de un documento (Letra de Cambio, Pagaré) y que deben ser cancelados en un plazo previamente determinado.

Debe.- Se debita por los abonos parciales o totales que efectuó la empresa sobre el crédito concedido.

Haber.- Se acredita por el valor de las obligaciones adquiridas.

Saldo.- Representa el valor de las obligaciones a créditos documentos que se encuentran pendientes de pago.

1.1.08 ÚTILES DE OFICINA O SUMINISTROS. Son todo lo que se emplea en una oficina como papel, lápices, borradores, cinta, adhesiva, esferográficos, formularios, clips, etc.; para uso de la empresa.

1.2.01 TERRENOS.- Terrenos que posee la empresa por aportación del dueño (unipersonal) o de los socios (pluripersonal) y por adquisiciones posteriores.

1.2.02 EDIFICIOS.- Inmuebles que posee la empresa por aportaciones de capital y por adquisiciones posteriores.

1.2.04 VEHÍCULOS.- Automóviles, camiones, camionetas, para uso de la empresa.

1.2.06 MUEBLES Y ENSERES.- Escritorios, anaqueles, sillas, etc. Para uso de la empresa.

1.2.10 EQUIPO DE COMPUTACIÓN.- Computadores, Impresoras, scanner, para uso de la empresa.

2.1.14 PRÉSTAMOS BANCARIOS.- Préstamos que las Instituciones Bancarias conceden a la empresa.

3.1.01 CAPITAL.- Aportes de los socios al inicio de las operaciones de la empresa; puede ser en efectivo o en bienes.

Políticas Contables

Las políticas o prácticas contables son los principios, métodos, convenciones, reglas y procedimientos adoptados por la empresa en la preparación y presentación de sus estados financieros.

Es la gerencia de la empresa la que debe seleccionar y aplicar políticas contables de forma que los estados financieros cumplan con todos los requisitos establecidos en cada una de las normas internacionales de contabilidad y en cada una de las interpretaciones emanadas del comité de interpretaciones.

Cuando no exista un requisito específico, la gerencia debe desarrollar los procedimientos oportunos para asegurar que los estados financieros suministran información que es relevante para la toma de decisiones de los usuarios; confiable, en el sentido de que los estados presentan razonablemente los resultados de las operaciones y la situación financiera de la empresa.

Libros y Registros Contables

Libros Auxiliares

- Libro de Cuentas por Pagar
- Libro de Cuentas por Cobrar
- Libro de Bancos
- Libro de IVA

Libros Principales

- Libro Mayor
- Libro de Estados Financieros
- Libro de Aumentos y Disminuciones de Capital
- Libro de Actas de Junta General de Accionistas

- Libro de Registro de Accionistas

Estructura y Presentación Razonable en los Estados Financieros

Para lograr la Presentación Razonable en los Estados Financieros, de las empresas comercializadoras de repuestos para vehículos, se debe seguir lo establecido en las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC), entre las cuales podemos mencionar NIC 1, NIC 2 y NIC 7.

Presentación de Estados Financieros (NIC 1)

La NIC 1 es aplicable para todo tipo de Estados Financieros, con propósito de información general ya que en los Estados Financieros debe presentarse fielmente la situación y el desempeño financiero de las empresas, por lo que en la práctica totalidad de los casos se consigue la presentación razonable, mediante el cumplimiento de todos sus extremos significativos de esta NIC.

La presente NIC establece que será necesario:

- a) Seleccionar y aplicar políticas contables; las cuales deben ser seleccionadas por la gerencia de forma que los Estados Financieros cumplan todos los requisitos establecidos en cada una de las NIC y en cada una de las interpretaciones emanadas por el comité de interpretaciones, cuando no exista un argumento específico la gerencia debe desarrollar los procedimientos oportunos para asegurar que los Estados Financieros suministran información que es:
 - ✓ Relevante para el proceso de la toma de decisiones de los usuarios.
 - ✓ Confiable en el sentido de que los Estados Financieros presentan razonablemente los resultados de las operaciones y la situación financiera de la empresa.
 - ✓ Reflejan la esencia económica de los sucesos y transacciones, no meramente en forma legal.
 - ✓ Son neutrales es decir libres de prejuicios y sesgos.
 - ✓ Son prudentes

Están completos en todos sus extremos significativos.

- b) Presentar la información incluida, la referente a las Normas Contables, de manera que sea relevante, confiable, comparable, comprensible, y suministrar información adicional siempre y los requisitos exigidos la NIC resulta insuficiente para permitir a los usuarios entender el impacto de transacciones o sucesos particulares, la situación y desempeño financiero de la empresa.

El conjunto completo de los Estados Financieros incluye los siguientes componentes:

- ✓ Balance General
- ✓ Estado de Resultados
- ✓ Un Estado que muestre todos los cambios habidos en el Patrimonio Neto o bien los Cambios en el Patrimonio Neto distinto de los procedentes de las operaciones de aportación, reembolsos de Capital así como la distribución de dividendos a los propietarios.
- ✓ Estado de Flujos de Efectivo
- ✓ Políticas contables utilizadas y notas explicativas.

Inventarios

Objetivo.- Prescribir el tratamiento contable de los Inventarios, así como suministrar una guía práctica para determinar el costo y el reconocimiento de los gastos en el periodo. También suministra una guía sobre las formulas del costo que se usan para calcular el costo de los Inventarios.

Los Inventarios.- Son productos poseídos para ser vendidos en el curso normal de la operación.

Son productos comprados y almacenados para revender, como por ejemplo los productos de los diferentes tipos y marcas que se adquieren por un minorista para revender a sus clientes.

Medición de los Inventarios

Los Inventarios deben ser medidos al costo o al valor neto realizable, el que sea menor.

Costo de Inventarios

Debe comprender todos los costos derivados de la adquisición de los productos así como otros costos en los que se ha incurrido para darles su condición y ubicación actuales, los cuales comprenderá:

- ✓ Precio de compra
- ✓ Transporte
- ✓ Almacenamiento
- ✓ Otros costos directamente atribuibles a la adquisición de los productos.

Sistema de Medición de Costos

El método de los minoristas se usa a menudo, en el sector comercial al por menor, para la medición de Inventarios cuando hay un gran número de artículos que rotan velozmente, tienen márgenes similares y para los cuales es impracticable usar otros métodos para el cálculo del costo.

Fórmulas de Costos

Costo promedio ponderado: El costo de cada repuesto se determinara a partir del promedio ponderado del costo de los repuestos similares poseídos, al principio del periodo y del costo de los mismos repuestos comprados durante el periodo, se puede calcular al promedio periódicamente o después de recibir cada envío adicional dependiendo de las circunstancias de Lubrimecanica.

El costo Promedio Ponderado se calcula en una base periódico o al ser recibido cada compra embarque o lote de unidades producidas dependiendo de las circunstancias de la actividad que desarrolla el sujeto pasivo.

Valor Neto Realizable

El costo de los repuestos puede no ser recuperable en caso de que los mismos estén dañados, si se ha vuelto parcialmente o totalmente obsoletos, o bien si sus precios de mercado han caído. Así mismo el costo de los repuestos puede no ser recuperable si los costos estimados para su venta han incrementado.

Las estimaciones del valor neto realizable se basaran en la información más viable de que disponga en el momento de hacerlas, acerca del importe que se espera recuperar de los productos.

Información a Revelar en los Estados Financieros

Inventarios incluyen la fórmula de medición de los costos que se haya utilizado.

- ✓ El valor total en libros de los Inventarios, desglosados en los importes parciales según la clasificación que resulte apropiada para la empresa.
- ✓ El importe en libros de los Inventarios que sean medidos utilizando su valor neto realizable.
- ✓ El importe en libros, si existiese de los Inventarios comprometidos como garantía del cumplimiento de deudas.
- ✓ El costo de los repuestos que sea reconocido como gastos durante el periodo.

Flujo de Efectivo

El estado de flujo de efectivo debe informar acerca de los flujos de efectivo habidos durante el periodo, clasificándolos por Actividad de Operación, de Inversión y de Financiación.

a) Actividades de Operación

El flujo de efectivo procedente de las actividades de operación se deriva fundamentalmente de las transacciones que constituye la principal fuente de ingreso de la empresa.

Ejemplo.

- ✓ Cobros por ventas de productos.
- ✓ Pago a proveedores por suministro de repuestos
- ✓ Pago a empleados
- ✓ Pagos a empresas de seguros y compañías
- ✓ Pago o devolución de impuestos sobre la ganancia.

b) Actividades de inversión.

Es importante porque representa las medidas en las cuales se ha hecho desembolsos por causa de recursos económicos que van a producir ingresos.

Ejemplo.

- ✓ Pago por adquisición de propiedad planta y equipo
- ✓ Cobro por venta de equipo

c) Actividades de Financiación.

Pagos por préstamos otorgados por las instituciones bancarias Pagos efectuados a los proveedores por las empresas comercializadoras de productos.

EJEMPLO DE LAS TARJETAS KÁRDEX

LUBRIMECANICA "FREIRE"											
TARJETA KARDEX											
ARTÍCULO: HAVOLINE PREM. SAE 20W50			MÉTODO: Promedio				TARJETA N°				1
U. MEDIDA: GALÓN											
FECHA	DETALLE	ENTRADAS			SALIDAS			EXISTENCIAS			
		CANT.	P.UNIT.	P.TOTAL	CANT.	P.UNIT.	P.TOTAL	CANT.	P.UNIT.	P.TOTAL	
30-nov-12	SALDO INICIAL	5	18,52	92,60				5	18,52	92,60	
15-dic-13	Según F/C No.0001 CONAUTO	8	19,5	156,00				13	19,12	248,60	
27-dic-13	Según F/V No.0012				1	19,12	19,12	12	22,31	267,72	

LUBRIMECANICA "FREIRE"											
TARJETA KARDEX											
ARTÍCULO: HAVOLINE PREM. SAE 20W50			MÉTODO: Promedio				TARJETA N°				2
U. MEDIDA: LITRO											
FECHA	DETALLE	ENTRADAS			SALIDAS			EXISTENCIAS			
		CANT.	P.UNIT.	P.TOTAL	CANT.	P.UNIT.	P.TOTAL	CANT.	P.UNIT.	P.TOTAL	
30-nov-13	SALDO INICIAL	12	4,80	57,60				12	4,80	57,60	
15-dic-13	Según F/C No.0001 CONAUTO	8	4,85	38,80			0	20	4,82	96,40	
27-dic-13	Según F/V No.0012				5	4,82	24,1	15	4,82	72,30	

LUBRIMECANICA"FREIRE"											
TARJETA KARDEX											
ARTÍCULO: HAVOLINE PREM. SAE 40			MÉTODO: Promedio				TARJETA N°				3
U. MEDIDA: GALÓN											
FECHA	DETALLE	ENTRADAS			SALIDAS			EXISTENCIAS			
		CANT.	P.UNIT.	P.TOTAL	CANT.	P.UNIT.	P.TOTAL	CANT.	P.UNIT.	P.TOTAL	
30-nov-13	SALDO INICIAL	7	17,21	120,47				7	17,21	120,47	
15-dic-13	Según F/C No.0001 CONAUTO	5	18,50	92,50			0	12	17,75	212,97	
27-dic-13	Según F/V No.0012				4	17,75	71,00	8	17,75	141,97	

LUBRIMECANICA"FREIRE"											
TARJETA KARDEX											
ARTÍCULO: HAVOLINE PREM. SAE 40			MÉTODO: Promedio				TARJETA N°				4
U. MEDIDA: LITRO											
FECHA	DETALLE	ENTRADAS			SALIDAS			EXISTENCIAS			
		CANT.	P.UNIT.	P.TOTAL	CANT.	P.UNIT.	P.TOTAL	CANT.	P.UNIT.	P.TOTAL	
30-nov-13	SALDO INICIAL	12	4,41	52,92				12	4,41	52,92	
15-dic-13	Según F/C No.0001 CONAUTO	5	4,50	22,50	0	0	0	17	4,44	75,42	
27-dic-13	Según F/V No.0012				5	4,44	22,2	12	4,44	53,22	

LUBRIMECANICA "FREIRE"											
TARJETA KARDEX											
ARTÍCULO: MILL-MIL-618		MÉTODO: Promedio					TARJETA N°				5
U. MEDIDA: FILTROS DE COMBUSTIBLE											
FECHA	DETALLE	ENTRADAS			SALIDAS			EXISTENCIAS			
		CANT.	P.UNIT.	P.TOTAL	CANT.	P.UNIT.	P.TOTAL	CANT.	P.UNIT.	P.TOTAL	
30-nov-13	SALDO INICIAL	4	3,58	14,32				4	3,58	14,32	
01-dic-13	Según F/C No.0001 Giahán Ecuador	5	3,58	17,90			0	9	3,58	32,22	
28-dic-13	Según F/V No.0012				2	3,58	7,16	7	3,58	25,06	

LUBRIMECANICA "FREIRE"											
TARJETA KARDEX											
ARTÍCULO: MILL-MIL-5237		MÉTODO: Promedio					TARJETA N°				6
U. MEDIDA: FILTROS DE COMBUSTIBLE											
FECHA	DETALLE	ENTRADAS			SALIDAS			EXISTENCIAS			
		CANT.	P.UNIT.	P.TOTAL	CANT.	P.UNIT.	P.TOTAL	CANT.	P.UNIT.	P.TOTAL	
30-nov-13	SALDO INICIAL	2	3,95	7,90				2	3,95	7,90	
01-dic-13	Según F/C No.0001 Giahán Ecuador	8	3,95	31,60			0	10	3,95	39,50	
28-dic-13	Según F/V No.0012				3	3,95	11,85	7	3,95	27,65	

LUBRIMECANICA "FREIRE"											
TARJETA KARDEX											
ARTÍCULO: MILL-MIL-64951			MÉTODO: Promedio				TARJETA N°				7
U. MEDIDA: FILTROS DE COMBUSTIBLE											
FECHA	DETALLE	ENTRADAS			SALIDAS			EXISTENCIAS			
		CANT.	P.UNIT.	P.TOTAL	CANT.	P.UNIT.	P.TOTAL	CANT.	P.UNIT.	P.TOTAL	
30-nov-13	SALDO INICIAL	2	8,47	16,94				2	8,47	16,94	
01-dic-13	Según F/C No.0001 Giahán Ecuador	8	8,47	67,76			0	10	8,47	84,70	
28-dic-13	Según F/V No.0012				3	8,47	25,41	7	8,47	59,29	

LUBRIMECANICA "FREIRE"											
TARJETA KARDEX											
ARTÍCULO: MILL-MIL-16262			MÉTODO: Promedio				TARJETA N°				8
U. MEDIDA: FILTROS DE AIRE											
FECHA	DETALLE	ENTRADAS			SALIDAS			EXISTENCIAS			
		CANT.	P.UNIT.	P.TOTAL	CANT.	P.UNIT.	P.TOTAL	CANT.	P.UNIT.	P.TOTAL	
30-nov-13	SALDO INICIAL	2	4,48	8,96				2	4,48	8,96	
01-dic-13	Según F/C No.0001 Giahán Ecuador	8	4,48	35,84			0	10	4,48	44,80	
28-dic-13	Según F/V No.0012				4	4,48	17,92	6	4,48	26,88	

3.6. PLAN OPERATIVO DE LA PROPUESTA

OBJETIVO	METAS	ESTRATEGIAS	TIEMPO	COSTO	RESPONSABLES	ACTIVIDAD
Socializar 08	Demostrar la importancia que tiene el llevar un adecuado control de inventarios, permitirá mejorar la rentabilidad de Lubrimecanica Freire de la ciudad de Ambato.	-Establecer el manejo adecuado de inventario de mercadería que permita la obtención de información efectiva, clara y oportuna.	2 días	\$ 15,00	Investigadora	-Conferencias -Talleres -Documentación de apoyo.
		-Mostrar el manejo de un sistema de control de mercadería para el uso eficiente del mismo.	4 días	\$ 40,00		
Alcanzar la aprobación	Explicar que el sistema de control de mercadería es la mejor opción para saber la existencia real de mercadería que existe en Lubrimecanica Freire.	Dar a conocer la eficiencia en el desempeño de las actividades que se realicen con el sistema de control de mercadería.	2 días	\$ 18,00	Investigadora	Exposición de documentos de apoyo.
Contar con Financiamiento	No es necesario de un presupuesto porque cuenta con capital propio.	Incentivar al propietario de la lubricadora la importancia que tiene un sistema de control de mercadería adecuado para un mejor funcionamiento.	1 día	\$ 12,00	Investigadora	Realizar una reunión para presentar un sistema de control de inventario de mercadería.

3.7 RESULTADOS OBTENIDOS DE LA INVESTIGACIÓN

Los resultados que esperamos obtener con este Sistema de Inventario, es poner en práctica la Propuesta, contribuiría a un mejor control administrativo y de gestión, y dar las herramientas necesarias para la mejor toma de decisiones del propietario de la Lubrimecanica Freire, de la ciudad de Ambato.

El presente Sistema de Inventarios pretende, se establece como guía de los procesos de existencia de mercaderías para la venta, y de esa manera evitar el riesgo eventual de pérdidas y perjuicio en la rentabilidad de la Empresa.

Obtener mejor funcionamiento y ejecución de la administración de los Inventarios, de la Lubrimecanica Freire.

Mejorar la liquidez, rentabilidad y el patrimonio, con el control propuesto.

3.8 BIBLIOGRAFIA

ZAPATA SANCHEZ, Pedro, 2011, Contabilidad General, Séptima edición.

BRAVO VALDIVIESO, Mercedes, Contabilidad General, 10ma edición, pág. 107

BRAVO VALDIVIESO, Mercedes, Contabilidad General, 10ma Edición, pág. 115

HORNGREN S.Elliott/Introducción a la Contabilidad Financiera, 7ma edición, pág. 223

BRAVO VALDIVIESO, Mercedes, Contabilidad General, 10ma-edición 2013, pág. 136

WEB

<http://www.monografias.com/trabajos82/control-interno-inventarios/control-interno-inventarios.shtml#ixzz2K5Ifk321>

<http://www.businesscol.com/productos/glosarios/contable/glossary.php/word/control/20contable>.

<http://www.monografias.com/trabajos82/control/interno/inventarios/shtmlixz2K5Ifk32>

<http://www.e-conomic.es/programa/glosario/definicion-proveedor>

<http://www.monografias.com/trabajos/control/interno/inventarios.shtmlixz2K5JhThgi>

<http://www.buenastareas.com/ensayos/Sistema-de-Inventarios/2182220.html>

<http://www.promonegocios.net/mercadotecnia/empresa-definicion-concepto.html>

<http://www.monografias.com/trabajos6/diop/diop.shtml>

<http://www.sri.gob.ec/de/32>

<http://www.modagem.com/2009/10/estructura-organizacional-en-pymes.tml>

<http://www.monografias.com/trabajos11/conin/conin.shtml>

<http://inventario.us/activos/balances/método-promedio-ponderado2013>

ANEXOS

3.9 ANEXO

ANEXO N° 1



**UNIVERSIDAD ESTATAL DE BOLIVAR
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, GESTION EMPRESARIAL E
INFORMATICA**

**Encuesta sobre el sistema de control de inventarios en la Lubrimecanica Freire del
a ciudad de Ambato, dirigidos al gerente general y personal administrativo.**

INSTRUCCIONES

Distinguido encuestado:

EL principal propósito de la encuesta es conocer las características de la gestión administrativa, y de esta manera crear un modelo de control interno que cumpla con todas sus expectativas y haya un desarrollo empresarial. Sus respuestas son muy importantes para cumplir nuestro objetivo. Gracias por su colaboración.

1. ¿La contabilidad realmente registra el sistema de costos de forma integral y si no tiene fallas o defectos importantes?
2. ¿Se encuentran escritos los procedimientos de Comercialización de Productos?
3. ¿Cada cuánto se realizan inventarios físicos de las mercaderías?
4. ¿Se conservan para nuestra inspección las hojas originales de los recuentos físicos practicados por los empleados de lubrimecanica Freire?
5. ¿Qué medios o instrumentos utilizan para registrar la mercancía entrante y saliente?
6. ¿De quién depende directamente los inventarios?
7. ¿Se almacenan las existencias de una manera ordenada y sistemática?

8. ¿Se acostumbra a realizar periódicamente los registros de inventarios y otros datos para determinar si las existencias tienen poco movimiento, si son excesivas y que tan frecuente se hacen?
9. ¿Están constituidas y segregados los almacenes y áreas de almacenaje de manera que brindan el acceso a personas no autorizadas?
10. ¿Cuentan con el personal responsable y que tengan él?

ANEXO N° 2














ANEXO No 3
REGISTRO ÚNICO DE CONTRIBUYENTE



SRI
...le hace bien al país!

REGISTRO UNICO DE CONTRIBUYENTES
PERSONAS NATURALES

NUMERO RUC: 1802225910001

APELLIDOS Y NOMBRES: FREIRE BAUTISTA JORGE ALBERTO

NOMBRE COMERCIAL: LUBRIMEGANIGA FREIRE

CLASE CONTRIBUYENTE: OTROS **OBLIGADO LLEVAR CONTABILIDAD:** NO

CALIFICACIÓN ARTESANAL: MICIP **NUMERO:** 0258

FEC. NACIMIENTO:	15/08/1958	FEC. ACTUALIZACIÓN:	15/05/2012
FEC. INICIO ACTIVIDADES:	19/09/1994	FEC. SUSPENSIÓN DEFINITIVA:	
FEC. INSCRIPCIÓN:	19/04/1995	FEC. REINICIO ACTIVIDADES:	

ACTIVIDAD ECONOMICA PRINCIPAL:

VENTA AL POR MENOR DE LUBRICANTES, REFRIGERANTES Y PRODUCTOS DE LIMPIEZA PARA

DOMICILIO TRIBUTARIO:

Provincia: TUNGURAHUA Cantón: AMBATO Parroquia: LA PENINGULA Calle: PRINCIPAL Número: 6/N Intersección: JUAN MONTALVO Referencia: A MEDIA CUADRA DE LA IGLESIA, BARRIO LA CONCEPCIÓN Teléfono: 032854837

DOMICILIO ESPECIAL:



OBLIGACIONES TRIBUTARIAS:

* DECLARACIÓN MENSUAL DE IVA

Las personas naturales que superen los límites establecidos en el Reglamento para la Aplicación de la Ley de Equidad Tributaria, estarán obligadas a llevar contabilidad, convirtiéndose en agentes de retención, y no podrán acogerse al Régimen Simplificado (RISE)

Si supera los montos establecidos en el reglamento estará obligado a llevar contabilidad para el siguiente ejercicio fiscal y la presentación de sus obligaciones será mensual.

# DE ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS:	del 001 al 002	ABIERTOS:	1
JURISDICCIÓN:	REGIONAL CENTRO TUNGURAHUA	CERRADOS:	1

 FIRMA DEL CONTRIBUYENTE	 SERVICIO DE RENTAS INTERNAS
---	--

Usuario: MDPB170112 **Lugar de emisión:** AMBATO/BOLIVAR 1580 **Fecha y hora:** 15/05/2012 09:30:24

Página 1 de 2

**REGISTRO UNICO DE CONTRIBUYENTES
PERSONAS NATURALES**



NUMERO RUC: 1802225910001
APELLIDOS Y NOMBRES: FREIRE BAUTISTA JORGE ALBERTO

ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS:

No. ESTABLECIMIENTO: 002 **ESTADO:** ABIERTO **MATRIZ** **FEC. INICIO ACT.:** 01/11/1999
NOMBRE COMERCIAL: LUBRIMECANICA FREIRE **FEC. CIERRE:**
FEC. REINICIO:

ACTIVIDADES ECONÓMICAS:

MANTENIMIENTO Y REPARACION DE VEHICULOS LAVADO Y LUBRICACION
VENTA AL POR MENOR DE LUBRICANTES, REFRIGERANTES Y PRODUCTOS DE LIMPIEZA PARA VEHICULOS AUTOMOTORES
VENTA AL POR MENOR DE CONFITES

DIRECCIÓN ESTABLECIMIENTO:

Provincia: TUNGURAHUA Cantón: AMBATO Parroquia: ATAHUALPA (CHISALATA) Barrio: LA VICTORIA CENTRO Calle: AV. RODRIGO PACHANO Número: S/N Referencia: A MEDIA CUADRA DE LA GASOLINERA EL COLOMBIANO DOS Telefono Domicilio: 032854837 Telefono Trabajo: 032855590 Celular: 084326413



No. ESTABLECIMIENTO: 001 **ESTADO:** CERRADO **LOCAL COMERCIAL** **FEC. INICIO ACT.:** 19/09/1994
NOMBRE COMERCIAL: LUBRIMECANICA FREIRE **FEC. CIERRE:** 15/03/2012
FEC. REINICIO:

ACTIVIDADES ECONÓMICAS:

REPARACION DE VEHICULOS AUTOMOTORES

DIRECCIÓN ESTABLECIMIENTO:

Provincia: TUNGURAHUA Cantón: AMBATO Parroquia: LA PENINSULA Barrio: LA CONCEPCION Calle: PRINCIPAL Número: S/N Intersección: JUAN MONTALVO Referencia: A MEDIA CUADRA DE LA IGLESIA Telefono Domicilio: 032854837 Celular: 084326413

 FIRMA DEL CONTRIBUYENTE		 SERVICIO DE RENTAS INTERNAS	
Usuario: MDPB170112	Lugar de emisión: AMBATO/BOLIVAR 1560	Fecha y hora: 15/03/2012 09:36:12	

Página 2 de 2

ANEXO No 4

PERMISOS DE FUNCIONAMIENTO



**EMPRESA MUNICIPAL
CUERPO DE BOMBEROS DE AMBATO
EMPRESA PÚBLICA**

DEPARTAMENTO DE PREVENCIÓN CONTRA INCENDIOS

RUC. 1865033090001

PERMISO DE FUNCIONAMIENTO

Nº 902480

**VÁLIDO HASTA EL
31-DICIEMBRE-2013**

VALOR: \$ 15.00

SON: QUINCE DOLARES

AÑOS CANC: 2013

RAZ. SOCIAL: LUBRIMECANICA FREIRE

ACTIVIDAD: MANTENIMIENTO DE VEHICULOS
AUTOMOTORES, LUBRICACION,
VENTA POR MENOR DE LUBRICANTES,
REFRIGERANTES Y PRODUCTOS DE
LIMPIEZA PARA VEHICULOS
AUTOMOTORES, VENTA AL POR
MENOR DE CONFITES

PROPIETARIO: FREIRE BAUTISTA JORGE ALBERTO

DIRECCIÓN: AV. RODRIGO PACHANO BARRIO LA
VICTORIA CENTRO

FEC. EMISIÓN: 2013-02-07









ABNEGACIÓN Y DISCIPLINA

DIRECCIÓN ADMINISTRATIVO - FINANCIERA

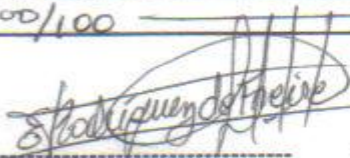



Av. Unidad Nacional 06-07 y González Suárez - Teléfonos 2826493 - 2827602
Emergencias 911 / 2820-200 * 2822-222 Ambato - Ecuador

GOBIERNO AUTÓNOMO DESCENTRALIZADO MUNICIPALIDAD DE AMBATO TESORERIA MUNICIPAL <small>TÍTULO DE PAGO DE IMPUESTOS, TASAS Y CONTRIBUCIONES</small> PERMISOS AMBIENTALES DE FUNCIONAMIENTO		Matriz: Bolívar 523 y Castillo * Ambato Teléfono: 032997800 www.ambato.gob.ec		
REGISTRO:	N° PAGO: 1674865	N° EMISION: 5436056	DIVIDENDO:	
CIU: 75877	CEDULA / RUC: 1802225910	FECHA EMISION: 01 Abr 2013	AÑO: 2013	
CONTRIBUYENTE: FREIRE BAUTISTA JORGE ALBERTO		RAZON SOCIAL:		
DOMICILIO CONTRIBUYENTE: CIRCUNVALACION SECTOR LA VICTORIA		PARROQUIA:	TELEFONO:	
DETALLE DE LA EMISION: Direccion : Dirección : CIRCUNVALACION.- LA VICTORIA Obs: IMPACTO AMBIENTAL MEDIANO DEFINITIVO - MICROEMPRESA ... Clave Catastral/Codigo :884743				
CLAVE CATASTRAL:	TERRENO	CONSTRUCCION	AVALUO TOTAL	BASE IMPONIBLE:
884743	AREA: .00	AREA: .00	.00	
	AVAL: .00	AVAL: .00		
PERMISOS AMBIENTALES DE FUNCIONAMIENTO		25,00		
ESPECIES VALORADAS		2,00		
SERVICIOS TECNICOS ADMINISTRATIVOS		1,00		
INTERESES POR MORA TRIBUTARIA		0,80		
INFRACCION A ORDENANZAS MUNICIPALES		0,00		
TASA POR SERVICIO DE MONITOREO Y VERIFICACION		0,00		
PAGADO: USD 28,80				
 DIRECTOR FINANCIERO		 JEFE DE RENTAS		TESORERO FECHA PAGO: 08/05/2013 CAJERO: FFCB2004

		GOBIERNO AUTÓNOMO DESCENTRALIZADO MUNICIPALIDAD DE AMBATO TESORERIA MUNICIPAL <small>TÍTULO DE PAGO DE IMPUESTOS, TASAS Y CONTRIBUCIONES</small> PATENTES		Matriz: Bolívar 523 y Castillo * Ambato Teléfono: 032997800 www.ambato.gob.ec	
REGISTRO:	N° PAGO: 1654962	N° EMISION: 5411014		DIVIDENDO:	
CIU: 75877	CEDULA / RUC: 1802225910	FECHA EMISION: 01 Abr 2013	AÑO: 2013		
CONTRIBUYENTE: FREIRE BAUTISTA JORGE ALBERTO			RAZON SOCIAL:		
DOMICILIO CONTRIBUYENTE: CIRCUNVALACION SECTOR LA VICTORIA			PARROQUIA:	TELEFONO:	
DETALLE DE LA EMISION: Direccion : Reg. Patente N°: 6484; Razón Social: FREIRE BAUTISTA JORGE ALBERTO; Dirección: RODRIGO PACHANO MEDIA CUADRA GASOLINERA EL COLOMBIANO DOS; Nombre Comercial: LUBRIMECANICA FREIRE; Actividad Comercial : VENTA AL POR MENOR DE LUBRICANTES, REFRIGERANTES Y PRODUCTOS DE LIMPIEZA, PARA TODO TIPO DE VEHICULO Y CONFITES; Base imponible : 20000					
CLAVE CATASTRAL:	TERRENO	CONSTRUCCION	AVALUO TOTAL	BASE IMPONIBLE:	
6484	AREA: .00	AREA: .00	.00		
	AVAL: .00	AVAL: .00			
PATENTES COMERCIALES, INDUSTRIALES Y DE SERVICIOS ESPECIES VALORADAS INFRACCION A ORDENANZAS MUNICIPALES			36,28 2,00 0,00		
PAGADO: USD 38,28					
 DIRECTOR FINANCIERO		 JEFE DE RENTAS		FECHA PAGO: 09/04/2013 CAJERO: FFCB2004	
		 TESORERO			

ANEXO No 5
FACTURA DE VENTA

FREIRE BAUTISTA JORGE ALBERTO LUBRIMECANICA "FREIRE" Matriz: AV. Rodrigo Pachano s/n Estab. 002: La Victoria Centro - Av. Rodrigo Pachano s/n a ½ cuadra de la Gasolinera El Colombiano Dos Telf.: 2855590 / Ambato - Ecuador		FACTURA R.U.C.: 1802225910001 002 - 001 Nº 0008663 Aut.: 1113372332	
Fecha: <u>18 de Junio del 2013</u>			
Cliente: <u>Sr. Angel Garces</u>			
R.U.C.: <u>1800736124001</u>	G Remisión: _____		
Dirección: <u>IZAMBA</u>		Telf.: <u>2855082</u>	
Cant.	DETALLE	V. Unit.	V. Total
3 ½	Galones de Aceite		66,96
1	Filtro de Aceite		13,39
1	Filtro de Combustible (MOTOR)		8,93
1	Filtro de Combustible (TRAMPA)		8,93
1	Aditivo BARTHAL de Aceite		12,50
1	Engrasada		4,46
1	Litro de Aceite hidraulico		6,25
			121,42
Son <u>CIENTO TREINTA Y SEIS</u>		Sub Total	\$ 121,42
<u>00/100</u> Dólares		I.V.A 12%	\$ 14,58
		I.V.A 0%	\$ -
		Importe I.V.A.	\$ -
		Total Factura	\$ 136,00
Entregué conforme - vendedor 		Recibí conforme - cliente 	
Cordero Añazco Lauro Gonzalo - El Gráfico R.U.C.: 0700930274001 - Aut. 1364 - Fono.: 03/2422144 - 2425223 - Dom.: 2855283 Impreso del 8401 al 9000 el 19 / Agosto / 2013 - Válido: 19 / Agosto / 2014 ORIGINAL: ADQUIRENTE / COPIA AMARILLA - EMISOR			



LA MERCED, AV. UNIDAD NACIONAL 0618 Y BOLIVAR • CEL.: 098 701411
 TELEFAX 2623928 - 2827728 - 2421619 • CASILLA: 18-01-0215
 AMBATO - ECUADOR
 REG. UNICO CONTRIB.: 1890019184001
 CESSA ES CONTRIBUYENTE ESPECIAL NOTIF. 1.083,95 UCE
 E-MAIL: cessa@andrianet.net

FACTURA N° 001-001- 0054220

AUTORIZACION S.R.L. N° 1111271469
 CONTRIBUYENTE ESPECIAL RESOL. N° 5368 del 2 de Junio / 1995

SEÑOR (ES):
 DÑA. / ON:

FREIRE BAUTISTA JORGE ALBERTO
LUBRIMECANICA FREIRE/ TUNGURAHUA
AMBATO/AV. RODRIGO PACHANO S/N.

R.U.C./C.I. **1802225910001** FECHA: **02/04/2013**
 CONDICIONES DE PAGO: **TREINTA DIAS** GUIA DE REMISION N° **00054220**
 Cód. Cliente: **11003**

COD. PRODUCTO	DESCRIPCION	CANTIDAD	PRECIO UNIT.	DESCUENTO	VALOR NETO
01.02-3556	GTX 10W30 SM 8/1	- 1,00	129,0229	-	129,0229
01.02-3705	GTX 10W30 12/1 SM	1,00	50,5000	-	50,5000
01.03-6060	HD-40 12/1	1,00	47,3214	-	47,3214
01.04-16228	TECTION GLOBAL 15W40 2 1/2	7,00	38,8000	-	271,6000
01.04-16202	RX VISCUS 25W60 2 1/2 8LMS.	7,00	37,7200	-	264,0400
01.04-16203	RX VISCUS 25W60 8 6LMS.	1,00	125,0000	-	125,0000
01.06-48	SUPER TT 12/1	1,00	47,3214	-	47,3214
01.07-9652	EPX 80W90 8/1 6L-5	1,00	130,6400	-	130,6400
01.07-13709	EPX 80W90 12/1 6L-5	1,00	52,1900	-	52,1900
01.07-71	EP-90 8/1 6L-4	1,00	121,0000	-	121,0000
01.07-68	EP-90 12/1 6L-4	1,00	49,1074	-	49,1074
01.07-67	EP-140 8/1 6L-4	1,00	121,7854	-	121,7854
01.07-64	EP-140 12/1 6L-4	1,00	49,0000	-	49,0000
01.07-61	D-HEAVY 250 5/1 6L-1-3	1,00	86,6114	-	86,6114
01.10-57	TO DEXRON II 8/1	1,00	132,0000	-	132,0000
01-54	TO DEXRON II 12/1	1,00	55,0000	-	55,0000

SUBTOTAL 12% USD \$ 1.732,14
 SUBTOTAL 0% USD \$ 0,00
 DESCUENTO USD \$ 0,00
 SUBTOTAL USD \$ 1.732,14
 I.V.A. 12% USD \$ 207,86
TOTAL A PAGAR USD \$ 1.940,00

SON: USD \$ UN MIL NOVECIENTOS CUARENTA CON 00/100

El valor indicado corresponde a mercaderías recibidas a mi entera satisfacción, que debo y PAGARE en esta ciudad o donde se me reconvienga a la orden de CESSA a la presentación de este documento. Reconozco el interés legal, inmediatamente después de los plazos indicados en la forma de pago a que me comprometo al suscribir este documento.

RECIBI CONFORME

ENTREGUE CONFORME

ADQUIRENTE



RUC: 1792048176001
AUT. SRI: 1111619847

FACTURA

001 - 001 - **0011634**

Dirección: Génova N75 y Capri, Quito
Contactos: 032 421136 / 096489941
E-mail: ventas@giahanec.com

Señor (es): LUBRIMECANICA FREIRE L-216
PRINCIPAL S/N Y JUAN MONTALVO 1802225910001
Dirección: 2855590 RUC / Cl: Quito.15/Mayo/2013
Teléfono: Fecha:
Forma de pago: CREDITO 30 DIAS Guía De Remisión:

CODIGO	CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	V. UNITARIO	V. TOTAL
MILL-3614	12.00	VITARA GRAN VITARA FORZA SPARK TERIOS TO	4,00 1.98	23.76
MILL-ML-3387	12.00	AVEO,CORSA.SAN REMO.OPTRA.DMAX 2.4.ASTRA	4,00 1.98	23.76
MILL-ML-3600	12.00	NISSAN 1200.SENTRA B13.PATHFI.ALTIMA TOY	4,50 2.04	24.48
MILL-ML-2870	12.00	VOLKSWAGEN GOL.GOLF.JETTA.PASSA.POLO.VEN	5,00 2.85	34.20
MILL-ML-3593	8.00	FALIO.FIORINO.CIVIC.ACORD.I-10.CERATO,RI	4,50 2.19	17.52
MILL-ML-B	12.00	FORD EXPLO.F150.TOYOTA STOUT.LAND CRUI	5,00 2.55	30.60
MILL-ML-10060	2.00	TRAIL BLAZER,CAMARO.TAMOE HYBRIDO.CHEYEN	8,00 2.61	5.22
MILL-ML-50629	2.00	VOLKSWAGEN AMAROCK TDI 2.0 DIESEL	10,00 4.14	8.28
MILL-ML-16682	6.00	NHR. NKR CHEVROLET ISUZU (DOBLE FILTRACI	10,00 5.40	32.40
MILL-ML-42040	6.00	KIA PREGIO,H100 TERRACAN CARNIVAL DIESEL	8,00 3.78	22.68
MILL-ML-5123	2.00	DAIHATSU DELTA,TOYOTA COASTER.HYCE,MITSU	10,00 5.20	10.40
MILL-ML-5796	4.00	RENAULT CLIO,SCENIC.MEGANE.LOGAN.TWINGO	4,00 2.99	11.96
MILL-ML-14120	1.00	VOLKSWAGEN BORA,JETTA,SKODA OCTAVIA 2.0	16,00 8.95	8.95
MILL-MF-3627	24.00	FPBBF NHR,NPR DMAX DIES DELTA.HIND 60 6H	5,00 2.99	71.76
MILL-MF-1133	12.00	FC-1302 HIND FB.DUTRO.FC.KUBT	5,00 2.71	32.52
MILL-MF-6400	3.00	CHEVROLET LUV V6, TROOPER, RODEO PEUGE	6,00 3.17	9.51
MILL-MF-619	6.00	CHEVROLET CHEVITAXI.LANDS.SPARK.MATIZ,AV	8,50 3.51	21.06
MILL-MF-618	6.00	CHEVROLET CORSA,D MAX ASTRA VIVANT SAFIR	8,00 3.20	19.20
MILL-MF-5237	3.00	NISSAN 2400 4X4, SENTRA INY.CURVO	8,50 3.53	10.59
MILL-MF-5738	3.00	VOLSWAGE KOMBI 60 PARATI SANTANA FOX T/I	8,50 4.26	12.78
MILL-MF-1408	20.00	UNIVERSAL IN-OUT 5716 NYLON TIPO G-1	1,50 0.87	17.40
MILL-MF-5857	1.00	RENAUL LOGAN 1.6,CLIO,LAGUN,TWING,MEGANE	9,00 4.24	4.24
MILL-MF-15969	1.00	VOLSWAGEN AMAROCK	41,50 26.28	26.28
				479.55

SON: QUINIENTOS TREINTA Y SIETE con 10/100

La mercadería viaja por cuenta y riesgo del cliente.
PAGARE A LA ORDEN: Debo (mos) y pagaré (mos) incondicionalmente a la orden de GIAHAN ECUADOR CIA.LTDA en esta ciudad de Quito, el valor expresado en este documento. SIN PROTESTO. Eximiese de su presentación al pago, así como de aviso por falta de este hecho y me someto a los jueces competentes de la ciudad de Quito y al juicio verbal sumario o Ejecutivo a elección de la actora. Acepto que GIAHAN ECUADOR CIA LTDA ceda o endose este documento sin nueva aceptación de mi parte. Quito, C.I. o R.U.C.

GIAHAN ECUADOR CIA LTDA FIRMA AUTORIZADA CLIENTE

SUBTOTAL	
DESCUENTOS	
I.V.A 0%	
I.V.A 12%	57.55
VALOR TOTAL	537.10

OBSERVACIONES: