

UNIVERSIDAD ESTATAL DE BOLÍVAR

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, GESTIÓN EMPRESARIAL E INFORMÁTICA

ESCUELA DE GESTIÓN EMPRESARIAL

CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

TRABAJO DE GRADUACIÒN PREVIO A LA OBTENCIÒN DEL TÍTULO DE INGENIERAS EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA C.P

TEMA:

“SISTEMA DE INVENTARIOS PARA OPTIMIZAR LA PRODUCCIÓN EN LA MICRO EMPRESA CARLOS SPORT EN LA PROVINCIA DE TUNGURAHUA, CIUDAD DE AMBATO, PERIODO 2012-2013”

AUTORAS:

GRACIELA CATALINA BUSTOS MARCIAL

MARIA JOSE CASTILLO VARGAS

DIRECTOR:

ING. ANTONIO DAVILA

PARES ACADEMICOS:

ING. RENÁN VALDIVIEZO **ING. MARÍA IBARRA**

GUARANDA- ECUADOR

2012-2013

II.DEDICATORIA

El presente trabajo lo dedico:

A Dios quien me ha dado la fortaleza, valor, perseverancia y capacidad para lograr alcanzar mis metas.

A mi madre por ser la guía y respaldo de los valores que poseo, quien con sacrificio y amor ha luchado día a día para lograr y forjar la mujer, madre y profesional que llego hacer hoy.

A mi hermano y hermanas quienes me han apoyado constantemente durante esta batalla.

A mi José Carlos y Carolina Salomé que son la razón de mi vida y a pesar de ser tan pequeños me han llenado de muchas alegrías, amor y apoyo incondicional.

MAJO

A mi Dios, que me ha dado sabiduría para vencer todos los obstáculos que se presentaron en el camino, a mi querido padre que se encuentra en el cielo y desde allá guía cada uno de mis pasos, a mi madre por todo su amor, dedicación y apoyo incondicional. A mi esposo e hija que son lo más preciado que me ha dado la vida y a mis hermanos por ser mi fortaleza y refugio en todo momento**.**

CATY

III. AGRADECIMIENTO

Nuestro agradecimiento imperecedero a DIOS por habernos dado la vida y por habernos permitido alcanzar uno de nuestros objetivos en el campo profesional.

A nuestra Universidad Estatal de Bolívar Extensión AMBATO, en el que hemos compartido experiencias y cultivado grandes amistades con nuestros maestros y compañeros, que de una u otra manera aportaron sus sabios consejos y conocimientos, los mismos que nos han permitido culminar la carrera y poner en práctica todos estos conocimientos para que nuestra función sea de calidad y con profesionalismo.

Nuestro sincero y profundo agradecimiento a nuestro Director de tesis el Ing. ANTONIO DÁVILA, a nuestros Pares Académicos el Ing. RENÁN VALDIVIEZO e Ing. MARÍA IBARRA, por habernos compartido sus conocimientos y brindarnos su asesoramiento en el desarrollo del presente trabajo.

A todas las personas que de alguna manera aportaron con valiosos conocimientos y experiencias para culminar con el presente trabajo, a ellos expresamos nuestros agradecimientos.

A CADA UNO DE USTEDES, MIL GRACIAS.

LAS AUTORAS

Catalina Bustos María José Castillo

IV .CERTIFICACIÓN DEL DIRECTOR

CERTIFICO

Que el trabajo de graduación titulado "**SISTEMA DE INVENTARIOS PARA OPTIMIZAR LA PRODUCCIÓN EN LA MICRO EMPRESA CARLOS SPORT EN LA PROVINCIA DE TUNGURAHUA, CIUDAD DE AMBATO, PERIODO 2012-2013**", elaborado por las egresadas BUSTOS MARCIAL GRACIELA CATALINA Y CASTILLO VARGAS MARÌA JOSÈ, ha sido dirigido y asesorado por mi persona, por lo que autorizo su presentación a la defensa y se siga el tratamiento legal pertinente.

Ing. Luis Antonio Dávila Vàsconez
DIRECTOR

AUTORÍA NOTARIADA

Nosotras, Bustos Marcial Graciela Catalina y Castillo Vargas María José, con CI 1803372281 , 050325980-6 Tenemos a bien indicar que los criterios emitidos en el Informe Investigativo: "SISTEMA DE INVENTARIOS PARA OPTIMIZAR LA PRODUCCIÓN EN LA MICRO EMPRESA CARLOS SPORT EN LA PROVINCIA DE TUNGURAHUA, CIUDAD DE AMBATO, PERIODO 2012-2013"como también los contenidos presentados, ideas, análisis y síntesis son de exclusiva responsabilidad de nosotras, como autoras de este Trabajo de Investigación

Guaranda, 2 de Octubre del 2013

NOTARÍA TERCERA * CANTÓN GUARANDA *

Bustos Marcial Graciela Catalina

1803372281

Castillo Vargas María José

050325980-6

2013-3-01-03-D000711

En la ciudad de Guaranda, capital de la provincia Bolívar, República del Ecuador, hoy día miércoles dos de octubre del dos mil trece, a las quince horas cincuenta minutos ante

mi **ABOGADA ELIANA GONZÁLEZ RUIZ, NOTARIA PUBLICA TERCERA DE ESTE CANTÓN GUARANDA**, comparecen la señorita GRACIELA CATALINA BUSTOS MARCIAL, portadora de la cédula de ciudadanía número uno ocho cero tres tres siete dos dos ocho - uno, y, la señora MARIA JOSE CASTILLO VARGAS, portadora de la cédula de ciudadanía número cero cinco cero tres dos cinco nueve ocho cero - seis, con el objeto de reconocer sus firmas y rúbricas puestas en el presente documento que ANTECEDE. Al efecto juramentados que fueron en legal y debida forma, previa la explicación de las penas del perjurio y de la gravedad del juramento y de la obligación que tienen de decir la verdad con claridad y exactitud dicen: Que las firmas y rúbricas puestas en el presente documento, las reconocen como suyas propias, las mismas que las utilizan en todos sus actos públicos y privados. Los comparecientes firman en presencia de la Abogada Eliana González Ruiz, Notaria Pública Tercera del cantón Guaranda en virtud de todo lo cual Doy Fé.

GRACIELA CATALINA BUSTOS MARCIAL
C.C. 180337228-1

MARIA JOSE CASTILLO VARGAS
C.C. 050325980-6

LA NOTARIA

NOTARIA TERCERA

NOTARIA TERCERA

Índice

	PAG
PORTADA	I
DEDICATORIA	II
AGRADECIMIENTO	III
CERTIFICACION DEL DIRECTOR	IV
AUTORIA NOTARIADA	V
INDICE	VII
ANEXOS	160
RESUMEN EJECUTIVO	XII
INTRODUCCION	XIII
CAPITULO I	
1.1 TEMA	1
1.2 ANTECEDENTES	2
1.3 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	4
1.4 JUSTIFICACION	7
1.5 OBJETIVOS	9
1.5.1 OBJETIVO GENERAL	9
1.5.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS	9

1.6 MARCO TEORICO 10

1.6.1 MARCO REFERENCIAL 10

1.6.1.1 MARCO GEOREFERENCIAL 12

1.6.1.2 MARCO CONCEPTUAL 13

1.6.1.3 MARCO LEGAL 19

1.6.1.4 TEORIA CIENTIFICA 20

1.7 HIPOTESIS 34

1.8 VARIABLES 35

1.8.1 OPERALIZACION DE VARIABLES 36

1.9 METODOLOGIA 38

1.9.1 METODOS DE INVESTIGACION 38

1.9.2 TIPO DE INVESTIGACION 39

1.9.3 TECNICAS DE RECOPILACION DE DATOS 39

1.9.4 UNIVERSO Y MUESTRA 40

CAPITULO II

2. ANALISIS E INTERPRETACION DE RESULTADOS 43

2.1 TABULACION, PRESENTACION E INTERPRETACION DE RESULTADOS 58

2.2COMPROBACION DE HIPOTESIS 60

2.3CONCLUCION Y RECOMENDACIONES 63

CAPITULO III

3. LA PROPUESTA 65

3.1 TITULO 65

3.2 INTRODUCCION 66

3.3 JUSTIFICACION 67

3.4 OBJETIVOS 68

3.4.1 OBJETIVO GENERAL 68

3.4.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS 68

3 .5 DESARROLLO DE LA PROPUESTA 78

3.6 ELABORACION DE UN SISTEMA DE INVENTARIOS 86

3.7 APLICACIÓN DEL CASO PRÁCTICO 109

3.8 PLAN OPERATIVO DE LA PROPUESTA 149

3.9 RESULTADOS ESPERADOS 150

3.10 BIBLIOGRAFIA 151

LISTA DE CUADROS Y GRÁFICOS

ENCUESTAS DIRIGIDAS AL PROPIETARIO, EMPLEADOS Y CLIENTES

CUADRO Y GRAFICONº 1 45

CUADRO Y GRAFICONº 2 46

CUADRO Y GRAFICONº 3 47

CUADRO Y GRAFICONº 4 48

CUADRO Y GRAFICONº 5 49

CUADRO Y GRAFICONº 6 50

CUADROY GRAFICONº 7 51

CUADROY GRAFICO Nº 8 52

CUADROY GRAFICO Nº 9 53

CUADROY GRAFICO Nº 10 54

CUADROY GRAFICO Nº 11 55

CUADROY GRAFICO Nº 12 56

CUADROY GRAFICO Nº 13 57

CUADROY GRAFICO Nº 14 58

LISTA DE ANEXOS

Encuesta dirigida al propietario	153
Encuestas dirigidas al Empleados	155
Encuestas dirigidas a los clientes	157
Fotografías	158

IX. RESUMEN EJECUTIVO

Es importante que la Microempresa “Carlos sport” cuente con un sistema de inventarios que les permita optimizar su producción, y conocer la información de existencias tanto de materias primas, productos en proceso como de productos terminados y tomar decisiones oportunas.

Nuestra investigación sirve de apoyo para conocer las falencias que se presentan en la microempresa en lo que respecta en el área contable y de bodega, para un mejor control contable económico, para efecto hemos empleado diversas técnicas de investigación.

Nuestro principal objetivo de la investigación es establecer un sistema de inventarios para optimizar la producción con las características necesarias para su correcto uso. En cuanto detallamos un sistema manual, ya que nos brindara la optimización de tiempo a la hora de registrar las actividades y la presentación de resultados eficientes.

El trabajo contiene tres capítulos; en el primero constan los antecedentes investigativos y el proceso desarrollado en la recopilación de la información, procesamiento y análisis; el segundo se refiere al análisis e interpretación de resultados de las encuestas al propietario, empleados y clientes de la microempresa “Carlos sport” en un universo de 200 personas y una muestra de 131 personas, que son expresados mediante cuadros estadísticos y gráficos (pasteles), y, finalmente el tercer capítulo que contiene la propuesta del nuevo sistema de inventarios para ser aplicado en la micro empresa de acuerdo a sus necesidades.

X. INTRODUCCIÓN

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 la microempresa para su operación, existen varios métodos ueps, peps y costo promedio la utilidad que tienen estos tanto para la toma de decisiones.

Uno de los retos de la contabilidad en el mundo de hoy, aparte de seguir apoyándose en la contabilidad normal que en sí misma plantea la validez de la información contable, debe encontrar y aplicar nuevos elementos que le permitan de una manera integral reflejar todo lo que ocurre en las microempresas evidenciándolo en los estados financieros y en los respectivos informes.

En la presente investigación tratamos de un sistema de inventarios para optimizar la producción para que ayude a buscar soluciones a los problemas existentes en la microempresa “Carlos Sport”.

Es necesaria la implementación de un sistema de inventarios ya que la microempresa no lleva un proceso eficiente de las actividades realizadas, puede proporcionar información con mayor rapidez el mismo que ayudará a la distribución rápida tales como materia prima, inventarios en proceso y terminados que ayuden a la administración a tomar decisiones y obtener resultados eficientes para la toma de decisiones y evitar problemas futuros con organismos de control.

CAPITULO I

1. 1TEMA:

"SISTEMA DE INVENTARIOS PARA OPTIMIZAR LA PRODUCCIÓN EN LA MICRO EMPRESA CARLOS SPORT EN LA PROVINCIA DE TUNGURAHUA, CIUDAD DE AMBATO, PERIODO 2012-2013"

1.2. ANTECEDENTES

El Ecuador siendo un país en vías de desarrollo y de acuerdo a encuestas realizadas en el 2009. Los microempresarios cuentan con aproximadamente 900 talleres familiares, según la Cámara de Calzado de Tungurahua, que lleva las estadísticas a nivel del país, este sector genera plazas de empleo, de manera directa e indirecta, para 100.000 personas en el centro del país.

Antes que Quisapincha fuese conocida como productora y distribuidora de artículos de cuero, la parroquia Picaihua de la ciudad de Ambato, ya se dedicaba a la confección de dichos artículos y a pesar de ser conocida perdió espacio por el ingreso del calzado en su mayoría chino y brasileño.

"En la rama del calzado en el año de 1985 el Sr. Jaime Oswaldo López Fiallos decidió independizarse como trabajador de la fábrica SECAP, para comenzar con la fabricación artesanal en la capacidad productiva en un 68% y en el 2011 de un 81% demostrando así ser una persona emprendedora y con miras hacia el futuro. Motivo que le ayudó a convertir su pequeño taller en una pequeña microempresa, obteniendo así todas las acreditaciones para ejercer como artesano calificado."[1]

A pesar de la situación económica tan difícil del país y en particular del cantón en el que reside el Sr. López, siguió en su trabajo, innovando y mejorando su producción, tratando de acoplarse a los estándares de calidad tan exigentes del mercado nacional y compitiendo a la vez con cinco talleres de similares características dentro de la misma parroquia, por lo que no ha podido optimizar su producción en su totalidad a pesar de tener el personal capacitado y cumpliendo todos los requisitos que la Ley exige, a pesar de esto, no ha logrado aumentar la confección de 100 a 150 pares semanales realizando una docena diaria cada armador.

[1] Entrevista inicial al propietario Jaime López

Con el proceso completo de armado y pegado plantas de cada zapato, entre casuales, deportivos y de niño, la principal causa de desabastecimientos de los diferentes materiales, se da ya que la microempresa no tiene un sistema apropiado de manejo de inventarios, el cual le ayude a saber con anticipación cuando y que material esta punto de agotarse para poder abastecerse con tiempo y pedir a sus distintos proveedores el suministro de los mismos.

En la actualidad Carlos Sport, como se denomina esta microempresa, sigue trabajando de forma artesanal, con las mismas técnicas empleadas desde su creación, pero utilizando diferentes procesos de producción, los materiales empleados son entregados por Ecuatoriana de Curtidos: expandibles; señor Juan Núñez: cuero, gamuzón, ruso, floter, brillo, novu; Comercial Max: suela, vulcanízate, aditivos, pegantes; DIMAR: termo plásticos, cartones, plantas; Srta. Isabel Santamaría: espuma, Safira, ojalillos, hebillas y son distribuidos en los mercados de: Quito, Guayaquil, El corazón, Tena, Macas, Tulcán, Riobamba, Manta, Esmeraldas, entre otras.

Para mejorar sus ingresos económicos, en el año de 1992 la microempresa habría alcanzado una producción del 40% de su capacidad, trabajando apenas el propietario y dos aprendices. En el año 2005 de acuerdo a los registros existentes se muestra el incremento de un 75% de su capacidad, laborando de lunes a viernes durante jornadas de ocho horas y los sábados únicamente medio día, con un promedio de venta 2000 dólares americanos semanales y 8000 dólares americanos mensuales

1.3. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

La empresa Carlos Sport se dedica a la fabricación y venta al por menor y mayor de calzado casual y deportivo para caballeros y niños en la ciudad de Ambato, sin embargo, la ausencia de un sistema de inventarios que optimice la producción a conllevado a que la micro empresa a debilitarse y como resultado se origine una deficiente valoración de la cantidad que se almacena de los productos en la taller como en el punto de venta ubicado en la plaza Juan Cajas, donde se vende todos los domingos y lunes, lo que ocasiona que la información que posee la microempresa no sea veraz, causando por lo tanto, un gran inconveniente con la atención a los clientes y dando así una ventaja a la competencia.

1.3.1 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

¿Cómo influye un Sistema de Inventarios en la optimización de la producción de la microempresa de calzado Carlos Sport?

1.3.2 PREGUNTAS DIRECTRICES:

- ¿Por qué y para qué realizar la investigación? Para dar solución a la micro empresa para mejorar la insatisfacción de los clientes en la entrega del producto y a su vez mejorar la producción
- ¿Qué realidad nos interesa investigar? La realidad que está viviendo la micro empresa sobre la optimización de la producción con un sistema de inventarios.
- ¿Qué parte de esa realidad deseamos investigar? La que hace falta para obtener una optimización de la producción con un sistema de inventarios

- ¿Qué cuestiones nos interesa de esa parte de la realidad? Optimizar la producción de la microempresa con la implementación de un sistema de inventarios

- ¿Qué proceso o realidad pretendemos demostrar con el desarrollo de la investigación? Que con un sistema de inventarios puede optimizar la producción en la micro empresa

- ¿Qué esperamos que suceda con nuestra intervención sobre la realidad estudiada? Esperamos mejorar los procesos que el momento se está realizando sobre el control de inventarios para optimizar la producción

- ¿Qué pensamos encontrar en la realidad estudiada? Las falencias que tiene la micro empresa en el control de inventarios para optimizar la producción

- ¿En qué nos apoyamos para estudiar esta realidad? En los conocimientos adquiridos durante el tiempo de estudiantes y experiencia laboral.

- ¿Cómo desarrollamos la investigación?,

  Basándonos en el método científico. Ya que tiene algunas características que suelen considerarse como esenciales, entre las cuales señalaremos las más importantes:

- Es fáctico: Su fuente de información y de respuestas son los hechos.

- Trasciende los hechos: Conoce, aprende y explica los hechos.

- Se atiene a reglas metodológicas: Se vale de procedimientos establecidos.

- Se vale de la verificación empírica: se contrasta con la experiencia.

- Es auto correctivo y progresivo: va rechazando, corrigiendo y está abierto a nuevos aportes y a la utilización de nuevos procedimientos y nuevas técnicas.

- Sus formulaciones son de tipo general: sus enunciados son universales.

- Es objetivo: Porque busca alcanzar la verdad fáctica.
- ¿Qué pasos debemos seguir para desarrollar la investigación?

  Formular correctamente el problema; descomponer el problema.

  Proponer una tentativa de explicación verosímil y contrastable con la experiencia

  Derivar consecuencias de estas suposiciones

  Elegir los instrumentos no metodológicos para realizar la investigación.

  Someter aprueba los instrumentos elegidos.

  Obtención de los datos que se buscan mediante la contrastación empírica.

  Analizar e interpretar los datos recogidos.

  Estimar a la validez de los resultados obtenidos y determinar su ámbito de validez.

- ¿Cómo se organiza toda la investigación? De acuerdo a un cronograma estructurado, un presupuesto muy bien definido.
- ¿Qué tiempo aproximado suponemos desarrollar cada etapa de la investigación? Tenemos como tiempo de seis meses aproximado

1.4 JUSTIFICACIÓN

Nosotras consideramos que es necesario desarrollar un sistema de inventarios para optimizar la producción por parte de dueños y empleados ya que desde mucho tiempo atrás ha existido esta dificultad. Así mismo para lograr este objetivo se debe optimizar las estrategias de comunicación para lo cual se debe recurrir a todas las herramientas posibles que nos puedan facilitar en la misma empresa.

- **CONVENIENCIA**

Esta investigación es de suma importancia ya que este estudio nos servirá para dar un mejor rendimiento a dicha microempresa. Y así mismo para poder controlar que no haya desfalcos de productos existentes en bodega. Que tanto propietario como trabajadores tengan conciencia y conocimiento de lo que van a realizar para que este manual de control de inventarios tenga éxito.

- **IMPACTO SOCIAL**

El principal beneficiario de esta investigación es el propietario de la microempresa, ya que este manual le permitirá controlar de manera permanente cada producto que se tiene en bodega, para que no haya faltantes o sobrantes en los productos que se tiene a la venta.

- **IMPLICACIÓN PRACTICA**

Si existe intervención practica en los resultados de nuestra investigación ya que nos ayudara a la toma de decisiones para que exista control, eficiencia y eficacia en la en la microempresa “Carlos sport” de la ciudad de Ambato provincia de Tungurahua en el año 2012-2013

- **FACTIBILIDAD DE LA PROPUESTA**

Consideramos factible la realización de nuestra propuesta ya que contamos con los recursos económicos necesarios, así como el tiempo para poder realizar la investigación, además del acceso a la información existente en dicha microempresa.

- **IDEA A DEFENDER**

Mediante la elaboración de un Sistema de Control de inventarios la microempresa va a tener un mejor manejo de sus inventarios.

1.5.- OBJETIVOS

1.5.1.- OBJETIVO GENERAL.

Establecer un sistema de inventarios para optimizar la producción en la micro empresa “CARLOS SPORT”, mitigar posibles riesgos, y reducir los costos de producción.

1.5.2.- OBJETIVOS ESPECÍFICOS.

- Identificar el sistema de inventarios que maneja la micro empresa “CARLOS SPORT”.
- Analizar los componentes que conforman los inventarios, con la finalidad de establecer estrategias que mejoren el manejo de los mismos y optimicen la producción de calzado.
- Diseñar un sistema de inventarios para optimizar la producción acorde a las necesidades e infraestructura de la empresa “CARLOS SPORT”.

1.6. MARCO TEÓRICO

En síntesis hemos recogido definiciones de varios autores que han aportado con temas de negocios y han escrito numerosos artículos de gran trascendencia sobre el tema sistemas de inventarios, los cuales nos ayudarán para darle un mejor manejo a la información que obtendremos de la microempresa de calzado “Carlos sport” de la ciudad de Ambato en el año 2012 -2013, tomaremos en cuenta recomendaciones de cada uno de ellos para así hacer más optimista la investigación.

Realizaremos nuestro diseño de sistema de inventarios para poder dar una solución práctica a dicha entidad en lo concerniente a procedimientos de inventarios, lo que nos servirá para optimizar el tiempo al realizar inventarios manuales que en la actualidad mal gastan tiempo y recursos.

1.6.1 REFERENCIAL

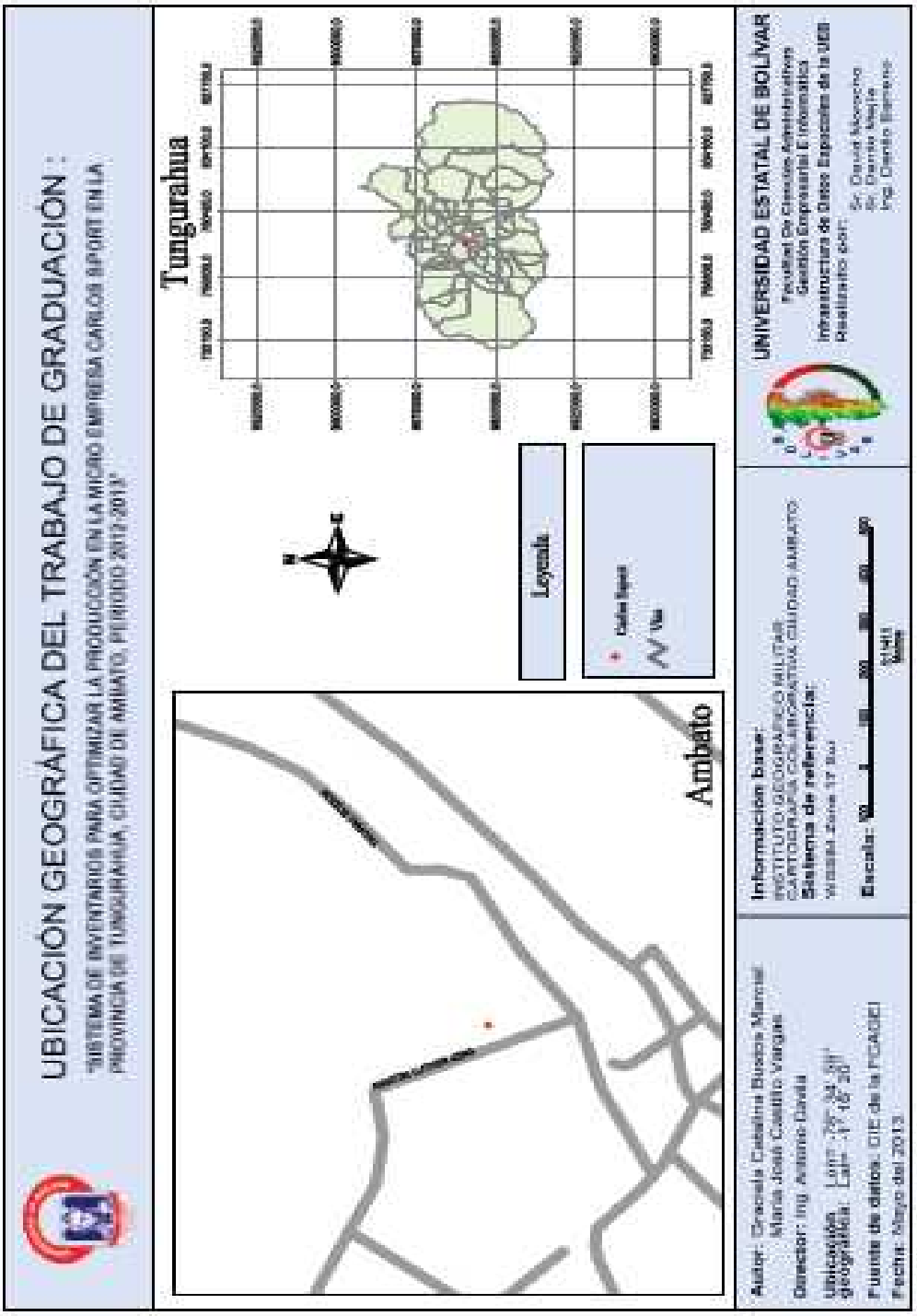
La presente investigación nos permitirá establecer un sistema de inventarios para optimizar la producción en la microempresa “CARLOS SPORT”, que corregirá errores en el registro y control de mercaderías, que ha ocasionado pérdidas económicas para su propietario, quien han llevado de manera deficiente el control de los mismos.

El uso adecuado de dicha información será oportuna, ágil, veraz y ayudará para el monitoreo de los movimientos de materiales de entrada y salida, permitiendo conocer la cantidad de la materia prima que se está empleando en cada orden de producción, así como también llevar un registro de los productos ya confeccionados que salen al expendio, así como los que regresan. Actualmente el inventario no está aportando ni ayudando al dueño, empleados y sus clientes.

Para Carlos Sport este sistema de control de inventarios es considerado como innovador, ya que solucionará problemas de fijación de precios de venta al público, flujo de efectivo y administración de compras.

Además se cuenta con la colaboración del gerente, empleados y clientes continuos de la microempresa, los mismos que brindarán toda la información necesaria para crear dicho sistema de control para así proporcionar en detalle el costo de producción de cada orden, el cálculo fácilmente del valor de la producción en proceso, representada por aquellas órdenes abiertas al final de un periodo determinado. Se podría establecer la utilidad bruta en cada orden o pedido el mismo que será manejado de modo viable y fácil por el conocimiento adquirido durante la carrera por las investigadoras, así como el conocimiento de la importancia del proyecto por parte de la empresa auspiciante.

1.6.1.1 MAPA GEOREFERENCIAL.



1.6.2 MARCO CONCEPTUAL

“Activo: En contabilidad, un activo es un bien tangible o intangible que posee una empresa o persona natural. Por extensión, se denomina también activo al conjunto de los activos de una empresa. En sí, es lo que una empresa posee.

Abonar: Registrar una partida por el haber en la contabilidad. Es sinónimo de acreditar.

Acción: Cada una de las partes iguales en que se divide el capital de una empresa. Con ella se demuestra la propiedad de la empresa.

Accionista: Propietario de una o varias acciones de alguna empresa y por ende dueño o socio de la misma.

Acreditar: Registrar una partida por el haber en la contabilidad. Es sinónimo de Abonar.

Acreedor: Persona o Institución que presta dinero o vende mercancía a crédito a otra empresa. La empresa que presta el dinero o vende a crédito pasa a ser acreedora de la que le compra.

Activo Circulante: Activo representado por dinero en efectivo o que puede convertirse en dinero líquido en un período menor a un año. Ejemplo: Caja, Banco, Cuentas por Cobrar.

Activo Fijo (Propiedades, Planta y Equipo): Activos permanentes usados para la operación de la empresa en sus actividades diarias. La mayoría de son de larga duración y por su naturaleza componen las propiedades, plantas y equipos de una empresa. Activo Intangible: Aquellos inmateriales o que no son palpables. Ejemplo: Patente de Inventos, Plusvalía, Derechos de Autor, Marcas de Fábrica y Concesiones para explotación de minas o campos petroleros. Activo Líquido: Activo circulante de muy rápido movimiento constituido por dinero en efectivo o mercancías que se venden muy rápido.

Activo Ficticio: Son los activos que aparecen en el balance y que alguna vez pudieron existir pero ya no. Adeudar: Cargar, es decir, registrar una partida por el debe. Aduana: Lugar por donde pasan las mercancías que entran o salen de una zona, donde se revisa su procedencia legal.

Apalancamiento: Usar dinero prestado para financiar una inversión. El apalancamiento es un préstamo para invertir que actúa como una palanca. Sí el préstamo surte efecto, la palanca sube a la empresa favoreciéndola pero si el préstamo no surte su efecto esperado entonces esa palanca hunde a la empresa y la desfavorece porque sigue teniendo los mismos problemas de antes pero agravados con una deuda. Arancel: Importe, pago, tarifa oficial de un servicio como gastos jurídicos, impuestos de aduanas, transportes, etc. Arbitraje: Es el proceso donde se designa a un tercero para que dirima justamente una disputa. Normalmente actúa una persona o Institución que funge de árbitro. Arqueo: Revisar las arcas

Arqueo de Caja: Revisión de las arcas de una empresa. El arqueo de caja debe hacerse de forma sorpresiva para que pueda rendir sus frutos cuando se sospecha de desfalcos.

Asiento de Apertura: Es el primer asiento que se realiza en una contabilidad y consiste en registrar todos los activos, pasivo y capital con que la empresa inicia sus operaciones. No debe confundirse con el asiento de reapertura. Asientos de Cierre: Asientos que se efectúan al final del ciclo contable y que constituyen los últimos asientos que se realizan en ese período en el cual se cierran todas las cuentas. Asiento de Reapertura: Es el asiento que se realiza al iniciar un nuevo año contable y consiste en abrir todas las cuentas reales de activo, pasivo y capital que fueron cerradas en los asientos de cierre del ciclo contable pasado. Atraso: Atrasarse en el pago de una deuda contraída. Estado de atraso. Auditoria: Revisión de saldos, cuentas y procedimientos contables y administrativos. Se realiza para asegurarse de la veracidad de los saldos y la correcta utilización de los procesos. Aval: Un aval es una garantía. Se garantiza algo (puede ser el pago de un préstamo) dejando algo en garantía o haciéndose cargo o responsable otra persona por el pago de la deuda que le corresponde a otro.

Avalúo: Darle valor a algo. Asignarle el valor o precio a un bien o servicio.

Balance Consolidado: Balance de varias empresas presentados en conjunto en un mismo ejemplar. Se presentan todos los activos, pasivos y capital en conjunto.

Balance de Comprobación: Balance que comprueba los saldos correctos de todas las cuentas, tanto las reales de activo, pasivo y capital como las nominales de ingresos y egresos.

Balance General: Estado Financiero donde se presenta la situación financiera de la empresa o de una persona en un momento dado. Lo integran las cuentas de activo, pasivo y capital.

En todo balance debe cumplirse la ecuación básica de la contabilidad: A=P+C.

Balanza Comercial: Cifra que expresa la diferencia entre las exportaciones e importaciones de un país con respecto a otro.

Balanza de Pagos: Cifra aportada generalmente por el Banco Central de cada país y expresa todo lo que exporta menos todo lo que se importa, en un período de tiempo, casi siempre de un año. .

Bien: Son todas aquellas cosas susceptibles de satisfacer necesidades humanas. De las cuales se generan derechos que forman parte de un patrimonio, incluyendo a los objetivos inmateriales o cosas susceptibles de valor, por ejemplo.

Bienes Fungibles: Son los muebles de que no puede hacerse el uso adecuado a su naturaleza sin consumirlos.

Bienes Adventicios: Son los bienes que corresponden a los hijos de familia, que están bajo la patria potestad, por su trabajo o por fortuna o por herencia.

Bienes Gananciales: Son los adquirientes por el marido o la mujer o por ambos, durante la sociedad conyugal.

Bienes Parafernales: Son los que lleva la mujer al matrimonio fuera de la dote y los que adquiere durante el, por título lucrativo, como herencia o donación.

Bienes Mostrencos: Son aquellos que por no tener dueño conocido. Se aplican al estado.

Bienes muebles: Son los que se pueden trasladarse de una lugar a otro, sin menoscabo de la cosa inmueble que lo contiene. Estos se clasifican en:

- Muebles por Naturaleza: Como son, el mobiliario de oficina y ajuares de la casa.

- Muebles por Anticipación: Son los bienes desprendidos de un inmueble, que el propietario destina para transformarlo en mueble, en favor de terceros. Como los cultivos, minas, etc.

- Bienes inmuebles: Son los apartamentos, terrenos, casas, edificios, etc. Que no pueden desplazarse de un lugar a otro, por estar íntimamente ligado a la tierra, a excepción de los bienes inmuebles por destilación, como por ejemplo: las maquinarias. Estos a su vez, se clasifican en.

- Inmueble por Naturaleza: Como es el caso de la tierra y sus componentes.

- Inmueble por Incorporación o Adhesión: Como es el caso de todo género arraigado al suelo. Por ejemplo: un edificio, etc. de ahí, el nombre de Bienes Raíces.

Castigar: Rebajarle el valor en libros o darle de baja por completo a una cuenta de valuación de activos. Por ejemplo cuando se efectúa una rebaja a la cuenta de provisión para cuentas incobrables para llevarla a perdidas.

Castigo: Castigar una cuenta. Cuando se toma parte de una provisión para traspasarla a otra cuenta generalmente de pérdida.

Cierre de Cuentas: Procedimiento sencillo anual que consiste en cerrar todas las cuentas de un período contable.

Cierre de Ejercicio: Fecha que cierra el ciclo contable.

Costos del inventario: Los costos relevantes de los involucrados en la administración del desarrollo de los inventarios son:

- Costo de pedido: Se le llama costo de pedido al costo generado por las actividades efectuadas en una solicitud de reaprovisionamiento de existencias, que pueden comprender por ejemplo el costo del papel, costo del teléfono, costo de preparación, etc.

- Costo de almacenaje de inventario: Se le llama costo de almacenaje a todos los procesos y actividades efectuadas para mantener el orden, buen estado y existencia del inventario dentro de la planta, incluyendo el costo de inmovilizado del producto, costo de limpieza, costo de espacio.

- Costo Total del Inventario: El costo Total de inventario es la suma de los dos costos anteriores: Costo anual de almacenaje y Costo anual de pedido.

Debe: Una de las columnas del los libros de contabilidad.

Debitar: Registrar una cuenta en la columna del debe.

Debito: Cuenta anotada en la columna del debe.

Deducción: Rebaja o descuento que se le hace a un ingreso. Partida que rebaja o resta.

Déficit: Falta o Pérdida. Cantidad que falta a los ingresos para equilibrarse con los egresos. Cantidad faltante que equilibra una partida. Lo contrario al Superávit.

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

Inventario: Un inventario es la cantidad almacenada de materiales que se utilizan para facilitar la producción y satisfacer la demanda del consumidor.

Manual de Procedimientos: Compilación ordenada de normas, programas, instrucciones y gráficos que se preparan para sistematizar los procedimientos de trabajo.

Mercaderías.-Son los bienes que la empresa compra y luego los vende para los consumidores finales.

Pasivo: En contabilidad, un pasivo es una deuda o un compromiso que ha adquirido una empresa, institución o individuo. Por extensión, se denomina también pasivo al conjunto de deudas de una empresa.

Patrimonio: Es el conjunto de los bienes y derechos pertenecientes a una persona, física o jurídica. Históricamente la idea de patrimonio estaba ligada a la de herencia. Así, por ejemplo, la RAE da como primera acepción del término hacienda que alguien ha heredado de sus ascendientes.

La palabra es también utilizada para referirse a la propiedad de un individuo, independientemente como sea que la haya adquirido. Desde este punto de vista, el individuo puede ser ya sea una persona natural o jurídica.

Patrimonio empresarial: El conjunto de bienes, derechos y obligaciones, pertenecientes a una empresa como persona jurídica y que constituyen los medios económicos y financieros a través de los cuales ésta puede cumplir sus objetivos.

Producción: Es la actividad económica que aporta valor agregado por creación y suministro de bienes y servicios, es decir, consiste en la creación de productos o servicios y, al mismo tiempo, la creación de valor.

Producción: hace referencia a la acción de generar (entendido como sinónimo de producir), al objeto producido, al modo en que se llevó a cabo el proceso o a la suma de los productos del suelo o de la industria."[2]

[2] http://www.msq-estudio-contable.com/jus/upload/files/images/DICCIONARIO_CONTABLE.pdf

1.6. 3. MARCO LEGAL

La presente investigación se fundamenta en las siguientes normas y leyes:

"NORMA ECUATORIANA DE CONTABILIDAD NEC 11

INVENTARIOS

El objetivo de esta norma es prescribir o señalar el tratamiento contable para inventarios bajo el sistema de costo histórico, es decir de los costos que se han obtenido dentro del período en la fabricación de un producto o prestación de un servicio y que se obtienen al final del período.

También brinda lineamientos sobre las fórmulas de costeo que se usan para asignar costos a inventarios. "[3]

"Norma Internacional de Contabilidad nº 2 (NIC 2)

EXISTENCIAS

El objetivo de esta norma es prescribir el tratamiento contable de las existencias. También suministra directrices sobre las fórmulas de coste que se utilizan para atribuir costes a las existencias.

Sistemas de valoración de costes

21. "Los sistemas para la determinación del coste de las existencias, tales como el método del coste estándar o el método de los minoristas, podrán ser utilizados por conveniencia siempre que el resultado de aplicarlos se aproxime al coste. Los costes estándares se establecerán a partir de niveles normales de consumo de

[3] http://www.kva.com.ec/imagesFTP/7998.NEC11.pdf

materias primas, suministros, mano de obra, eficiencia y utilización de la capacidad. En este caso, las condiciones de cálculo se revisarán de forma regular y, si es preciso, se cambiarán los estándares siempre y cuando esas condiciones hayan variado.

22. El método de los minoristas se utiliza a menudo, en el sector comercial al por menor, para la valoración de existencias, cuando haya un gran número de artículos que rotan velozmente, que tienen márgenes similares y para los cuales resulta impracticable utilizar otros métodos de cálculo de costes. En este método, el coste de las existencias se determinará deduciendo, del precio de venta del artículo en cuestión, un porcentaje apropiado de margen bruto. El porcentaje aplicado tendrá en cuenta la parte de las existencias que se han marcado por debajo de su precio de venta original. A menudo se utiliza un porcentaje medio para cada sección o departamento comercial.

La Administración: Es una ciencia social que persigue la satisfacción de objetivos institucionales por medio de una estructura y a través del esfuerzo humano coordinado. Contabilidad: es la ciencia social que se encarga de estudiar, medir y analizar el patrimonio de las organizaciones, empresas e individuos, con el fin de servir en la toma de decisiones y control, presentando la información, previamente registrada, de manera sistemática y útil para las distintas partes interesadas."[4]

1.6.4 CIENTÍFICO

"Inventario:

Por inventario se define al registro documental de los bienes y demás cosas pertenecientes a una persona o comunidad, hecho con orden y precisión.

---

[4] http://www.ifrs.org/Documents/IAS02.pdf

En una entidad o empresa, es la relación ordenada de bienes y existencias, a una fecha determinada. Contablemente, es una cuenta de activo circulante que representa el valor de las mercancías existentes en un almacén. En contabilidad, el inventario es una relación detallada de las existencias materiales comprendidas en el activo, la cual debe mostrar el número de unidades en existencia, la descripción de los artículos, los precios unitarios, el importe de cada renglón, las sumas parciales por grupos y clasificaciones y el total del inventario.

Por lo tanto lo que se espera es mantener al mínimo los inventarios. La filosofía de justo a tiempo, se fundamentan en el concepto de cero inventario. Cuando se considera hacer inventario, como el proceso de contar los artículos, se está considerando el enfoque netamente contable. Cuando existen niveles altos de inflación, el concepto de cero inventario pierde validez, pues en este caso lo mejor para protegerse de la inflación es mantener niveles altos de inventario, especialmente de aquellos artículos cuya tasa de inflación es superior a la inflación promedio, del promedio. Otro factor negativo en los inventarios es la incertidumbre de la demanda, lo cual dificulta mantener un inventario que pueda satisfacer todos los requerimientos; existiendo condiciones donde no se puede cubrir los faltantes de inventarios, con la misma rapidez con que se agotan, causando costos por faltantes, en otras ocasiones existen productos que se deterioran por existir en exceso. Queda bajo esta premisa, utilizar los costos opuestos, que no es otra cosa que: Si existe mucho inventario, la empresa pierde; pero también pierde si hay faltantes. Considerando la suma de cada pérdida o ganancia de cada decisión y multiplicada por su probabilidad, se obtiene el valor esperado, llamado también esperanza matemática, que determina la cantidad de inventario que se debe mantener bajo ciertos costos opuestos y ciertas probabilidades de demanda. Su argumento es que siempre se toma la mejor decisión, en términos de probabilidades. La determinación del punto óptimo de pedido, es válido para un solo producto, y lo más común que en una empresa existan cientos y miles de productos, por lo cual la determinación óptima de un producto no significa necesariamente la optimización de todos los lotes.

Comprender el concepto, características y los fundamentos de los sistemas de embarcación de inventarios puede ser de gran utilidad para la empresa, ya que son estos lo que realmente fijan el punto de producción que se pueda tener en un periodo. El administrador financiero debe tener la información pertinente que le permita tomar decisiones sobre el manejo que se le debe dar a este rubro del activo organizacional. En el campo de la gestión empresarial, el inventario registra el conjunto de todos los bienes propios y disponibles para la venta a los clientes, considerados como activo corriente. Los bienes de una entidad empresarial que son objeto de inventario son las existencias que se destinan a la venta directa o aquellas destinadas internamente al proceso productivo como materias primas, productos inacabados, materiales de embalaje o envasado y piezas de recambio para mantenimiento que se consuman en el ciclo de operaciones. Comprender el concepto, características y los fundamentos de los sistemas de embarcación de inventarios puede ser de gran utilidad para la empresa, ya que son estos lo que realmente fijan el punto de producción que se pueda tener en un periodo. El administrador financiero debe tener la información pertinente que le permita tomar decisiones sobre el manejo que se le debe dar a este rubro del activo organizacional. En el campo de la gestión empresarial, el inventario registra el conjunto de todos los bienes propios y disponibles para la venta a los clientes, considerados como activo corriente. Los bienes de una entidad empresarial que son objeto de inventario son las existencias que se destinan a la venta directa o aquellas destinadas internamente al proceso productivo como materias primas, productos inacabados, materiales de embalaje o envasado y piezas de recambio para mantenimiento que se consuman en el ciclo de operaciones.

Tipos de material o productos en inventarios

- Materias primas y partes compradas
- Insumos y Materiales (materias primas de segundo nivel)
- Unidades parcialmente terminadas, llamados: Productos en proceso.
- Productos terminados.

- Productos en embalaje
- Partes de reemplazo, herramientas, consumibles.
- Bienes en tránsito a empresas o clientes.
- Bienes de la empresa

Tipos de inventarios

- Inventarios finales: se realiza cada vez que se cierra el periodo fiscal, normalmente el 31 de diciembre.
- Inventarios periódicos: aquel que se realiza cada determinado tiempo dentro de una empresa.
- Inventarios iniciales: es aquel en el cual se registra todos los bienes de la empresa. Solo se documenta los bienes existentes en el o en los días de elaboración. Por lo general se elabora al inicio del periodo contable, que suele ser el 1 de enero.
- Inventarios de liquidación legal.
- Inventarios de Productos en Proceso de Fabricación.
- Inventarios de Materias Primas.
- Inventarios de Suministros de Fábrica.
- Inventarios de Producción en Proceso.
- Inventarios de Productos Terminados.
- Inventarios de Materiales y Suministros.
- Inventarios de gei.
- Inventarios puntuales.

- Inventarios forestales.
- Inventarios de gestión.
- Inventario perpetuo.
- Inventario físico.
- Inventario mixto.
- Inventario en tránsito.
- Inventario en consignación.
- Inventario máximo.
- Inventario mínimo.
- Inventario disponible.
- Inventario en línea.
- Inventario agregado.
- Inventario en cuarentena.
- Inventario de previsión.
- Inventario de mercaderías.
- Inventario de fluctuación.
- Inventario de anticipación.
- Inventario intermitente.
- Inventario de lote o de tamaño de lote.
- Inventario estacional.

- Inventario permanente.
- Inventario cíclico.
- Inventario ABC.
- Inventario Cero

Razones por las cuales se requiere mantener inventario

- Reducir costos de pedir. Al pedir un lote de materias primas de un proveedor, se incurre en un costo para el procesamiento del pedido, el seguimiento de la orden, 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 material disponible en inventario para continuar con la producción o satisfacer la demanda del cliente, se incurren en costos. entre estos costos mencionamos las ventas perdidas, los clientes insatisfechos, costos por retrasar o parar producción. Para poder tener una protección para evitar faltantes se puede mantener un inventario adicional, conocido como inventario de seguridad

- Reducir costos de adquisición. En la compra de materiales, la adquisición de lotes más grandes pueden incrementar los costos de materias primas, sin embargo los costos menores pueden reducirse debido a que se aplican descuentos por cantidad y a menor costo de flete y manejo de materiales. Para productos terminados, los tamaños de lote más grande incrementan los inventarios en proceso y de productos terminados, sin embargo los costos unitarios promedio pudieran resultar inferiores debido a que los costos por maquinaria y tecnología se distribuyen sobre lotes más grandes.

Cuando iniciamos la producción de un lote, el riesgo que resulten muchas piezas defectuosas es grande. Los operarios podrán estar aprendiendo, quizás no se alimenten los materiales correctamente, las máquinas necesitan ajuste y deberá producirse una cierta cantidad de producto antes que la situación se estabilice. Lotes de mayor tamaño, menos cambios por año y menos desperdicio.

Razones por las cuales no se desea mantener inventario

Se desea reducir los inventarios debido a que, al aumentar los niveles, ciertos costos aumentan, tales como:

- Costo de almacenaje. Entre los costos en los que se incurren para almacenar y administrar inventarios se encuentran: intereses sobre la deuda, intereses no aprovechados que se ganarían sobre ingresos, alquiler del almacén, acondicionamiento, calefacción, iluminación, limpieza, mantenimiento, protección, flete, recepción, manejo de materiales, impuestos, seguros y administración.

- Dificultad para responder a los clientes. Al existir grandes inventarios en proceso se obstruyen los sistemas de producción, aumenta el tiempo necesario para producir y entregar los pedidos a los clientes, con ello disminuye la capacidad de respuesta a los cambios de pedidos de los clientes.

- Costo de coordinar la producción. Inventarios grandes obstruyen el proceso de producción, lo cual requiere mayor personal para resolver problemas de tránsito, para resolver congestionamiento de la producción y coordinar programas.

- Costos por reducción en la capacidad. Los materiales pedidos, conservados y producidos antes que sean necesarios desperdician capacidad de producción. .

- Costos por productos defectuosos en lotes grandes. cuando se producen lotes grandes se obtienen inventarios grandes. Cuando un lote grande sale

defectuoso se almacenen grandes cantidades de inventario defectuoso. Los lotes de menor tamaño (y con ello una reducción en los niveles de inventario) pueden reducir la cantidad de materiales defectuosos.

Costos del inventario

Los costos relevantes de los involucrados en la administración del desarrollo de los inventarios son:

Costo de pedido

Se le llama costo de pedido al costo generado por las actividades efectuadas en una solicitud de reaprovisionamiento de existencias, que pueden comprender por ejemplo el costo del papel, costo del teléfono, costo de preparación, etc.

Costo de almacenaje de inventario

Se le llama costo de almacenaje a todos los procesos y actividades efectuadas para mantener el orden, buen estado y existencia del inventario dentro de la planta, incluyendo el costo de inmovilizado del producto, costo de limpieza, costo de espacio.

Costo Total del Inventario

El costo Total de inventario es la suma de los dos costos anteriores: Costo anual de almacenaje y Costo anual de pedido, según la fórmula:

$$CT = \frac{QCh}{2} + \frac{DCo}{Q}$$

CT = Costo Total anual de inventario.

Q= Tamaño del pedido para re-aprovisionar el inventario, en unidades.

C= Valor de articulo manejado en inventario, en $$/unidad.

h= Costo de manejo como porcentaje del valor del artículo, porcentaje/año

D= Demanda anual de artículos, que ocurre a una cierta tasa constante en el tiempo, en unidades/año

o= Costo de adquisición, en dólares/pedido

Gestión de inventarios

El ¿Cuándo? y ¿Cuánto? son las preguntas en las que se basa la gestión de inventarios o gestión de stocks. En efecto si reaprovisionamos el inventario en periodos cortos de tiempo la cantidad pedida debe ser pequeña lo cual reduce el costo de almacenaje pero se incrementa el de realizar los pedidos; si se repone el inventario en periodos largos de tiempo la cantidad pedida debe ser grande lo cual reduce el costo de hacer el pedido pero incrementa el costo de almacenamiento.

En la gestión de inventarios existen modelos de reaprovisionamiento de inventario que tratan de equilibrar los costes y reducirlos al máximo así con dichos modelos podemos saber: ¿Cuánto pedir? y ¿Cuándo pedir?

MODELOS DE CUANDO HACER EL PEDIDO

EOI: Intervalo de Orden Económico

Con los modelos de intervalo fijo entre pedidos se determina un intervalo fijo óptimo para llevar a cabo las revisiones de inventario. Entonces cada vez que se hace un pedido, se pide existencias por la diferencia entre algún máximo y la cantidad de que se dispone.

POQ: Cantidad de orden Periódico

POQ determina el número de periodos de demanda a ser cubiertos por cada pedido. Este intervalo se calcula usando la demanda promedio y se redondea al entero siguiente mayor a cero. Cada cantidad pedida cubre los requerimientos proyectados para el próximo intervalo con pedidos que varían de acuerdo a los requerimientos.

PPA: Parte Algoritmo Período

Este algoritmo es un método heurístico de enfoque a la determinación de los tamaños de lote que los determina equilibrando los costes de pedido y de almacenamiento. Selecciona el número de periodos a ser cubiertos por un pedido de reaprovisionamiento tal que los costes acumulados de almacenamiento apenas excedan a los de pedido. Debido a la naturaleza discreta de los requerimientos, un tamaño de pedido se incrementa en la misma medida en que los costes acumulados de almacenaje son menores o igual al coste de pedido. El objetivo es determinar tamaños de lote que incluyan un número entero de periodos.

IPPA: Parte incremental Algoritmo Período

Este algoritmo es similar al algoritmo PPA excepto que en lugar de equilibrar los costes acumulados de almacenamiento y de hacer el pedido, equilibra los costos incrementales. El algoritmo incrementa los tamaños de pedido a medida que los costes incrementales de almacenaje son menores o iguales que los costes de pedido. El objetivo es determinar tamaños de lote que incluyan un número entero de periodos de requerimientos. De manera similar al método anterior.

Modelos de Existencias que debemos Pedir

Cantidad Económica de Pedido.

Consiste en encontrar el punto en el que los costes por hacer el pedido de los artículos y los costes por mantenerlos en inventario son iguales. Se trata de un método que no da una solución óptima, pero sí se aproxima a ésta.

Lote Económico de Producción.

Los artículos se producen y se adicionan al inventario gradualmente en lugar de un solo pedido. El modelo EPQ asume entregas graduales continuas al inventario (tasa de reemplazo finita) a lo largo del periodo de producción. Con una tasa de reemplazo finita, el nivel de inventario nunca será del tamaño del lote de

producción dado que la producción y el consumo ocurren simultáneamente durante el período de producción.

Heurística de Silver y Meal

Silver y Meal desarrollaron un modelo heurístico basado en la determinación del costo promedio por periodo a medida que el número de periodos de reemplazo se incrementa. Un pedido de reaprovisionamiento se efectúa cuando el primer coste promedio se incrementa. Este método selecciona tamaños de lote que incluye un número entero de periodos de requerimientos tal que los costos relevantes totales (costo de almacenaje y de pedido) por periodo se minimizan. Este método garantiza un mínimo local para el pedido en curso. Dos situaciones en particular donde este algoritmo no funciona bien son:

1. Cuando la tasa de demanda se reduce rápidamente en el tiempo
2. Cuando hay un número grande de periodos con demanda igual a cero.

Coste unitario mínimo

Este método es similar al del algoritmo de Silver-Meal excepto que en lugar de promediar los costos a través de los periodos, promedia los costos en las unidades. Este heurístico determina el costo promedio por unidad a medida que el número de periodos en un pedido de reaprovisionamiento se incrementa. Un pedido se envía cuando el coste promedio por unidad se incrementa en primera instancia. El periodo de reemplazo se reinicia y el procedimiento se repite hasta que se obtienen los lotes en el horizonte de tiempo.

El sistema de clasificación ABC de los materiales

El sistema ABC se usa para clasificar a los materiales de acuerdo al valor económico que representan del inventario.

- Los materiales A representan contienen 75% del valor del inventario. Representan sólo el 20% de materiales que deben ir en inventario.

- Los materiales B representan 20% del valor del inventario y el 30% de los materiales en inventario.

- Los materiales C representan el 5% del valor del inventario y el 50% de los materiales en inventario.

Con este sistema se deduce que lo más conveniente que los materiales que mantienen mayor volumen en inventario, sean los que menor costo representen del mismo. Deben hacerse excepciones del sistema ABC para ciertos tipos de materiales:

- Materiales críticos para producción

- Materiales con vida de almacenaje corta

- Materiales grandes y voluminosos

- Materiales voluminosos sujetos a robo"[5]

EXISTENCIAS

"Existencias: en economía, son los bienes poseídos por una empresa para su venta en el curso ordinario de la explotación, o bien para su transformación o incorporación al proceso productivo. El PGC, en España, reúne estos bienes en el grupo 3, «Existencias». Las existencias forman parte del activo circulante.

Una empresa, para llevar a cabo su actividad productiva o de prestación de servicios, necesariamente ha de contar con ciertos bienes, que son los elementos integrantes del inmovilizado técnico y de las existencias. Ambos se diferencian en que los primeros intervienen en el proceso productivo durante varios ejercicios, mientras que los segundos continuamente se renuevan, ya que se venden o se consumen para la realización de la producción.

---

[5] ↑ Gaither, Norman; Frazier, Greg (2000). *Administración de producción y operaciones*. Editorial Thompson. p. 355. http://es.wikipedia.org/wiki/Inventario (17/08/2013)

Clases de existencias

Se identifican las clases siguientes de existencias:

- Materias primas

EXISTENCIAS DE MATERIAS PRIMAS.

Es el valor de las existencias (saldo en el inventario inicial y final) de materias primas que en conjunto se incorporan a un bien durante el proceso de producción, conformando el elemento principal de un producto o un elemento auxiliar del mismo; así como los materiales de cualquier especie que se utilizan en la prestación del servicio. Incluye: las materias primas que se recibieron de otros establecimientos de la misma empresa y no habían sido consumidas; las materias primas enviadas para ser maquiladas. Excluye: las que fueron enviadas a otros establecimientos de la misma empresa.

- Productos semi acabados.
- Productos acabados.
- Mercancías.
- Piezas de recambio.
- Embalajes.
- Piezas de mantenimiento.
- Residuos.

Tipos de existencias por función

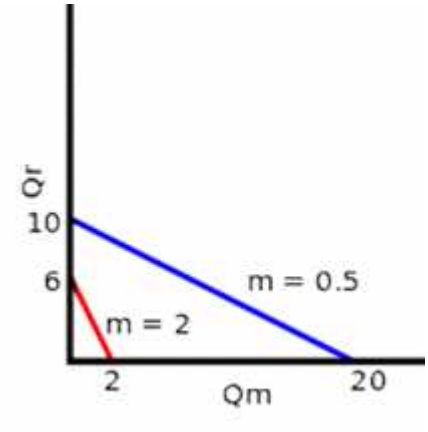
- Existencias de seguridad o stock de seguridad.
- Existencias de anticipación.
- Existencias de ciclo.

- Existencias especulativas.
- Existencias de disociación”[6]

“PRODUCCION

La producción es la actividad económica que aporta valor agregado por creación y suministro de bienes y servicios, es decir, consiste en la creación de productos o servicios y al mismo tiempo la creación de valor ,más específicamente es la capacidad de un factor productivo para crear determinados bienes en un periodo de tiempo determinado.

Capacidad de producción:



Frontera de posibilidades de producción.

La capacidad de producción es el nivel de actividad máximo que puede alcanzarse con una estructura productiva dada. El estudio de la capacidad es fundamental

[6] http://es.wikipedia.org/wiki/Existencias

para la gestión empresarial en cuanto permite conocer y analizar el grado de uso de cada uno de ellos en la organización y así tener oportunidad de optimizarlos.

Los incrementos y disminuciones de la capacidad productiva provienen de decisiones de inversión o desinversión (p. ej.: adquisición de una máquina adicional).

Cuando una línea de producción está formada por varias máquinas o estaciones de trabajo, la capacidad de producción de la planta está determinada por la máquina o la estación más lenta (la que tenga una menor capacidad de producción). Se llama balance de línea al proceso mediante el cual se determina la cantidad de máquinas y herramientas por estación de trabajo, para lograr que todas ellas estén bastante equilibradas, evitando desperdicios."[7]

1.7. HIPOTESIS

Hipótesis nula:

¿La ausencia de un sistema de Inventarios impide optimizar la producción de la microempresa de calzado Calos Sport?

Hipótesis de trabajo:

"La presencia de un sistema de Inventarios optimiza la producción de la microempresa de calzado Calos Sport"

[7] http://es.wikipedia.org/wiki/Producci%C3%B3n_%28econom%C3%ADa%29

1.8. VARIABLES

1.8.1 VARIABLE INDEPENDIENTE

Sistema de Inventarios

1.8.2 VARIABLE DEPENDIENTE

Optimizar la producción.

1.8.2. OPERACIONALIZACION DE VARIABLES

1.8.2.1 VARIABLE INDEPENDIENTE

Sistema de Inventario

CONCEPTOS	DIMENDIONES O CATEGORIAS	INDICADORES	ÍTEMS	TÉCNICAS E INSTRUMENTOS
GESTION DE INVENTARIOS:	MATERIA PRIMA	Organización estructural en bodegas	• ¿Existe una falta de organización estructural en bodegas?	ENCUESTAS EMPLEADOS Y PROPIETARIO
Es asegurar que el producto este disponible en el momento que se requiera el mismo	INVENTARIO DE PRODUCTOS EN PROCESO	• Toma de inventario físico en bodega de M.P . • Falta de métodos y procedimientos para el control de productos en procesos.	• ¿Se realiza en la empresa un inventario • ¿Se ha planteado métodos para el control de inventario de productos en proceso?	
	INVENTARIO DE PRODUCTO TERMINADO	• Desabastecimiento de los inventarios. • Tomas físicas	• ¿Ocurre con frecuencia desabastecimiento del inventario? • ¿Se realiza tomas físicas sorpresivas de inventarios?	
		Entregas de mercaderías	• ¿El pedido que usted realiza es entregado a tiempo?	ENCUESTAS CLIENTES

8.1.2. VARIABLE DEPENDIENTE

Optimizar la Producción

CONCEPTOS	DIMENSONES O CATEGORIAS	INDICADORES	ÍTEMS	TÉCNICAS E INSTRUMENTOS
PRODUCCION:	PROCESO	Control del proceso	• ¿Rendimiento de producción es el adecuado?	ENCUESTAS EMPLEADOS Y PROPIETARIO
Es una actividad realizada bajo el control y la responsabilidad de una unidad institucional que utiliza mano de obra, capital y bienes y servicios, para producir.	MANO DE OBRA	Control de la mano de obra	• ¿El nivel de producción de calzados es el previsto de acuerdo al material disponible en bodega?	
	MATERIALES	Control de materiales	• ¿Tiene conocimiento del tiempo que necesita para la compra de un nuevo inventario para la producción de calzado?	

1.9METODOLOGÍA

1.9.1.- MÉTODOS

En la presente investigación se aplicara el método científico, inductivo, deductivo y bibliográfico que tiene por objeto recoger información para ser analizada, siguiendo un proceso sistemático, partiendo de casos, hechos y fenómenos de la realidad dentro de los procesos de producción de calzado y así poder determinar la importancia de implementar un sistema inventarios para optimizar la producción adecuada en la microempresa “CARLOS SPORT “

* Método Deductivo

El método deductivo nos permite partir de los datos generales aceptados como válidos y que, por medio de razonamiento lógico, puede deducirse varias suposiciones, lo utilizaremos para explicar las características de los sistemas de inventarios mediante un análisis sistemático donde presentamos conceptos, principios, definiciones, leyes o normas generales para llegar a lo particular que es precisamente el sistema de inventarios para optimizar la producción adecuada en la micro empresa “CARLOS SPORT “

1.9.2.- TIPOS DE INVESTIGACIÓN

La modalidad de la investigación que optaremos para nuestro estudio es la de campo, ya que se efectuará en las instalaciones de la microempresa CARLOS SPORT con ayuda de los trabajadores, administradores, y toda persona que tenga relación con la producción y distribución de calzado, además se la realizará fuera de la microempresa con la colaboración de sus clientes frecuentes.

Investigación de campo.- Nos permitirá identificar los elementos más importantes del objeto de investigación en el propio sitio donde se desarrollan los acontecimientos, es decir en la micro empresa “CARLOS SPORT “para ello aplicaremos encuestas al propietario, trabajadores y clientes, para poder determinar el problema, sus características, debilidades y amenazas para convertirlas en fortalezas.

1.9.3.- TÉCNICAS E INSTRUMENTOS PARA LA OBTENCIÓN DE DATOS

Las técnicas e instrumentos que utilizaremos en el desarrollo de la investigación para la obtención de datos son:

* Técnica de Campo

Se realizará la observación directa en la micro empresa. A sí mismo encuestas, al propietario, a los trabajadores, y clientes que nos permitirá obtener información para llegar a establecer factores que nos conduzca a determinar ciertas conclusiones.

1.9.4.- UNIVERSO Y MUESTRA

1.9.4.1.- UNIVERSO

La población objeto de estudio de este proyecto de investigación, se determina del universo de clientes, frecuentes que compran en la microempresa "CARLOS SPORT, y todos los trabajadores, personal y propietario que estén relacionados con el manejo de inventarios.

El tamaño de la población es de 150 entre clientes, distribuido en 4 semanas respectivamente, y todos los trabajadores, personal que estén relacionados con el manejo de inventarios.

1.9.4.2. MUESTRA.

De acuerdo a la fórmula establecida dándonos como resultados datos eficientes y confiables, para poder tomar decisiones correctas y acertadas.

CALCULO DE LA MUESTRA.

FÓRMULA PARA MUESTRA ALEATORIA

$$n = \frac{Z^2 pqN}{Z^2 pq + Ne^2}$$

CALCULO DE LA FORMULA:

$$n = \frac{(1.96)^2 (0.5)(0.5)(150)}{(1.96)^2 (0.5)(0.5) + 150 (0.03)^2}$$

$$n = \frac{(3.84)(0.25)(150)}{(3.84)(0.25) + 150 (0.0009)}$$

$$n = \frac{(0.96)(150)}{(0.96) + (0.135)}$$

$$n = \frac{144}{1.095}$$

n: 131 a ser encuestados

n: Muestra

N: Población 150 internos y externos.

Z: Nivel de confianza 1-=95% z = 1.96

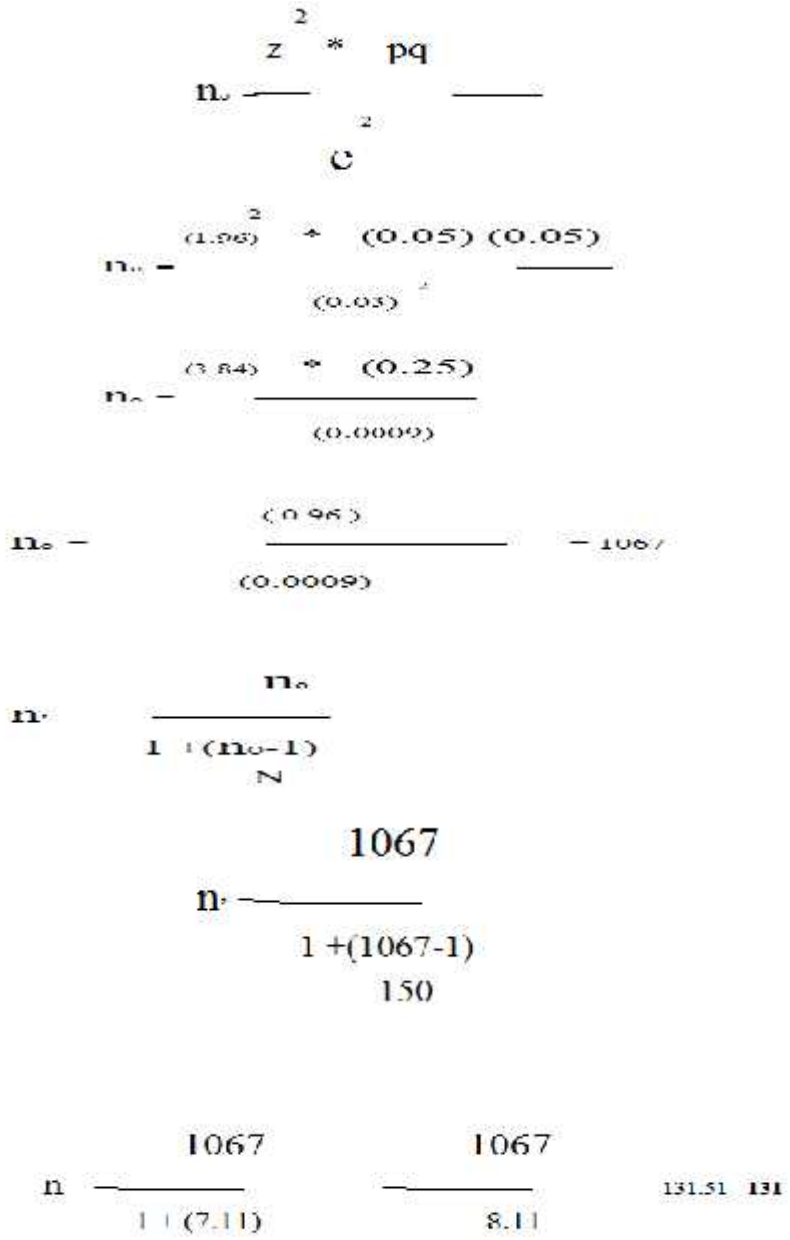
e: Error de estimación 3% e= 0.03

p: Probabilidad de éxito entre 4 y 6 se estima 0.5

q: Probabilidad de fracaso entre n4 y 6 se estima 0.5

La suma de p+q= 1

OTRA FÓRMULA PARA EL CÁLCULO DE LA MUESTRA ALEATORIA SIMPLE:



De la fórmula aplicada, hemos determinado que para la realización de nuestra investigación la muestra con la que se trabajará es de 131 personas distribuidas del siguiente modo: el propietario, 8 trabajadores y 122 clientes.

CAPITULO II

2. ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

2.1. TABULACION, PRESENTACION E INTERPRETACION DE RESULTADOS.

2.1.1 ENCUESTA AL PROPIETARIO DE LA MICROEMPRESA CARLOS SPORT

1. ¿Existen despilfarros de materiales y tiempo en los proceso de calzado?

SI (x)

NO ( )

2. ¿Rendimiento de producción es el adecuado?

SIEMPRE ( )

A VECES (x)

NUNCA ( )

3. ¿Tiene conocimiento del tiempo que necesita para la compra de un nuevo inventario para la producción de calzado?

SIEMPRE ( )

A VECES (x)

NUNCA ( )

4. ¿Los materiales directos e indirectos para la producción de calzado son asignados de forma adecuada?

SIEMPRE ( )

A VECES (x)

NUNCA ( )

5. ¿El nivel de producción de calzado es el previsto de acuerdo al material disponible en bodega?

SIEMPRE ( )

A VECES (x)

NUNCA ( )

6. ¿Usted lleva registros constantes de la cantidad de calzado que produce mensual mente?

SIEMPRE ( )

A VECES ( )

NUNCA (x)

7. ¿Conoce usted algún método de control de inventarios?

SI ( )

NO (x)

8. ¿Le gustaría que sus inventarios se clasificaran: por modelo, por talla, color?

SI (x)

NO ( )

ANÁLISIS: De los resultados obtenidos nos damos cuenta que el propietario de Carlos Sport le gustaría que se reorganicé sus inventarios de mejor manera ya que la forma en la que el lleva actualmente no le a dado buenos resultados, ocasionándole la disminución su producción y la insatisfacción de los clientes con pérdidas económicas no permitiéndole sus metas.

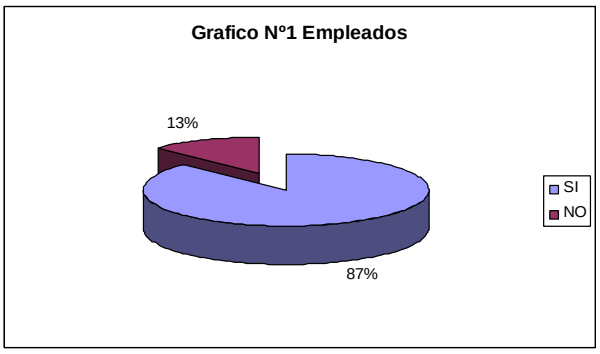
2.1.2 ENCUESTA EMPLEADOS DE LA MICROEMPRESA CARLOS SPORT

1. ¿Existe una falta de organización estructural en bodegas?

CUADRO N °1

PREGUNTA	POBLACION	PORCENTAJE
SI	7	87%
NO	1	13%
TOTAL	8	100%

GRÁFICO N°1



ANÁLISIS

Del gráfico se observa que el 87% de empleados de la empresa considera que existe una falta de organización estructural en bodegas y el 13% piensa lo contrario. .

INTERPRETACIÓN.

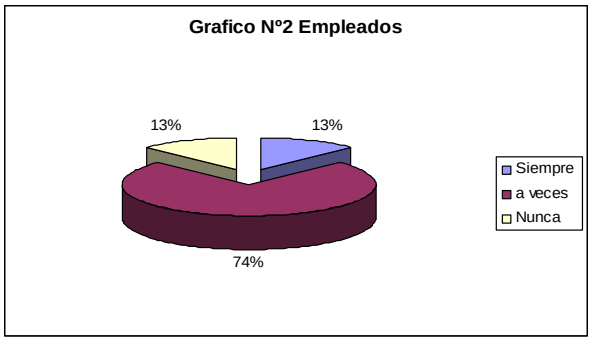
De esta pregunta, 7 empleados de la empresa considera que existe una falta de organización estructural en bodegas, es decir se debe mejorar el proceso de control en la misma.

2. ¿Se realiza en la microempresa inventarios físicos?

CUADRO N °2

PREGUNTA	POBLACION	PORCENTAJE
Siempre	1	13%
a veces	6	74%
Nunca	1	13%
TOTAL	8	100%

GRÁFICO N °2



ANÁLISIS

Del gráfico se observa que el 13% de empleados de la empresa responde que siempre se realiza el control de inventarios, el 74% responde que considera que a veces se realiza toma de inventarios y el 13% también responde que nunca se realiza toma de inventarios.

INTERPRETACIÓN.

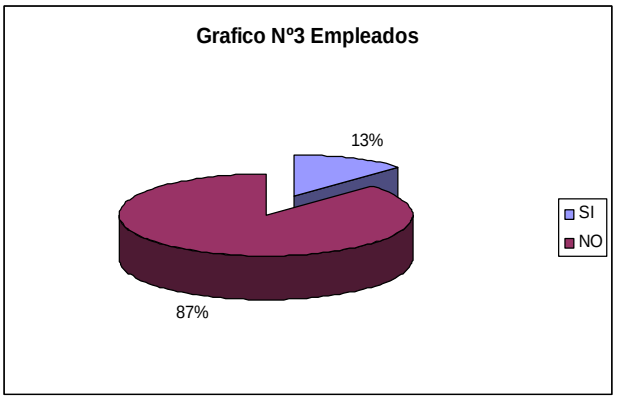
De esta pregunta, 6 empleados de la empresa consideran que a veces se realizan toma de inventarios, por lo que existe la necesidad de un mejor control para tener claro lo existente en bodegas.

3. ¿Se ha planteado métodos para el control de inventario de productos en proceso?

CUADRO N °3

PREGUNTA	POBLACION	PORCENTAJE
SI	1	13%
NO	7	88%
TOTAL	8	100%

GRÁFICO N°3



ANÁLISIS

Del gráfico se observa que el 13% de empleados de la empresa considera que si se ha planteado métodos para el control de inventario de productos en proceso, y el 87% de empleados, indica que no se ha planteado método alguno

INTERPRETACIÓN.

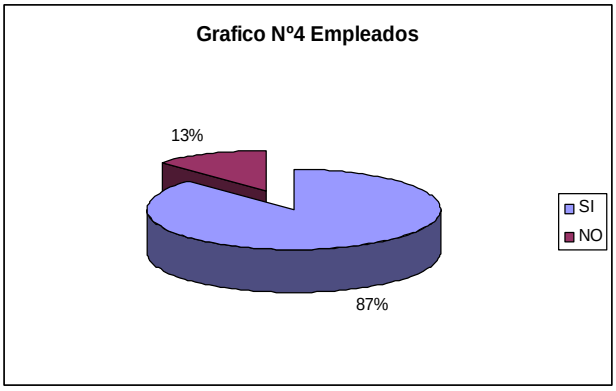
En esta pregunta, 7 empleados de la empresa considera que no se ha planteado métodos para el control de inventario de productos en proceso, es decir no se sabe la cantidad exacta de producción en proceso.

4. ¿Ocurre con frecuencia desabastecimiento del inventario?

CUADRO N°4

PREGUNTA	POBLACION	PORCENTAJE
SI	7	88%
NO	1	13%
TOTAL	8	100%

GRAFICO N°4



ANÁLISIS

Del gráfico se observa que el 87% de empleados de la empresa considera que si ocurre con frecuencia desabastecimiento del inventario y el 13% de empleados, indica lo contrario.

INTERPRETACIÓN.

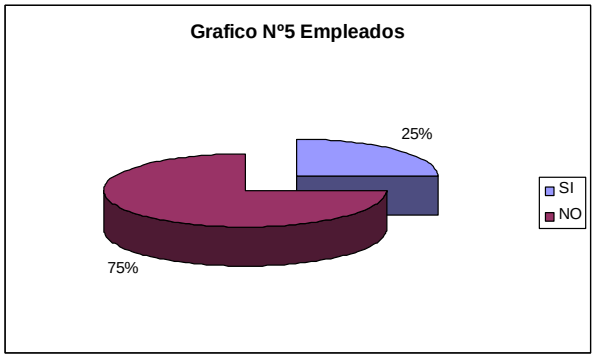
En esta pregunta, 7 empleados de la empresa consideran que ocurre con frecuencia desabastecimiento del inventario, por lo que sería necesario un manejo adecuado del proceso de inventarios para que no existan estos inconvenientes

5. ¿Cree usted que es necesario el control periódico de los materiales para la producción?

CUADRO N°5

PREGUNTA	POBLACION	PORCENTAJE
SI	2	25%
NO	6	75%
TOTAL	8	100%

GRAFICO N°5



ANÁLISIS

El gráfico se observa que el 25% de empleados de la empresa cree que si es necesario el control periódico de los materiales para la producción y el 75% de empleados, indica que no es necesario que se realice un control de materiales para la producción.

INTERPRETACIÓN.

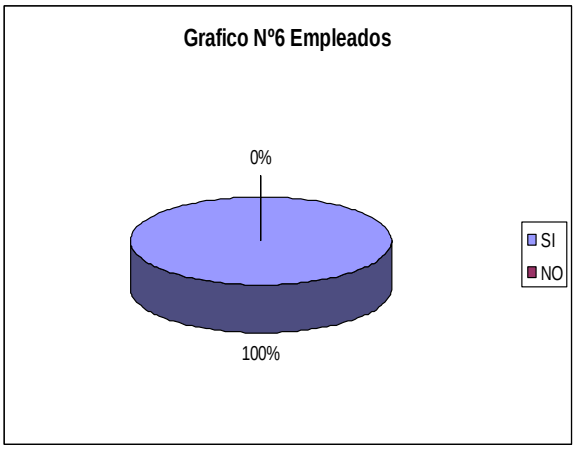
En esta pregunta, 6 empleados de la empresa consideran que no es necesario que se realice un control periódico de materiales para la producción, porque la empresa fabrica el producto por órdenes de producción y sabe exactamente qué cantidad de materiales se utiliza en cada modelo de calzado.

6. ¿Cree usted que se debe realizar el inventario de producto terminado?

CUADRO N°6

PREGUNTA	POBLACION	PORCENTAJE
SI	8	100%
NO	0	0%
TOTAL	8	100%

GRAFICO N°6



ANÁLISIS

Del gráfico se observa que el 100% de empleados de la empresa cree que si es necesario el control de inventario de producto terminado.

INTERPRETACIÓN.

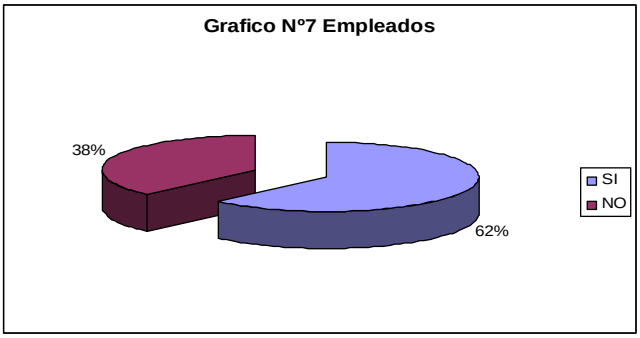
En esta pregunta, los 8 empleados de la empresa consideran que si es necesario realizar control de inventario de producto terminado, para que se planifiquen de mejor manera las futuras ordenes de producción y las ventas.

7- ¿Usted tiene alguna experiencia con sistemas de inventario?

CUADRO N°7

PREGUNTA	POBLACION	PORCENTAJE
SI	5	63%
NO	3	38%
TOTAL	8	100%

GRÁFICO N°7



ANÁLISIS

Del gráfico se observa que el 62% de empleados de la empresa ha usado algún con sistemas de inventario y el 38% no ha usado nunca un sistema de inventarios.

INTERPRETACIÓN.

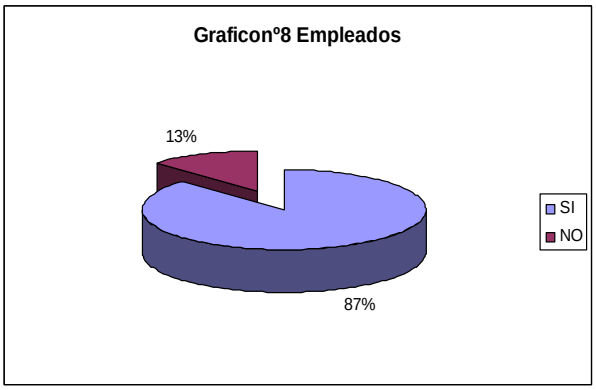
En esta pregunta, 5 empleados de la empresa tienen algún tipo de conocimiento del uso de un sistema de inventarios, lo que facilitaría el aprendizaje en caso de implementarse el sistema en la empresa

8- ¿Desearía usted realizar cursos de adiestramiento en caso de implementar algún sistema de inventario?

CUADRO N°8

PREGUNTA	POBLACION	PORCENTAJE
SI	7	87,5%
NO	1	13%
TOTAL	8	100%

GRÁFICO N°8



ANÁLISIS

Del gráfico se observa que el 87.5% de empleados de la empresa esta de acuerdo realizar cursos de adiestramiento en caso de implementar algún sistema de inventario y el 13% no desea ya piensan que no es necesario.

INTERPRETACIÓN:

En esta pregunta, 7 empleados de la empresa están gustosos de recibir un curso sobre inventarios lo cual llevaría al manejo eficiente y eficaz del inventario trayendo amplios beneficios inherentes como son de venta de productos en condiciones óptimas, control de los costos, estandarización de la calidad... todo en aras de tener mayores utilidades y optimizar la producción.

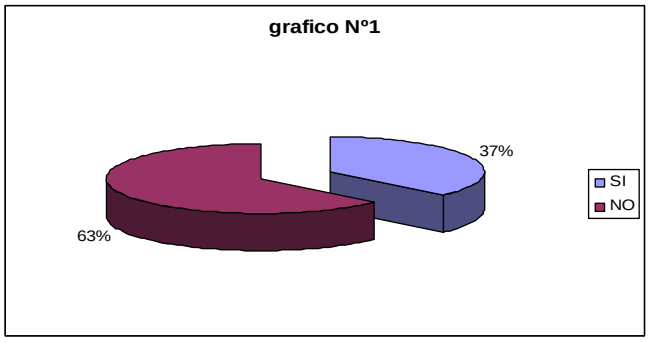
2.1.3 ENCUESTA CLIENTES DE LA MICROEMPRESA CARLOS SPORT

1. ¿Cuando usted realiza su pedido es entregado a su debido tiempo?

CUADRO N°9

PREGUNTA	POBLACION	PORCENTAJE
SI	45	37%
NO	77	63%
TOTAL	122	100%

GRAFICO N°9



ANALISIS

Del gráfico se observa que el 37% de clientes considera que el pedido de mercaderías es entregado a tiempo y el 63% considera que no recibe la mercadería cuando lo requiere

.

INTERPRETACIÓN.

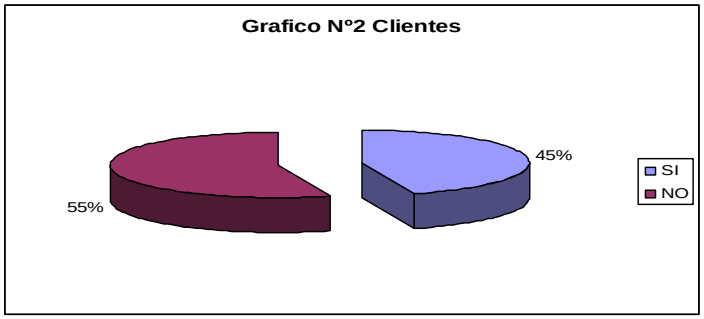
En esta pregunta, 77 clientes de la empresa consideran que no recibe la mercadería a tiempo .lo que ocasiona la insatisfacción de los mismos y perdidas económicas y de confianza para la micro empresa lo que ase que no se logre la meta de optimizar la producción.

2. ¿Cuándo usted realiza su pedido es entregado de acuerdo a la talla, modelo y color que usted solicito?

CUADRO No 10

PREGUNTA	POBLACION	PORCENTAJE
SI	55	45%
NO	67	55%
TOTAL	122	100%

GRÁFICO N°10



ANÁLISIS

Del gráfico se observa que el 45% de clientes considera que el pedido de mercaderías es entregado según lo solicitado y el 55% considera que no recibe la mercadería de acuerdo a las especificaciones que requiere.

INTERPRETACIÓN

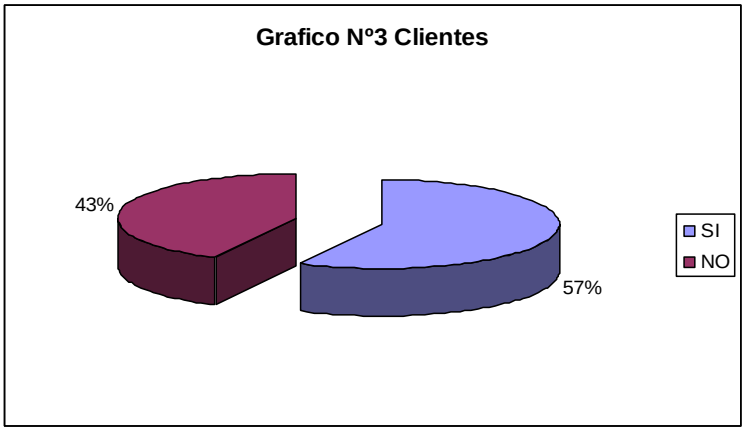
En esta pregunta, 67 clientes de la empresa consideran que no recibe la mercadería de acuerdo a lo que solicitaron, porque no se maneja adecuadamente los pedidos o no se planifican bien las órdenes de producción.

3. ¿Cuando usted visita a la microempresa o local de venta mira con agrado el lugar designado para guardar la mercadería terminada?

CUADRO N°11

PREGUNTA	POBLACION	PORCENTAJE
SI	70	57%
NO	52	43%
TOTAL	122	100%

GRÁFICO N°11



ANÁLISIS

Del gráfico se observa que el 57% de clientes considera que le agrada el lugar designado para guardar la mercadería terminada y 43% considera que la empresa no posee un lugar adecuada para guardar el producto terminado.

INTERPRETACIÓN.

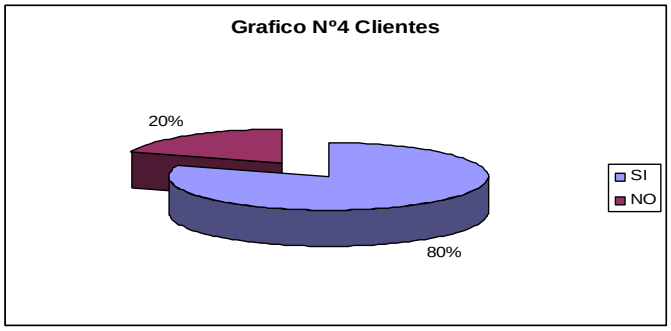
En esta pregunta, 70 clientes de la empresa consideran que les agrada el lugar designado para guardar la mercadería, pero no es suficiente para satisfacer sus necesidades de compra y les gustaría que mejoren de alguna manera su manejo.

4. ¿Cree que es necesario implementar un sistema para mejorar el despacho y almacenamiento de la mercadería?

CUADRO N°12

PREGUNTA	POBLACION	PORCENTAJE
SI	98	80%
NO	24	20%
TOTAL	122	100%

GRÁFICO N°12



ANÁLISIS

Del gráfico se observa que la mayor parte de clientes considera que cree que es necesario implementar un sistema para mejorar el despacho y almacenamiento de la mercadería y restante considera que la restructuración de la ubicación ayudaría verdaderamente.

INTERPRETACIÓN.

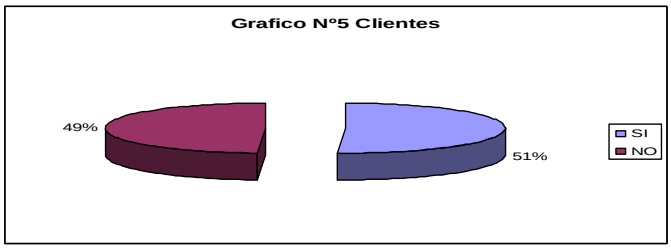
En esta pregunta, 98 clientes de la micro empresa opina que la redistribución de la mercadería, las perchas y los espacios ayudaría para optimizar la utilización de los espacios, mejoraría la circulación con pasillos más anchos que permitan la maniobrabilidad en los mismos que reducirían las largas distancias que recorren los productos al ser despachados. El Destinar un espacio a cada modelo y color de calzado permitirá un fácil y rápido control por parte de los responsables de la bodega.

5. ¿Cree usted que la persona que le despacha sus pedidos debe tener un conocimiento más profundo del manejo de mercaderías?

CUADRO N°13

PREGUNTA	POBLACION	PORCENTAJE
SI	62	51%
NO	60	49%
TOTAL	122	100%

GRÁFICO N°13



ANÁLISIS

Del gráfico se observa que el 51% de clientes considera que la persona que le despacha los pedidos debe tener un conocimiento más profundo del manejo de mercaderías o a su vez de las existencias y capacidad de la producción para satisfacer las necesidades de sus clientes 49% restante considera que la ayuda de aparatos tecnológicos ayudaría de mejor manera.

INTERPRETACIÓN.

En esta pregunta, 62 clientes de la micro empresa opinan que la operación de mayor relevancia en el proceso de despacho es buscar el artículo, porque toma un tiempo importante, más aún cuando el despachador es nuevo o esta desactualizado de la posición del calzado. El tiempo se alarga porque están desordenados y los despachadores no lo encuentran rápidamente. Por otro lado, el transporte más crítico es el que realiza el despachador para dirigirse hacia donde se encuentra la mercadería y luego para movilizarla a donde se encuentra el cliente.

RESUMEN DE LAS ENCUESTAS

Variable independiente

PREGUNTAS		CLIENTES			EMPLEADOS					PROPIETARIO					TOTAL GENERAL
		1	2	TOTAL	1	4	7	8	TOTAL	3	4	6	7	8	
RESPUESTAS	SI	45	55	100	7	7	5	7	26	0	0	0	0	1	127
	NO	77	67	144	1	1	3	1	6				1		151
	SIEMPRE			0					0						0
	A VECES			0					0	1	1				2
	NUNCA			0					0			1			1
	TOTAL	122	122	244	8	8	8	8	32	1	1	1	1	1	281

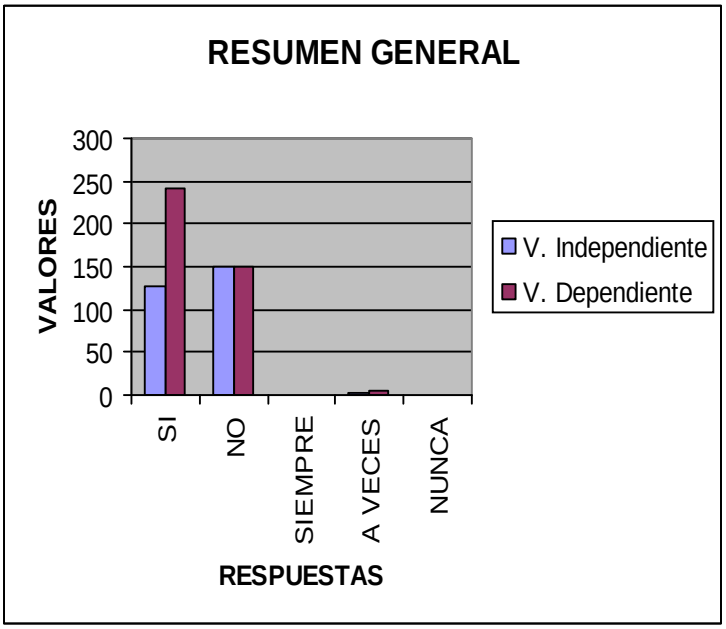
Variable dependiente

PREGUNTAS		CLIENTES				EMPLEADOS						PROPIETARIO			TOTAL GENERAL
		3	4	5	TOTAL	2	3	5	6	TOTAL		1	2	5	
RESPUESTAS	SI	70	98	62	230		1	2	8	11		1			241
	NO	52	24	60	136		7	6	0	13					149
	SIEMPRE				0	1				1					1
	A VECES				0	6				6			1	1	6
	NUNCA				0	1				1					1
	TOTAL	122	122	122	366	8	8	8	8	32	0	1	1	1	398

RESUMEN GENERAL

RESPUESTAS	V. Independiente	V. Dependiente	TOTAL V.I+V.D
SI	127	241	368
NO	151	149	300
SIEMPRE	0	1	1
A VECES	2	6	8
NUNCA	1	1	2
TOTAL	281	398	679

GRAFICO DE RESUMEN DE ENCUESTAS.



2.2. COMPROBACIÓN DE LA HIPÓTESIS.

La implementación de un Sistema de inventarios no optimizará la producción en la microempresa “Carlos sport”

PLANTEAMIENTO DE LA HIPÓTESIS

- $H_{0:}$ La aplicación de un Sistema de inventarios, no optimizará la producción en la microempresa “Carlos sport”

- $H_{a:}$ La aplicación de un Sistema de inventarios, optimizará la producción en la microempresa “Carlos sport”

NIVEL DE CONFIANZA

Alfa = 1-0.05=0.95*100= 95

1. Región de aceptación y formula estadístico

Grados de Libertad

Gl = (f-1)*(c-1)

Gl = 4 * 1

Gl= 4, según tabla = 9.49

Si X^2 calculada es mayor que la X^2 tabulada entonces rechazo la H_0; caso contrario no rechazo la H_0

$$i^2 = \sum \frac{(FO - FE)^2}{FE}$$

CÁLCULO DE LA JI O H^2

Frecuencias observadas

RESPUESTAS	V. INDEPENDIENTE	V. DEPENDIENTE	TOTAL V.I+V.D
SI	127	241	368
NO	151	149	300
SIEMPRE	0	1	1
A VECES	2	6	8
NUNCA	1	1	2

Frecuencias esperadas

RESPUESTAS	V. INDEPENDIENTE	V. DEPENDIENTE	TOTAL V.I+V.D
SI	152	216	368
NO	124	176	300
SIEMPRE	0	1	1
A VECES	3	5	8
NUNCA	1	1	2
TOTAL	281	398	679

Fórmula:

$$i^2 = \sum \frac{(FO - FE)^2}{FE}$$

FO	FE	TOTAL
152	216	18,96
124	176	15,20
0	1	0,05
3	5	0,41
1	1	0,10
0	0	0,00
152	216	18,64
124	176	15,20
0	1	0,05
3	5	0,41
1	1	0,10
560	798	69.11

Comparación entre los valores de la chi - cuadrado calculado y el crítico

Formula:

$X^2 \leq$ Valor Crítico

$69.11 \leq 9.49$

DECISIÓN:

Como el valor calculado 69.11 es mayor que el valor de la tabla en este caso 9.49, entonces rechazo la hipótesis nula, y acogió la hipótesis positiva es decir:

- La implementación de un sistema de inventarios, optimizara la producción en la microempresa “Carlos sport”, con un nivel de confianza del 95%.

2.3. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

CONCLUSIONES:

Una vez determinado el problema, desarrollado el marco teórico, planteado la hipótesis, definido los objetivos e identificadas las variables se ha llegado a las siguientes conclusiones:

- Los artículos no están codificados, la ubicación es aleatoria y existe poco acceso a la mercadería.

- La bodega no se encuentra dentro de ningún estándar de prácticas de clase mundial.

- La ejecución adecuada de técnicas de control de bodega, administración de producción y ventas, aseguran el máximo de eficiencia en la gestión..

- Este estudio ofrece alternativas de solución en cifras monetarias para determinar con qué nivel de servicio (probabilidad de tener existencia en bodega cuando se necesita) trabajar.

- La bodega no debe convertirse en un depósito, sino en una “válvula reguladora” de flujo de insumos hacia la producción.

- La bodega debe ser dotado del espacio necesario para el almacenamiento de insumos y el personal encargado debe ser capacitado continuamente para que su trabajo sea más eficiente.

RECOMENDACIONES:

Una vez detallada las conclusiones nos hemos visto en la necesidad de presentar nuestras recomendaciones:

- La aplicación de la solución propuesta, debe llevarse a cabo cuidadosamente en forma gradual, paulatina y ordenada siguiendo una secuencia establecida.

- Se debe evitar la obsolencia de los productos químicos. (pega blanca, laca, isarcol entre otros).

- Actualizar y mantener trimestralmente los costos inventaríales, los métodos de proyección de demanda, tiempo de aprovisionamiento, precios de compra o cualquier otra información sujeta a variación.

- El análisis debe realizarse anualmente, por la variación en los precios y consumos los cuales pueden determinarse que algunos ítems pase de moda o de temporada.

- El modelo aplicado al estudio de los insumos, debe hacerse un seguimiento para ver el grado favorable que aporta a la microempresa y así poder aplicar un estudio similar para al resto de los productos.

- Realizar el análisis económico anual del inventario, es decir la relación del valor del consumo anual de productos y del inventario existente

- Capacitar al personal que labora en esta área sobre el manejo, manipulación de materiales, documentos y sistema de inventario a utilizar.

- Implementar un sistema contra incendio con extintores en el área de la bodega, ya que al momento de realizar el estudio se determina que no cuenta uno.

CAPITULO III

3. PROPUESTA.

3.1 TÍTULO.

Implementación de un Sistema de Inventarios para optimizar la producción de la micro empresa “Carlos sport “de la provincia de Tungurahua, ciudad de Ambato en el periodo 2012-2013.

3.2 INTRODUCCIÓN

Con base a los resultados obtenidos en la investigación de campo se pudo comprobar que en la micro empresa “Carlos sport “de la provincia de Tungurahua, ciudad de Ambato, necesitan implementar un sistema de control de Inventarios que ayude a la presentación razonable de sus inventarios.

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

El sistema de control de los Inventarios está diseñado fundamentalmente en base a las recomendaciones que se hicieron en la investigación de campo, determinando las deficiencias y necesidades que existen actualmente en la microempresas que comercializan calzado casual, deportivo para caballeros y niños.

3.3 JUSTIFICACIÓN

La importancia de la elaboración de un Sistema de Control de los Inventarios se plantea debido a la necesidad que tiene esta microempresas en obtener uno de mejor calidad y más tecnificado, debido a que en la actualidad lo realizan de manera empírica haciendo de este modo deficiente en el control actual de los Inventarios, lo que no permite proporcionar información confiable así como tampoco optimizar su producción.

El sistema propuesto les permitirá elaborar los registros contables aplicando correctamente las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC), y las políticas contables, obteniendo de esta forma la presentación razonable en los Estados Financieros para la toma de decisiones. También el sistema les ayudara de modo más ágil la búsqueda de calzado terminado para la venta; proporcionando mejor atención al cliente y evitando posibles retrasos en entrega de la mercadería y al mismo tiempo se podrá establecer cuándo y cuánto material comprar.

3.4. OBJETIVOS

3.4.1. Objetivo General

Diseñar un sistema de control de Inventarios que sirva como guía para lograr la optimización de la producción en la microempresa “Carlos sport“

3.4.2. Objetivos Específicos

- Diseñar procedimientos de control de los Inventarios que ayude a prevenir los posibles retrasos en las entregas de calzado.
- Elaborar políticas que permitan orientar y guiar a las personas encargadas del control de entradas y salidas de calzado.
- Diseñar formularios a utilizar para los procedimientos del control de los inventarios.

3.5 DESAROLLO DE LA PROPUESTA

EVOLUCION DEL CONCEPTO DE INVENTARIOS

Década 70.	Década 80.	Década 90.	En la Actualidad.
•Mantener un inventario suficiente con el fin de no parar ningún proceso ni agotar un producto terminado. •Se tenían altos márgenes de rentabilidad y se justifica tener altos niveles de inventario con dos elementos a favor: Altos índices de inflación y restricción a las importaciones	Se pensaba en tener un inventario suficiente e imprimirle cierta dinámica •Se empezó a hablar de un flujo de inventarios. •Ya se calculaba el índice de rotación de inventarios (Ventas/ valor Inventario Promedio) y posteriormente la velocidad del inventario.	Se compra con más facilidad y los índices de inflación son más bajos •Algunas empresas se aceleraron e incrementaron sus niveles de inventarios •Se acrecentó el problema que hoy tienen muchas organizaciones Excesos de inventarios.	Mayor conciencia de lo que cuesta comprar para almacenar • Nadie quiere cargar con los costos de almacenamiento de inventario. • Las empresas se preparan para recibir las mercancías con el fin de pasarlas rápidamente a los eslabones siguientes de la cadena.

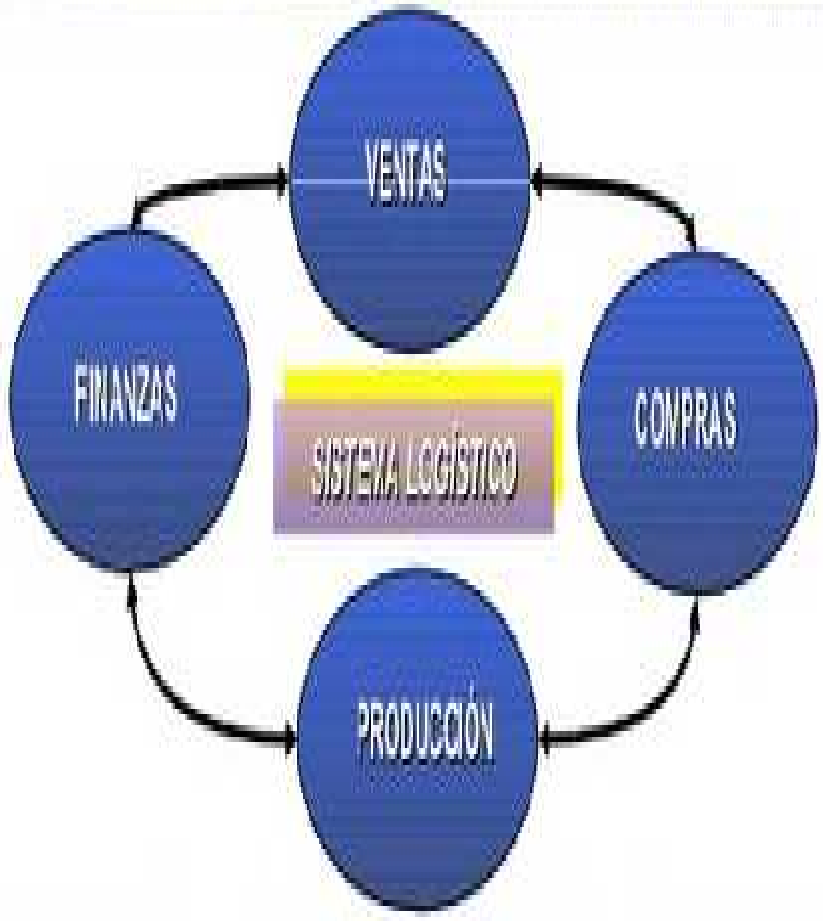
ÁREAS QUE INTERVIENEN EN EL CONTROL DE LOS INVENTARIOS

La nueva visión de inventarios propone hacerla funcional.

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 de la microempresa sino manejarla de modo general.

Área financiera	**Área de venta (buen nivel de producto terminado)**	**Área de compras especial interés por el inventario de materia prima**
Busca realizar inversiones que representen una alta rentabilidad para la Microempresa. No ve los invéntanos como una fuente de inversión, hay otras alternativas**.**	Lo más importante es el nivel de inventarios de Productos Terminados. Cualquier agotado representa pérdida de ventas e inclusive de clientes.	El Inventario de Materia Prima es el más importante para el departamento de compras Además de hacer negociaciones rentables compras busca asegurar la disponibilidad de productos necesarios para el ciclo de producción y para la venta. Interesa mantener un alto nivel de inventario de Materia Prima: un desabastecimiento es de responsabilidad de este departamento La importancia del costo de compras respecto al de ventas varía según el tipo de industria

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



TIPOS DE INVENTARIOS

STOCK ANTICIPACIÓN:	STOCK SOBRANTE:	STOCK ACTIVO:	STOCKS DE TESORERÍA:
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	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.	Aquél que se constituye para hacer frente a las demandas normales del proceso productivo desde 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.	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.

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	• Materia Prima • Productos en Proceso • Producto Terminado

Materia Prima

Se presenta en las empresas manufactureras y de transformación. Son insumos que requieren de un proceso productivo para convertirse en un producto terminado.

La política depende:

- La política de la compañía y el sector industrial.
- La gestión de compras (descuentos por volúmenes)
- Cumplimento de la programación de producción.
- Comportamiento del precio en el mercado.
- Estaciones de oferta (en algunos casos).

Características:

- Requiere de un mayor tiempo de reposición.
- Es importante asumir un stock de seguridad.

Productos en Proceso.

Son materiales que ya han sufrido un proceso de transformación y por alguna razón permanecen almacenados en forma transitoria.

El tamaño de este inventario depende de:

- La duración del ciclo productivo.
- La complejidad de los procesos o del ciclo de producción.

Características.

- Inventario de muy poca liquidez.
- En la medida que avanza el ciclo de producción se incrementa su valor.
- Mientras no se trabaje con el sistema Justo a Tiempo y produciendo única y exclusivamente lo que se está demandando, siempre existirá este tipo de inventario.

Producto Terminado.

Son los productos que vende la empresa al consumidor final.

El volumen de este inventario depende de:

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

Características:

- Inventario que más fácilmente se puede hacer líquido.
- Es el más costoso de los inventarios.
- Su riesgo de obsolencia es mayor cada día: Expiración, deterioro, la moda.

LOS COSTOS DE LOS INVENTARIOS.

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

1. **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.

2. **COSTOS DE LANZAR UN PEDIDO:**

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.

Además cada pedido lleva el respectivo costo de recepción. Por ejemplo gastos de transporte están a cargo del comprador.

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 QUE 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.

ABC DE PRODUCTOS 20/80

Controlamos de forma precisa ABC de productos 20/80, este 20% de los productos, optimizando el 80% del flujo de entrada y salida, esto quiere decir que con el 20% de productos clase A controlamos del 80% de los ingresos de la empresa.

ROTACIÓN DE INVENTARIO

COSTO DE MERCADERIAS VENDIDAS

PROMEDIO DE INVENTARIO

16,158.97*12

---------- = 19.58 VECES

9,905.00

Esto nos demuestra que en esta microempresa el inventario rota aproximadamente 19 veces, es decir que los productos permanecen menos tiempo en el almacén a consecuencia sería una buena administración y gestión de inventarios.

DURACIÓN DE MERCADERIAS

PROMEDIO DE INVENTARIO

COSTO DE MERCADERIAS

9905

---------- = 0,61

16,158.97

Altos niveles de este indicador nos mostraría demasiados recursos empleados en inventarios, en este caso el nivel es bajo no llega a 1 y no hay el riesgo de que los productos lleguen a perderse o ser obsoletos.

ROTACIÓN DE INVENTARIO EN DÍAS

365 DÍAS

---------- = 18,64 DÍAS

19,58

Esto significa a los cuantos días el inventario está disponible, en este caso la empresa en 19 días tiene sus inventarios listos para las ventas.

3.5 DESAROLLO DE LA PROPUESTA

Sistema de inventarios para optimizar la producción de la microempresa “Carlos sport “de la provincia de Tungurahua, ciudad de Ambato en el periodo 2012-2013.

MISIÓN

Confeccionar productos de alta calidad ofreciendo mejores precios que la competencia, basados en el mejoramiento continuo de la producción, con una selección de materiales de alta calidad, capacitación permanente en todas las áreas a los trabajadores, alcanzando así una competitividad en mercados dentro y fuera del país.

VISIÓN

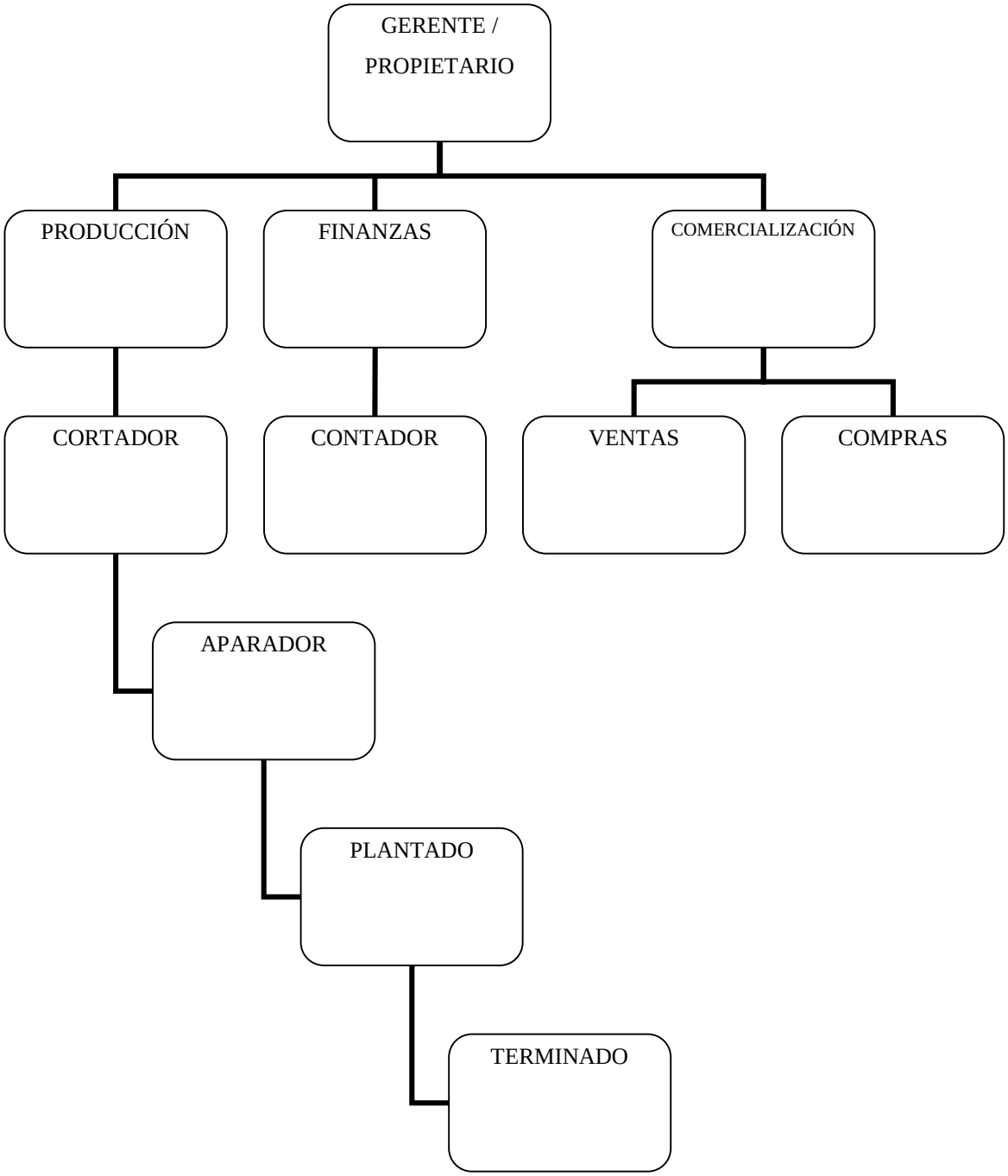
Convertir a Carlos sport en una microempresa reconocida a nivel regional, nacional e internacional en la elaboración y confección de calzado de cuero, fundamentados en la calidad, eficiencia y precio justo que ofrece en sus puntos de venta y alcanzar de este modo un posicionamiento de prestigio con modelos y diseños exclusivos, elegantes y confortables.

ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL

La estructura orgánica funcional define formalmente las tareas y relaciones de autoridad de una organización.

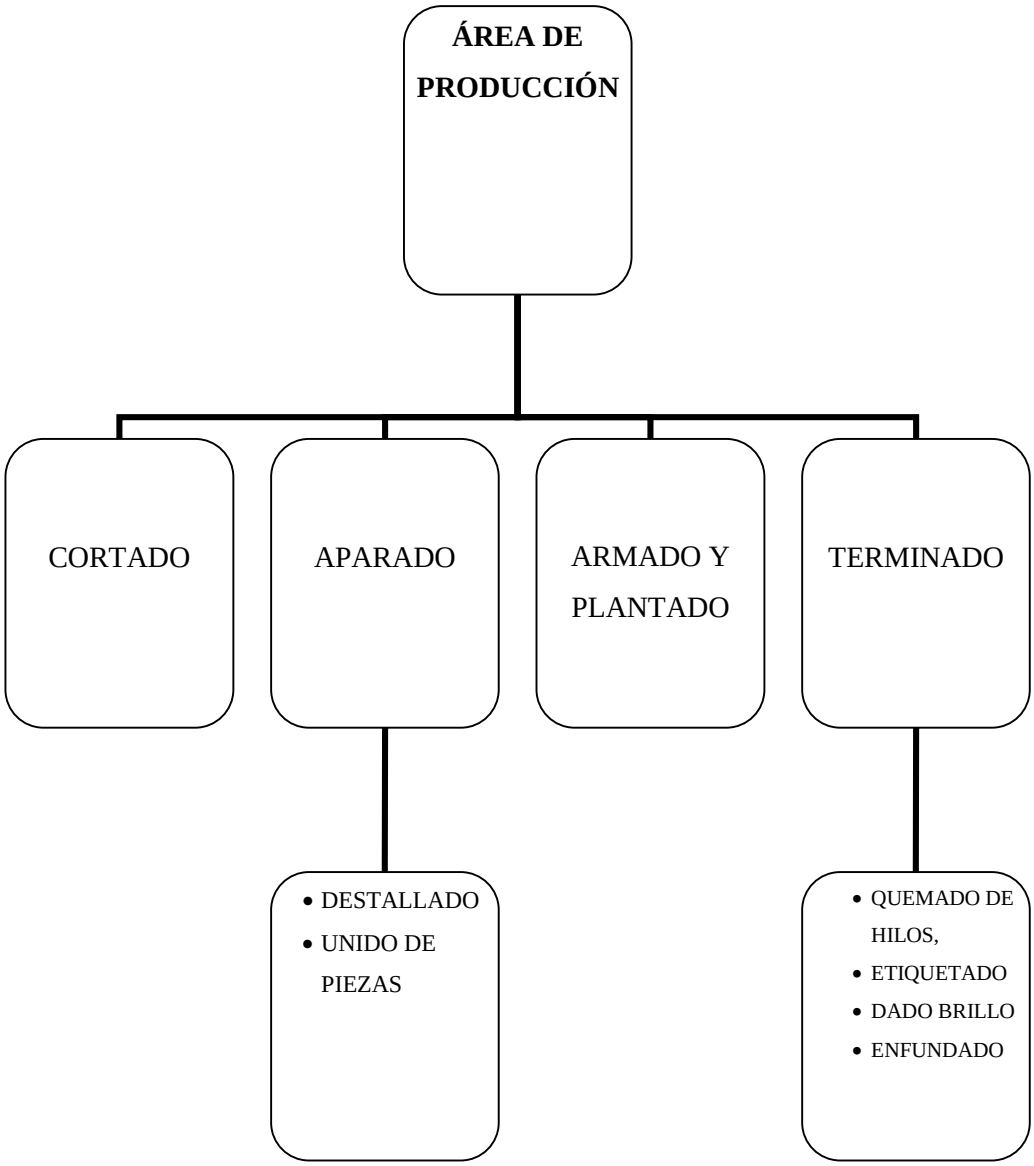
La adecuada estructura organizacional con una eficiente administración y utilización de los recursos humanos financieros y materiales ayudan a alcanzar los objetivos y metas fijadas.

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 la fábrica de calzado **“Carlos sport”.**


GERENTE / PROPIETARIO
PRODUCCIÓN
FINANZAS
COMERCIALIZACIÓN
CORTADOR
CONTADOR
VENTAS
COMPRAS
APARADOR
PLANTADO
TERMINADO

ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL

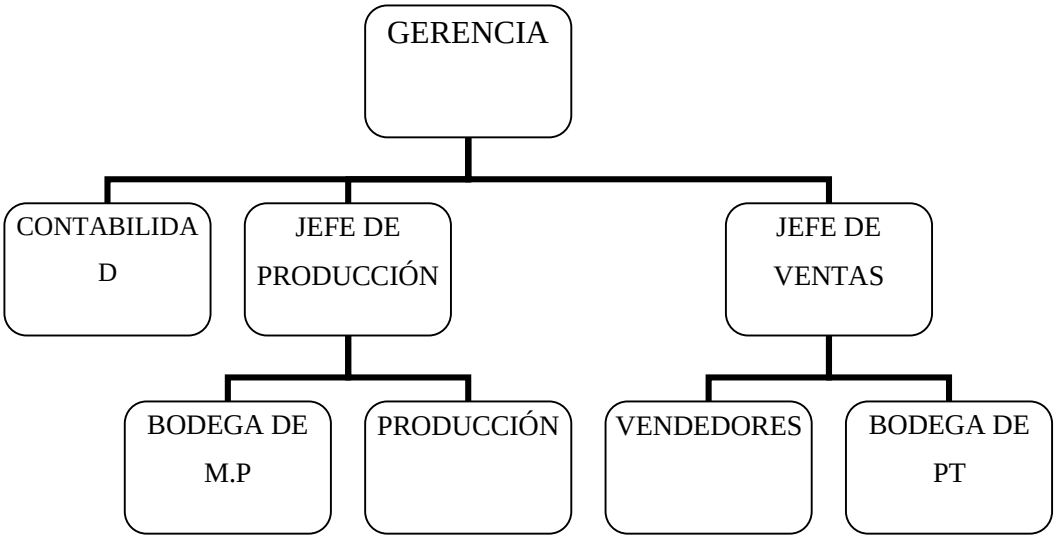
OPERATIVO



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 jerárquicas.

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 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
- Manejar de la imagen de la microempresa, publicidad y campañas
- Supervisar el manejo de ventas, montos importantes, nuevos clientes, nuevos proyectos.
- Supervisar las compras, costos y stock.
- Revisión de balances e información contable
- Analizar, evaluar y recomendar 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.

Contador

- Presentar los estados financieros
- Presentar las declaraciones de impuestos de acuerdo a los plazos establecidos por el SRI.
- Conocer de las regulaciones tributarias.
- Entregar información contable y detallada a la gerencia .archivar la información financiera de la compañía.
- Presentación de flujos de caja mensuales.
- Planilla del IESS, liquidación de haberes y actas de finiquito.
- Pago de impuestos mensuales declaraciones de retenciones en la fuente, declaraciones de impuesto a la renta, y otros relacionados
- Colaborar con el diseño del sistema de inventarios
- Realizar un seguimiento de la implementación del sistema de inventarios
- Elaborar roles de pago mensual a empleados con ingreso Neto y sin Ingreso Neto
- Facturar a los clientes
- Controlar la cartera
- Elaborar Conciliaciones bancarias mensuales
- Envió por Fax las facturas de venta y pro forma a clientes y retenciones a proveedores
- Elaborar depósitos de cheques de clientes
- Pagar a proveedores los días lunes de facturas de compra con respaldo en cheques o efectivo.
- Elaborar y revisar Informes de retenciones de clientes para las declaraciones de impuestos
- Elaborar comunicados, certificados requerida por los dueños u otros
- Control de útiles de oficina para la compra de los insumos en toda la empresa
- Ejercer un control activos Fijos de la empresa, verificaciones físicas y actualización de los listados de los activos fijos.

- Preparar asientos mensuales de contabilidad, que le sean asignados por el contador General
- Elaborar cuadros analíticos mensuales del costo de ventas.
- Mantención del archivo y custodia de toda la documentación recopilada en contabilidad.

.

Jefe de producción

Definir los procesos productivos y coordinar las actividades entre las diferentes secciones

- Planificar los requerimientos de materias primas y materiales de producción
- Elaborar órdenes de producción diarios
- Elaborar órdenes de requisición de materiales
- Colaborar en la elaboración del presupuesto general de materias primas, mano de obra y costos indirectos de fabricación
- Determinar la capacidad de producción por cada sección
- Receptar y verificar los materiales para controlar el estado de los mismos.

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
- Previsiones de ventas, de acuerdo a los pedidos de los clientes.
- Definir políticas y técnicas de promoción de ventas.
- Previsiones de ventas, de acuerdo a los pedidos de los clientes.
- **LOGO**



PLANO DE DISTRIBUCIÓN DE LA MICROEMPRESA

<table>
<tr><td rowspan="3"></td><td>Taller de aparado</td><td colspan="2">Bodega de materia prima</td><td>Bodega de producto terminado</td></tr>
<tr><td>Gerente - Propietario</td><td rowspan="2">Terminado y control de calidad</td><td rowspan="2"></td><td rowspan="2">Cortador</td></tr>
<tr><td>Contador</td></tr>
<tr><td colspan="2">Pegado de plantas</td><td colspan="3">Armadores</td></tr>
</table>

3.6 ELABORACION DEL SISTEMA DE INVENTARIOS

ETAPA I	ETAPA II	ETAPA III	ETAPA IV
Análisis situacional de la microempresa Carlos sport que se encuentra dedicada a la comercialización de calzado casual y deportivo para caballeros y niños	Elaboración de Registros de compras de materiales	Elaboración de registros de ventas de calzado	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 calzado 2) Procedimientos a seguir para registrar ventas de calzado	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

Proceso de compra de materiales	Proceso de venta de productos terminados - calzado
a) Requisición De compra de materiales b) Cotización y Emisión de orden de compras c) Autorización De compra de materiales d) Pedido de materiales e) Recepción y Revisión de materiales f) Valuación y codificación. g) Ingreso De materiales a bodega h) Registro contable por compra de materiales	a) Solicitud de calzado al encargado de inventarios. b) Entrega de calzado de bodega c) Emisión de factura d) Despacho del calzado e) Registro de salida en Kárdex f) Registro contable por venta

ETAPA I:

Análisis situacional de la microempresa Carlos sport dedicada a la comercialización de calzado casual deportivo para caballeros y niños

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 microempresa Carlos sport dedicada a la comercialización y confección de calzado casual deportivo para caballeros y niños, 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

Es una herramienta de análisis que nos permite detallar las Fortalezas, Debilidades, Oportunidades y Amenazas, que se pudo observar en la investigación de campo que se realizo en la microempresas comercializadoras de calzado, y así determinar cuál es la situación en que se encuentran actualmente esta microempresas.

Dicho análisis es de mucha importancia ya que nos proporciona la información necesaria para tomar decisiones acertadas y aprovechar al máximo las fortalezas y oportunidades que tengan al igual que tomar las medidas necesarias para minimizar las debilidades y prepararse para hacerle frente a las amenazas.

FORTALEZAS	DEBILIDADES	OPORTUNIDADES	AMENAZAS
a) Ubicación geográfica accesible b) Variedad de modelos de calzado c) Precios competitivos d) Capital propio	a) No cuentan con personal capacitado para controlar el inventario b) No poseen bodega bien distribuida para los Inventarios. c) No realizan inventario constantemente d) Falta de codificación en los inventarios	a) Cuentan con facilidades de financiamiento para la inversión b) Otorgamiento de crédito por parte de Los proveedores c) Crecimiento de la demanda de calzado.	a) Existe mucha competencia en el mercado b) Incremento en los aranceles aduanales c) Tratados de Libre Comercio d) Cambios tributarios

1. Variables Internas:

Tiene que ver con las fortalezas y debilidades de la microempresa Carlos sport dedicada a la comercialización de calzado casual deportivo para caballeros y niños.

2. Variables externas:

Se enmarca en las Oportunidades y Amenazas de la microempresa Carlos sport dedicada a la comercialización de calzado casual deportivo para caballeros y niños.

3. Diagnóstico de la Situación Actual.

Después de analizar el FODA de esta microempresa, se observa que son más las debilidades y amenazas con las que cuentan que las fortalezas y oportunidades.

Por lo que es necesaria la implementación de un sistema de control de inventarios que les ayude a disminuir las debilidades y amenazas.

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 la microempresa**.**

1. 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 den las mejores condiciones de pago y calidad en los materiales.

1.6. Es responsabilidad del encargado del inventario verificar que los materiales 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 MATERIALES PARA CALZADO

RESPONSABLES

a) Propietario
b) Encargado de inventarios
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, esta va a servir para saber qué y cuánto comprar y no cometer el error de comprar lo que ya se tiene.

2.2 El responsable de compras deberá efectuar varias cotizaciones de los materiales 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 factura para pago o emisión de quedan, es de suma importancia que la mercadería sea revisada para tener la seguridad 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 (Kardex)

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 repuestos.
- ✓ Autorización.

2.7 El encargado de los inventarios da ingreso a bodega a la mercadería para ubicarla en los estantes, de una manera ordenada y fácil de encontrar, para que 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 compras.

FORMATO DE ORDEN DE COMPRA

LOBAL SPORT

ORDEN DE COMPRA N°

Fecha: Dirección:

Nombre del proveedor:

En atención a nuestros requerimientos y en base a sus ofertas sirvase despacharnos:

Cantidad	Unidad	Descripcion	Precio Unitario	Precio Total

JEFE DE PRODUCCION

PROCESO DE PRODUCCIÓN:

Descripción del proceso de producción de calzado.

Bodega de materia prima

El proceso productivo inicia en bodega de materia prima, el bodeguero elabora la requisición de materiales el jefe de producción revisa y firma, el bodeguero entrega materiales a producción

ORDEN DE PRODUCCIÓN:			
LOBAL SPORT TELF. 03 - 2762015 AMBATO - ECUADOR			
Orden de producción N°			
Lugar y fecha:			
Cliente:		Lote:	
Artículo:		Cantidad:	
Información Adicional			
Especificaciones:			
Fecha de inicio		Fecha de terminación:	
Entrega el día: Observaciones:			
Jefe de producción:			

FORMATO DE REQUISICIÓN DE MATERIALES



Requisición de materiales N°				
Para la orden de produccion N°			Fecha:	
Responsable:			Proceso:	
Cantidad	Unidad	Detalle	C. Unitario	Total

Cortado.

En este departamento se procede al corte del cuero y forro utilizando la matriz o escalado entregados por el diseñador, obteniendo de esta manera las diferentes piezas que conformaran la elaboración del zapato

Aparado.

Es el proceso en el cual se procede al cosido de las piezas en las diferentes máquinas de coser con las que cuenta la fábrica con el adecuado personal capacitado, luego de su respectivo destallado y pintado, consecuentemente se realiza el doblado y pegado.

Troquelado

Aquí se procede al preparado de plantillas, puntas dentro, capelladas., etc.

Armado -Plantado

En esta fase del proceso posteriormente se procede a armar a mano en su respectiva horma previamente emplantillada luego se realiza el preparado de plantas seguidamente del cardado pegado de plantas.

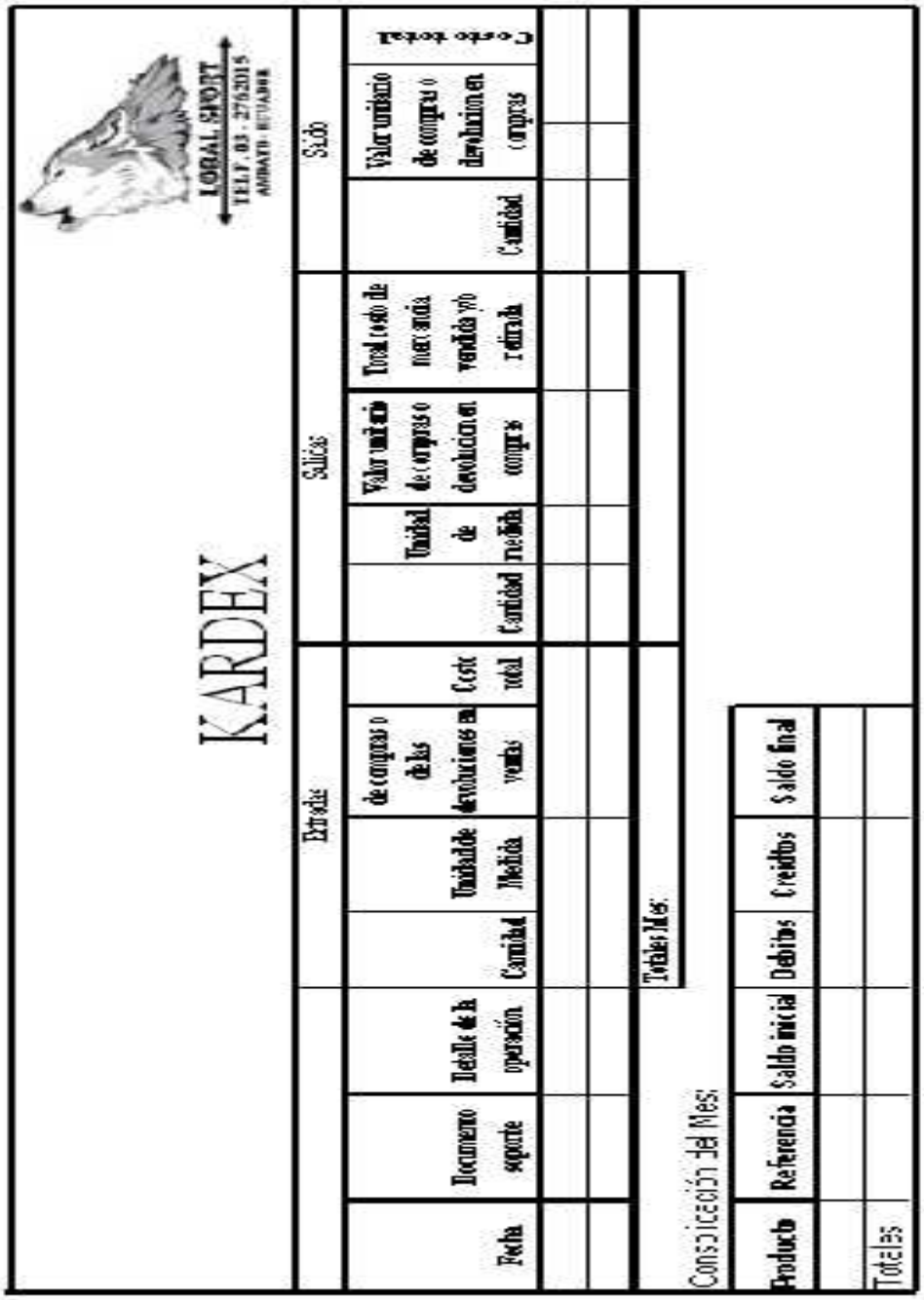
Terminado

Comprende todas las operaciones que son necesarias para que los zapatos estén listos para la venta como es el pulido de las plantas, limpieza, colocación de plantillas, etiquetas, adornos, etc. , así como embalaje para ser entregado al bodeguero.

Bodega de producto terminado

- Es el proceso en el cual el producto terminado es guardado en la bodega de acuerdo al código, color y tipo de cuero del calzado para ser despachado de acuerdo a las respectivas órdenes de pedido presentadas por los vendedores previa autorización del gerente propietario para su posterior entrega a los almacenes en las distintas zonas del país.

FORMATO DE KÁRDEX:



ETAPA III

Elaboración de registros de ventas de calzado

1) Políticas de registros de ventas de calzado

2) Procedimientos a seguir para registrar ventas de calzado

2.1 Solicitud de calzado al encargado de inventarios.

2.2 Entrega de calzado de bodega

2.4 Despacho de calzado

2.3 Emisión de factura

2.4 entrega de calzado

2.5 Registro de salida en Kardex

2.6 Registro contable por venta

Elaboración de registros de ventas para calzado .

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 la microempresa.

1. Políticas de registro de ventas de calzado.

- ✓ Mantener listas de precios de todos los calzados 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.
- ✓ Incentivar al personal de ventas, ofreciéndoles el 1% de comisión por ventas realizadas al mes.

2. Procedimientos a seguir para registrar ventas de productos terminados - calzado

Los procedimientos que se recomienda seguir son:

PROCEDIMIENTOS A SEGUIR PARA REGISTRAR LAS VENTAS DE CALZADO

RESPONSABLES:

- Cliente
- Vendedor - Cajero
- Encargado de Inventario
- Contador

Descripción de pasos

2.1 En el momento en que el encargado de ventas verifica que se están agotando las existencias de determinado producto este elabora una requisición de pedido a bodega y el a su vez a producción para abastecer local de ventas.

NOTA DE PEDIDO:



Pedido Nº								
Fecha:								
Almacén:						**Ciudad:**		
Dirección:						**Teléfono:**		

2.2 El encargado de bodega entrega el calzado al vendedor a través de una hoja de despacho.

2.3 Luego que el cliente compra el calzado el procedimiento a seguir es la elaboración factura.

2.4 Cuando el cliente cancela al vendedor – caja el calzado es entregado con su comprobante correspondiente con sello de despacho

2.5 El encargado de los Inventarios debe quedarse con el cuadruplicado de la factura por venta, para luego hacer el registro correspondiente en las tarjetas de 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.

En esta etapa se muestran los pasos a seguir para la ejecución del sistema de control de los Inventarios.

a. Políticas para la ejecución del control.
b. Medición del desempeño del control de los Inventario.
c. Presentación razonable de los Inventarios para optimizar la producción.

ETAPA IV

Ejecución del sistema de los Inventarios

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

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 materiales productos en proceso y productos terminados.
- ✓ Verificar que se presente toda la documentación requerida en el departamento de contabilidad o de control.
- ✓ Verificar que el calzado sea entregado, según lo descrito en factura por el vendedor-cajero al momento de realizar el cobro.
- ✓ Verificar que el conteo físico de inventario se haga cada tres meses.
- ✓ Revisar existencias de repuestos cada ocho días, para abastecer bodega.
- ✓ Asegurar los Inventarios mediante la adquisición de una póliza de seguro
- ✓ Que el calzado que no hayan tenido movimiento por más de seis meses, serán considerados como hueso y serán vendidos a mitad de precio.

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.

RESPONSABLES:

1-Designar un espacio de la microempresa para utilizarlo como bodega de mejor manera. **Propietario**

2-Contratación de una persona para el control de Inventarios o asignar a alguien para este cargo. **Propietario**

3-Restringir el acceso de personas no autorizadas a la bodega. **Encargado de los Inventarios**

4-No se debe ingresar los materiales ni calzado a bodega sin antes haber sido valuados y codificados por el encargado de inventario. **Encargado de los Inventarios**

5-El encargado de inventario es el único responsable de hacer anotaciones en la tarjeta de Kárdex. **Encargado de los Inventarios**

6-Al finalizar el día el encargado de inventario deberá actualizar las tarjetas de Kárdex conforme a los movimientos dados. **Encargado de los Inventarios**

7-Cada ingreso por compra de materiales deberá estar respaldado por documentación respectiva. **Encargado de los Compras**

8-El encargado de inventario debe hacer una revisión constante de las existencias en la bodega para verificar los materiales para pedir en la próxima compra. **Encargado de los Inventarios**

9-Revisar los Inventarios constantemente para conocer cuales tienen lentitud de movimientos para evitar la obsolescencia de los materiales y calzado. **Encargado de los Inventarios**

10-Realizar conteo físico de los inventario cada trimestre o cuando esto lo amerite.

Contador

11-Las ventas del calzado deben de ser respaldadas por documento de factura. **Vendedor**

12-Para entregar el producto se debe verificar si es lo que el cliente quería y si es el precio acordado en la venta. **Vendedor -Cajera**

Fuente: Grupo de Tesis

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 microempresa 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 o encargo para ocupar el puesto de encargado de Inventarios 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 la microempresas comercializado de calzado logre la optimización será necesario seguir los siguientes pasos:

4.1 Requerimientos para el registro de las operaciones.

- Estructura de cuentas en base a NIC.

CUENTAS DE BALANCE

1. ACTIVOS

1.1 Activos Corrientes

1.101 Inventarios

1.102 Deudores Comerciales y otras Cuentas por Cobrar

1.103 Efectivo y otros Medios Líquidos

1.104 IVA Crédito Fiscal

1.105 IVA Percibido

1.2 Activos no corrientes

1.201 Propiedades planta y equipo

1.20102 Depreciación Acumulada

2 PASIVOS Y PATRIMONIO (NETO)

2.2 PASIVO CORRIENTE

2.201 Acreedores Comerciales y otras Cuentas por pagar.

2.202 Préstamos a corto Plazo.

2.3 Pasivo no Corriente.

2301 Préstamos con intereses.

2302 Impuestos Diferidos

3. CAPITAL Y RESERVAS

3.101 CAPITAL EMITIDO

3.102 Reservas

3.103 Ganancias (pérdidas) acumulados

4. COSTOS, GASTOS Y PÉRDIDAS

4.1 COSTOS

4.101 COSTO DE VENTA

4.10101 Materiales

4.2 COSTOS DE PRODUCCION

4.201 COSTO DE PRODUCCIÓN

4.20101 Mano de Obra

4.20102 Materia Prima

4.20103 Costos Indirectos

4.3 GASTOS DE OPERACION

4.301 GASTOS DE VENTA

4.302 GASTOS DE ADMINISTRACION

4.303 GASTOS FINANCIEROS

4.4 GASTOS DE NO OPERACIÒN

4.401 VENTA DE ACTIVOS

4.402 GASTO POR IMPUESTO SOBRE LA RENTA

5. INGRESOS Y GANANCIA

5.1 INGRESOS DE OPERACIÓN

5.101 VENTAS DE MERCADERIAS

5.10101 Calzado casual de hombre

5.10102 Calzado deportivo de hombre

5.2 INGRESOS DE NO OPERACIÓN

5.201 INGRESOS FINANCIEROS

5.202 VENTA DE ACTIVOS

6. CUENTAS LIQUIDADORAS DE RESULTADOS

6.1 CUENTA LIQUIDADORA

6.101 PÉRDIDAS Y GANANCIAS

6.10101 Pérdidas y ganancias

6102 GASTOS POR IMPUESTOS

610201 Gasto por impuestos

4.2 Políticas Contables.

Las políticas o prácticas contables son los principios, métodos, convenciones, reglas y procedimientos adoptados por la microempresa en la preparación y presentación de sus inventarios para optimizar su producción y a su vez ayuda a la presentación de sus estados financieros cuando esta lo requiera.

El propietario de la microempresa es el que debe seleccionar y aplicar políticas contables de forma que se optimice su producción y 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.

3.7 APLICACIÓN DEL CASO PRÁCTICO.

MICROEMPRESA
"CARLOS SPORT"

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA AL 1 DE NOVIEMBRE DEL 2012
(EXPRESADO EN DÓLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA)

ACTIVOS			
ACTIVO CORRIENTE			
CAJA			800,00
BANCOS			15.000,00
PICHINCHA		15.000,00	
CLIENTES			1.000,00
ÓSCAR PALACIOS		1.000,00	
INV. MATERIA PRIMA			12.695,05
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES			29.495,05
ACTIVO NO CORRIENTE			
INMUEBLES, MÁQUINAS Y EQUIPOS			
EDIFICIO		13.000,00	10.920,00
(DEPREC. ACUMUL. EDIFICIO)	-	2.080,00	
VEHÍCULO		11.000,00	6.820,00
(DEPREC. ACUMUL. VEHÍCULO)	-	4.180,00	
MAQUINARIA		18.730,00	11.987,20
(DEPREC. ACUMUL. MAQUINARIA)	-	6.742,80	
HERRAMIENTAS		28,50	17,66
(DEPREC. ACUMUL. HERRAMIENTAS)	-	10,84	
MUEBLES Y ENSERES		825,00	528,00
(DEPREC. ACUMUL. MUEB. Y ENSER.)	-	297,00	
EQUIPO DE CÓMPUTO		800,00	284,00
(DEPREC. ACUMUL. EQP. CÓMPUTO)	-	516,00	
TOTAL DE ACTIVOS NO CORRIENTES			30.556,86
TOTAL ACTIVOS			60.051,91
PASIVO			
PASIVO NO CORRIENTE			
PROVEEDORERS			18.000,00
PRÉSTAMO			5.000,00
TOTAL PASIVOS			23.000,00
PATRIMONIO			
CAPITAL SOCIAL			37.051,91
TOTAL PATRIMONIO			37.051,91
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO			60.051,91

JAIME LÓPEZ
ADMINISTRADOR

EDGAR LÓPEZ
CONTADOR

ORDEN DE PEDIDO:

Nota de pedido:				
Pedido Nº 001				
Fecha:				
Almacén:			Ciudad:	
Dirección:			Teléfono:	
NÚMERO	**NEGRO**	**CAFÉ**	**MIEL**	**TOTAL**
37	20	10	10	40
38	20	15	10	45
39	30	10	7	47
40	35	20	15	70
41	10	15	3	28
42	10	5	5	20
	125	75	50	250

Nota de pedido:				
Pedido Nº 002				
Fecha:				
Almacén:			Ciudad:	
Dirección:			Teléfono:	
NÚMERO	**NEGRO**	**CAFÉ**	**MIEL**	**TOTAL**
37	15	10	5	30
38	20	10	10	40
39	30	15	10	55
40	30	20	15	65
41	25	15	3	43
42	5	5	7	17
	125	75	50	250

Nota de pedido:				
Pedido Nº 003				
Fecha:				
Almacén:			Ciudad:	
Dirección:			Teléfono:	
NÚMERO	**NEGRO**	**CAFÉ**	**MIEL**	**TOTAL**
37	20	5	5	30
38	20	10	10	40
39	30	10	10	50
40	35	3	3	41
41	35	15	15	65
42	10	7	7	24
	150	50	50	250

Nota de pedido:						
Pedido Nº 004						
Fecha:						
Almacén:				Ciudad:		
Dirección:				Teléfono:		
NÚMERO	**NEGRO**	**CAFÉ**	**MIEL**	**TOTAL**		
37	20	10	10	40		
38	30	10	10	50		
39	30	10	10	50		
40	30	15	15	60		
41	30	3	3	36		
42	10	2	2	14		
	150	50	50	250		

Orden de producción:

ORDEN DE PRODUCCIÓN:						
Orden de producción Nº 001						
Lugar y fecha:						
Cliente:	Varios	**Lote:**				
ARTÍCULO	Calzado sencillo	**Cantidad:**	250			
Información adicional						
Especificaciones:						
Fecha de inicio		Fecha de terminación:				
Entrega el día:						
Observaciones:						
Jefe de producción:						
PRODUCCIÓN PRIMERA SEMANA						
NÚMERO	**NEGRO**	**CAFÉ**	**MIEL**	**TOTAL**	**COSTO**	**VALOR**
37	20,00	10,00	10,00	40,00	16,07	642,76
38	20,00	15,00	10,00	45,00	16,07	723,10
39	30,00	10,00	7,00	47,00	16,07	755,24
40	35,00	20,00	15,00	70,00	16,07	1.124,83
41	10,00	15,00	3,00	28,00	16,07	449,93
42	10,00	5,00	5,00	20,00	16,07	321,38
TOTAL	125,00	75,00	50,00	250,00		4.017,24

ORDEN DE PRODUCCIÓN:			
Orden de producción Nº 002			
Lugar y fecha:			
Cliente		Lote:	
ARTÍCULO	Calzado sencillo	Cantidad:	250
Información adicional			
Especificaciones:			
Fecha de inicio		Fecha de terminación:	
Entrega el día:			
Observaciones:			
Jefe de producción:			



PRODUCCIÓN SEGUNDA SEMANA

NÚMERO	NEGRO	CAFÉ	MIEL	TOTAL	COSTO	VALOR
37	15,00	10,00	5,00	30,00	16,07	482,07
38	20,00	10,00	10,00	40,00	16,07	642,76
39	30,00	15,00	10,00	55,00	16,07	883,79
40	30,00	20,00	15,00	65,00	16,07	1.044,48
41	25,00	15,00	3,00	43,00	16,07	690,97
42	5,00	5,00	7,00	17,00	16,07	273,17
TOTAL	125,00	75,00	50,00	250,00		4.017,24

ORDEN DE PRODUCCIÓN:			
Orden de producción Nº 003			
Lugar y fecha:			
Cliente		Lote:	
ARTÍCULO	Calzado sencillo	Cantidad:	250
Información adicional			
Especificaciones:			
Fecha de inicio		Fecha de terminación:	
Entrega el día:			
Observaciones:			
Jefe de producción:			



PRODUCCIÓN TERCERA SEMANA

NÚMERO	NEGRO	CAFÉ	MIEL	TOTAL	COSTO	VALOR
37	20,00	5,00	5,00	30,00	16,07	482,07
38	20,00	10,00	10,00	40,00	16,07	642,76
39	30,00	10,00	10,00	50,00	16,07	803,45
40	35,00	3,00	3,00	41,00	16,07	658,83
41	35,00	15,00	15,00	65,00	16,07	1.044,48
42	10,00	7,00	7,00	24,00	16,07	385,66
TOTAL	150,00	50,00	50,00	250,00		4.017,24

ORDEN DE PRODUCCIÓN:				
Orden de producción Nº 004				
Lugar y fecha:				
Cliente		Lote:		
ARTÍCULO	Calzado sencillo	Cantidad:	250	
Información adicional				
Especificaciones:				
Fecha de inicio		Fecha de terminación:		
Entrega el día:				
Observaciones:				
Jefe de producción:				



PRODUCCIÓN CUARTA SEMANA						
NÚMERO	NEGRO	CAFÉ	MIEL	TOTAL	COSTO	VALOR
37	20,00	10,00	10,00	40,00	16,07	642,76
38	30,00	10,00	10,00	50,00	16,07	803,45
39	30,00	10,00	10,00	50,00	16,07	803,45
40	30,00	15,00	15,00	60,00	16,07	964,14
41	30,00	3,00	3,00	36,00	16,07	578,48
42	10,00	2,00	2,00	14,00	16,07	224,97
TOTAL	150,00	50,00	50,00	250,00		4.017,24

Orden de producción mes de Noviembre del 2012:

ORDEN DE PRODUCCIÓN:			
Orden de producción Nº 11 MENSUAL			
Lugar y fecha: noviembre/ Ambato			
Cliente		Lote:	
Artículo	Calzado	Cantidad:	250
Información adicional			
Especificaciones: Todas las tallas			
Fecha de inicio		Fecha de terminación:	
Entrega el día:			
Observaciones:			
Jefe de producción:			



DETALLE	TOTAL
ZAPATOS NEGROS	550,00
ZAPATOS CAFÉS	250,00
ZAPATOS MIEL	200,00
PRODUCCIÓN AL MES	1.000,00

Requisición de materiales semanales:

Formato de requisición de materiales
"CARLOS SPORT"



Requisición de materiales Nº

Para la orden de producción Nº | **Fecha:**

Responsable: | **Proceso:**

CANTIDADES

PROD. 1			PROD. 2			PROD. 3			PROD. 4			TOTAL			SUMAN
NEGR	CAFÉ	MIEL	NEGR	CAFÉ	MIEL	NEGR	CAFÉ	MIEL	NEGR	CAFÉ	MIEL	NEGRO	CAFÉ	MIEL	
375	225	150	375	225	150	450	150	150	450	150	150	1650	750	600	3000
16	10	7	16	10	7	20	7	7	20	7	7	72	33	26	130
10000			10000			10000			10000			40000			40000
500			500			500			500			2000			2000
500			500			500			500			2000			2000
13			13			13			13			50			50
8			8			8			8			30			30
10			10			10			10			40			40
30			30			30			30			120			120
28			28			28			28			110			110
250			250			250			250			1000			1000
23			23			23			23			90			90
500			500			500			500			2000			2000
250			250			250			250			1000			1000

Formato de requisición de materiales
"CARLOS SPORT"



Requisición de materiales Nº

Para la orden de producción Nº | **Fecha:**

Responsable: | **Proceso:**

VALORES

PROD. 1			PROD. 2			PROD. 3			PROD. 4			TOTAL			SUMAN
NEGRO	CAFÉ	MIEL	NEGRO	CAFÉ	MIEL	NEGRO	CAFÉ	MIEL	NEGRO	CAFÉ	MIEL	NEGRO	CAFÉ	MIEL	
487,5	293	195	488	293	195	585	195	195	585	195	195	2145	975	780	3900
59	35	23	59	35	23	70	23	23	70	23	23	257	117	94	468
150			150			150			150			600			600
63			63			63			63			250			250
13			13			13			13			50			50
13			13			13			13			50			50
27			27			27			27			108			108
36			36			36			36			144			144
165			165			165			165			660			660
124			124			124			124			495			495
1050			1050			1050			1050			4200			4200
41			41			41			41			162			162
45			45			45			45			180			180
5			5			5			5			20			20
2276	328	218	2276	328	218	2385	218	218	2385	218	218				11287
2822			2822			2822			2822			11287			

Formato de requisición de materiales
"CARLOS SPORT"



Requisición de materiales Nº

Para la orden de producción Nº **Fecha:**

Responsable: **Proceso:**

	1er semana			2do semana			3er semana			4to semana		
DETALLE	Cant.	Precio	sub.Total	Cant.	Precio	sub.To	Cant.	Precio	sub.Total	Cant.	Precio	sub.Total
NEGRO	125	11	1411	125	11	1411	150	11	1693	150	11	1693
CAFÉ	75	11	847	75	11	847	50	11	564	50	11	564
MIEL	50	11	564	50	11	564	50	11	564	50	11	564
TOTAL	2822			2822			2822			2822		

Requisición de productos terminados:

Formato de requisición de Productos terminados "CARLOS SPORT"					
Requisición de materiales Nº Resumen del mes					
Para la orden de producción Nº Noviembre/2012		**Fecha:**			
Responsable: Jefe de produccion		**Proceso:**			
DETALLE	**PROD. 1**	**PROD. 2**	**PROD .3**	**PROD .4**	**TOTAL**
ZAPATOS NEGROS	125,00	125,00	150,00	150	550
ZAPATOS CAFÉS	75,00	75,00	50,00	50	250
ZAPATOS MIEL	50,00	50,00	50,00	50	200
PRODUCCIÓN AL MES	250,00	250,00	250,00	250	1000

MICROEMPRESA
"CARLOS SPORT"
LIBRO DIARIO



FECHA	DETALLE	REF	PARCIAL	DEBE	HABER
	1				
01/11/2012	**CAJA**			800,00	
	BANCOS			15.000,00	
	BANCO PICHINCHA		15000,00		
	CLIENTES			1.000,00	
	INV. MATERIA PRIMA			12.695,05	
	EDIFICIO			10.920,00	
	VEHÍCULO			6.820,00	
	MAQUINARIA			11.987,20	
	HERRAMIENTAS			17,66	
	MUEBLES Y ENSERES			528,00	
	EQUIPO DE CÓMPUTO			284,00	
	DOCUMENTOS POR PAGAR				18.000,00
	PRÉSTAMO				5.000,00
	CAPITAL				37.051,91
	SEGÚN ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL				
	2				
01/11/2012	**INVENTARIO PROD. EN PROCESO**			2.771,75	
	CIF. CONTROL			50,00	
	MATERIA PRIMA DIRECTA				2.821,75
	CUERO NEGRO		487,50		
	CUERO CAFÉ		292,50		
	CUERO MIEL		195,00		
	TELA TOALLA NEGRO		58,50		
	TELA TOALLA CAFÉ		35,10		
	TELA TOALLA MIEL		23,40		
	HOJALILLOS		150,00		
	ETIQUETA CAUCHO TRIANGULAR		62,50		
	ETIQUETA CAUCHO RECTANGULAR		12,50		
	ESPONJA		12,50		
	PUNTAS Y DENTROS		27,00		
	PLANTILLA DE CARTÓN		36,00		
	ISARCOL		165,00		
	PEGA BLANCA		123,75		
	PLANTA		1050,00		
	PLANTILLA DE TELA		40,50		
	V/. PARA EL ENVIO DE MATERIALES A PRODUC. PARA PRODUCCIÓN SEMANA No 1				
	3				
	INVENTARIO PROD. EN PROCESO			**955,32**	
	NOMINA DE FABRICA				**955,32**
	V/. MANO DE OBRA DIRECTA ORD, PROD. PRIMERA SEMANA				
	4				
	CIF. CONTROL			**152,92**	
	NOMINA DE FABRICA				**152,92**
	V/. MANO DE OBRA INDIRECTA ORD, PROD. PRIMERA SEMANA				
	5				
	INVENTARIO PROD. EN PROCESO			**313,21**	
	CIF. APLICADOS				**313,21**
	V/. POR LA APLICACIÓN DE CIF-APLICADOS ORD. PROD. PRIMERA SEMANA				
	6				
	CIF. CONTROL			**96,54**	
	DEPRE. ACUML EDIFICIO				**35,12**
	DEPRE. ACUML MAQUI.				**0,11**
	DEPRE. ACUML HERRAM.				**1,55**
	DEPRE. ACUML VEHÍCULO				**10,83**
	DEPRE. ACUML EQUIPO DE CÓMPUTO				**43,54**
	DEPRE. ACUML MUEBLES Y ENSERES				**5,39**
	V/. COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACION ORD. PROD. PRIMERA SEMANA				
	7				
	CIF. CONTROL			**13,75**	
	LUZ		5,00		
	AGUA		3,75		
	TELÉFONO		5,00		
	CUENTAS POR PAGAR SERVICIOS BASICOS				**13,75**
	PASAN…			64.405,40	64.405,40

	… VIENEN			64.405,40	64.405,40
	8				
	CIF- APLICADOS			**313,21**	
	CIF - CONTROL				**313,21**
	V/. PASAR LOS PRODUCTOS TERMINADOS				
	BODEGA				
	9				
02/11/2012	**MATERIA PRIMA DIRECTA**			795,00	
	HOJALILLOS		570,00		
	ETIQUETA CAUCHO TRIANGULAR		187,50		
	ETIQUETA CAUCHO RECTANGULAR		37,50		
	IVA PAGADO			95,40	
	BANCOS				890,40
	BANCO PICHINCHA		890,40		
	COMPRA DE MATERIALES CN FACTURA 119				
	10				
05/11/2012	**CAJA**			5.655,64	
	VENTAS				5.049,68
	IVA COBRADO				605,96
	VENTA EN LA FERIA				
	11				
05/11/2012	**COSTO DE VENTAS**			4.039,74	
	INVT. PROD. TERMINA.				4.039,74
	ZAPATO SENCILLO NEGRO		2019,87		
	ZAPATO SENCILLO CAFÉ		1211,92		
	ZAPATO SENCILLO MIEL		807,95		
	PARA REGISTRAR EL COSTO DE V.				
	12				
05/11/2012	**BANCOS**			5.655,64	
	BANCO PICHINCHA				
	CAJA				5.655,64
	REGISTRO DE DEPOSITO				
	13				
09/11/2012	**INVENTARIO PRODUCTO TERMINADO**			4.039,74	
	ZAPATOS MODELO SENCILLO NEGRO		2019,87		
	ZAPATOS MODELO SENCILLO CAFÉ		1211,92		
	ZAPATOS MODELO SENCILLO MIEL		807,95		
	INVENTARIO PRODUCTOS EN PROCESO				4.039,74
	PARA REGISTRAR PRODUCTO TERMINADO				
	14				
01/11/2012	**INVENTARIO PROD. EN PROCESO**			2.771,75	
	CIF. CONTROL			50,00	
	MATERIA PRIMA DIRECTA				2.821,75
	CUERO NEGRO		487,50		
	CUERO CAFÉ		292,50		
	CUERO MIEL		195,00		
	TELA TOALLA NEGRO		58,50		
	TELA TOALLA CAFÉ		35,10		
	TELA TOALLA MIEL		23,40		
	HOJALILLOS		150,00		
	ETIQUETA CAUCHO TRIANGULAR		62,50		
	ETIQUETA CAUCHO RECTANGULAR		12,50		
	ESPONJA		12,50		
	PUNTAS Y DENTROS		27,00		
	PLANTILLA DE CARTÓN		36,00		
	ISARCOL		165,00		
	PEGA BLANCA		123,75		
	PLANTA		1050,00		
	PLANTILLA DE TELA		40,50		
	V/. PARA EL ENVIO DE MATERIALES A PRODUC.				
	PARA PRODUCCIÓN SEMANA No 2				
	15				
	INVENTARIO PROD. EN PROCESO			**955,32**	
	NOMINA DE FABRICA				**955,32**
	V/. MANO DE OBRA DIRECTA ORD, PROD.				
	SEMANA No 2				
	16				
	CIF. CONTROL			**152,92**	
	NOMINA DE FABRICA				**152,92**
	V/. MANO DE OBRA INDIRECTA ORD, PROD.				
	SEMANA No 2				
	PASAN…			88.929,77	88.929,77

	… VIENEN		88.929,77	88.929,77
	17			
	INVENTARIO PROD. EN PROCESO		**312,68**	
	CIF. APLICADOS			**312,68**
	V/. POR LA APLICACIÓN DE CIF-APLICADOS			
	ORD. PROD. SEMANA No 2			
	18			
	CIF. CONTROL		**96,54**	
	DEPRE. ACUML EDIFICIO			**35,12**
	DEPRE. ACUML MAQUI.			**0,11**
	DEPRE. ACUML HERRAM.			**1,55**
	DEPRE. ACUML VEHÍCULO			**10,83**
	DEPRE. ACUML EQUIPO DE CÓMPUTO			**43,54**
	DEPRE. ACUML MUEBLES Y ENSERES			**5,39**
	V/. COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACION			
	ORD. PROD. SEMANA No 2			
	19			
	CIF. CONTROL		**13,75**	
	LUZ	5,00		
	AGUA	3,75		
	TELÉFONO	5,00		
	CUENTAS POR PAGAR SERVICIOS BASICOS			**13,75**
	20			
	CIF- APLICADOS		**313,21**	
	CIF - CONTROL			**313,21**
	V/. PASAR LOS PRODUCTOS TERMINADOS			
	BODEGA			
	21			
02/11/2012	**MATERIA PRIMA DIRECTA**		4.635,00	
	CUERO NEGRO	1040,00		
	CUERO CAFÉ	780,00		
	CUERO MIEL	650,00		
	TELA TOALLA	180,00		
	ESPONJA	30,00		
	ISARCOL	275,00		
	PLANTAS	1680,00		
	IVA PAGADO		556,20	
	BANCOS			5.191,20
	BANCO PICHINCHA	5191,20		
	COMPRA DE MATERIALES CN FACTURA 245			
	22			
05/11/2012	**CAJA**		5.655,64	
	VENTAS			5.049,68
	IVA COBRADO			605,96
	VENTA EN LA FERIA			
	23			
05/11/2012	**COSTO DE VENTAS**		4.039,74	
	INVT. PROD. TERMINA.			4.039,74
	ZAPATO SENCILLO NEGRO	2019,87		
	ZAPATO SENCILLO CAFÉ	1211,92		
	ZAPATO SENCILLO MIEL	807,95		
	PARA REGISTRAR EL COSTO DE V.			
	24			
05/11/2012	**BANCOS**		5.655,64	
	BANCO PICHINCHA			
	CAJA			5.655,64
	REGISTRO DE DEPOSITO			
	25			
09/11/2012	**INVENTARIO PRODUCTO TERMINADO**		4.039,74	
	ZAPATOS MODELO SENCILLO NEGRO	2019,87		
	ZAPATOS MODELO SENCILLO CAFÉ	1211,92		
	ZAPATOS MODELO SENCILLO MIEL	807,95		
	INVENTARIO PRODUCTOS EN PROCESO			4.039,75
	PARA REGISTRAR PRODUCTO TERMINADO			
	26			
	INVENTARIO PROD. EN PROCESO		2.771,75	
	CIF. CONTROL		50,00	
	MATERIA PRIMA DIRECTA			2.821,75
	CUERO NEGRO	487,50		
	CUERO CAFÉ	292,50		
	CUERO MIEL	195,00		
	TELA TOALLA NEGRO	58,50		
	TELA TOALLA CAFÉ	35,10		
	TELA TOALLA MIEL	23,40		
	PASAN…		117.069,66	117.069,67

	… VIENEN		117.069,66	117.069,67
	HOJALILLOS	150,00		
	ETIQUETA CAUCHO TRIANGULAR	62,50		
	ETIQUETA CAUCHO RECTANGULAR	12,50		
	ESPONJA	12,50		
	PUNTAS Y DENTROS	27,00		
	PLANTILLA DE CARTÓN	36,00		
	ISARCOL	165,00		
	PEGA BLANCA	123,75		
	PLANTA	1050,00		
	PLANTILLA DE TELA	40,50		
	V/. PARA EL ENVIO DE MATERIALES A PRODUC.			
	PARA PRODUCCIÓN SEMANA No 3			
	27			
	INVENTARIO PROD. EN PROCESO		**955,32**	
	NOMINA DE FABRICA			**955,32**
	V/. MANO DE OBRA DIRECTA ORD, PROD.			
	SEMANA No 3			
	28			
	CIF. CONTROL		**152,92**	
	NOMINA DE FABRICA			**152,92**
	V/. MANO DE OBRA INDIRECTA ORD, PROD.			
	SEMANA No 3			
	29			
	INVENTARIO PROD. EN PROCESO		**312,68**	
	CIF. APLICADOS			**312,68**
	V/. POR LA APLICACIÓN DE CIF-APLICADOS			
	ORD. PROD. SEMANA No 3			
	30			
	CIF. CONTROL		**96,54**	
	DEPRE. ACUML EDIFICIO			35,12
	DEPRE. ACUML MAQUI.			0,11
	DEPRE. ACUML HERRAM.			1,55
	DEPRE. ACUML VEHÍCULO			10,83
	DEPRE. ACUML EQUIPO DE CÓMPUTO			43,54
	DEPRE. ACUML MUEBLES Y ENSERES			5,39
	V/. COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACION			
	ORD. PROD. SEMANA No 3			
	31			
	CIF. CONTROL		13,75	
	LUZ	5,00		
	AGUA	3,75		
	TELÉFONO	5,00		
	CUENTAS POR PAGAR SERVICIOS BASICOS			**13,75**
	32			
	CIF- APLICADOS		313,21	
	CIF - CONTROL			**313,21**
	V/. PASAR LOS PRODUCTOS TERMINADOS			
	BODEGA			
	33			
	DOCUMENTOS POR PAGAR		8.000,00	
	BANCOS			8.000,00
	BANCO PICHINCHA	8000,00		
	PAGO FACTURA PENDIENTE A PROVEEDOR			
16/11/2012	34			
	CAJA		5.655,64	
	VENTAS			5.049,68
	IVA COBRADO			605,96
	VENTA EN LA FERIA			
	35			
	COSTO DE VENTAS		4.039,74	
	INVT. PROD. TERMINA.			4.039,74
	ZAPATO SENCILLO NEGRO	2019,87		
	ZAPATO SENCILLO CAFÉ	1211,92		
	ZAPATO SENCILLO MIEL	807,95		
	PARA REGISTRAR EL COSTO DE V.			
	36			
	BANCOS		5.655,64	
	BANCO PICHINCHA			
	CAJA			5.655,64
	REGISTRO DE DEPOSITO			
	PASAN…		142.265,10	142.265,11

	… VIENEN			142.265,10	142.265,11
	37				
19/11/2012					
	INVENTARIO PROD. EN PROCESO			2.771,75	
	CIF. CONTROL			50,00	
	MATERIA PRIMA DIRECTA				2.821,75
	CUERO NEGRO		487,50		
	CUERO CAFÉ		292,50		
	CUERO MIEL		195,00		
	TELA TOALLA NEGRO		58,50		
	TELA TOALLA CAFÉ		35,10		
	TELA TOALLA MIEL		23,40		
	HOJALILLOS		150,00		
	ETIQUETA CAUCHO TRIANGULAR		62,50		
19/11/2012	ETIQUETA CAUCHO RECTANGULAR		12,50		
	ESPONJA		12,50		
	PUNTAS Y DENTROS		27,00		
	PLANTILLA DE CARTÓN		36,00		
	ISARCOL		165,00		
	PEGA BLANCA		123,75		
	PLANTA		1050,00		
19/11/2012	PLANTILLA DE TELA		40,50		
	V/. PARA EL ENVIO DE MATERIALES A PRODUC.				
	PARA PRODUCCIÓN SEMANA No 4				
	38				
	INVENTARIO PROD. EN PROCESO			**955,32**	
19/11/2012	**NOMINA DE FABRICA**				**955,32**
	V/. MANO DE OBRA DIRECTA ORD, PROD.				
	SEMANA No 4				
	39				
	CIF. CONTROL			**152,92**	
23/11/2012	**NOMINA DE FABRICA**				**152,92**
	V/. MANO DE OBRA INDIRECTA ORD, PROD.				
	SEMANA No 4				
	40				
	INVENTARIO PROD. EN PROCESO			**312,68**	
	CIF. APLICADOS				**312,68**
	V/. POR LA APLICACIÓN DE CIF-APLICADOS				
	ORD. PROD. SEMANA No 4				
	41				
	CIF. CONTROL			**96,54**	
	DEPRE. ACUML EDIFICIO				**35,12**
	DEPRE. ACUML MAQUI.				**0,11**
23/11/2012	**DEPRE. ACUML HERRAM.**				**1,55**
	DEPRE. ACUML VEHÍCULO				**10,83**
	DEPRE. ACUML EQUIPO DE CÓMPUTO				**43,54**
	DEPRE. ACUML MUEBLES Y ENSERES				**5,39**
	V/. COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACION				
	ORD. PROD. SEMANA No 4				
	42				
	CIF. CONTROL			**13,75**	
	LUZ		5,00		
	AGUA		3,75		
	TELÉFONO		5,00		
	CUENTAS POR PAGAR SERVICIOS BASICOS				**13,75**
	43				
	CIF- APLICADOS			**263,21**	
	CIF - CONTROL				**263,21**
	V/. PASAR LOS PRODUCTOS TERMINADOS				
	BODEGA				
	44				
	CAJA			5.655,64	
	VENTAS				5.049,68
26/11/2012	**IVA COBRADO**				605,96
	VENTA EN LA FERIA				
	45				
	COSTO DE VENTAS			4.039,74	
	INVT. PROD. TERMINA.				4.039,74
26/11/2012	ZAPATO SENCILLO NEGRO		2019,87		
	ZAPATO SENCILLO CAFÉ		1211,92		
	ZAPATO SENCILLO MIEL		807,95		
	PARA REGISTRAR EL COSTO DE V.				
	PASAN…			156.576,65	156.576,66

	… VIENEN			156.576,65	156.576,66
	46				
	BANCOS			5.655,64	
	BANCO PICHINCHA				
26/11/2012	**CAJA**				5.655,64
	REGISTRO DE DEPOSITO				
	47				
30/11/2012	**NOMINA FABRICA**			**4.433,48**	
	JORNALES		3184,00		
	PRESTACIONES SOCIALES		0,00		
	GASTOS APORTES PATRONALES			**386,88**	
	BANCOS				**3.273,70**
	BANCO PICHNCHA		**3273,70**		
	13 SUELDO POR PAGAR				**265,33**
	14 SUELDO POR PAGAR				**198,66**
	VACACIONES POR PAG.				**132,67**
	IESS POR PAGAR				**684,67**
	F. RESERV. POR PAGAR				**265,33**
	P. REGISTRAR SUELDO DE NOVIEMBRE				
30/11/2012	48				
	PRÉSTAMO			208,33	
	INTERÉS PAGADO			75,00	
	SERVICIOS BANCARIOS			5,00	
	BANCOS				288,33
	BANCO PICHINCHA		288,33		
	PAGO 1ER CUOTA PRÉSTAMO Y MANTENIM. CUENTA				
30/11/2012	49				
	IVA COBRADO			2.423,84	
	IVA PAGADO				651,60
	IMPUESTO POR PAGAR				1.772,24
	POR LIQUIDACIÓN DEL IVA				
30/11/2012	50				
	VENTAS			**20.198,71**	
	COSTO DE VENTAS				**16.158,96**
	INTERÉS PAGADO				**75,00**
	SERVICIOS BANCARIOS				**5,00**
	UTILIDAD DEL EJERCICIO				**3.959,74**
	PARA REGISTRAR UTILIDAD				
	51				
	CUENTAS POR PAGAR SERVICIOS BASICOS			**52,86**	
	IVA PAGADO			**2,14**	
	BANCOS				**55,00**
	BANCO PICHINCHA		55,00		
	V/. PARA PAGAR SERVICIOS BASICOS				
				190.018,55	190.018,55

MICRO EMPRESA CARLOS SPORT



LIBRO MAYOR

CUENTA: **INVENTARIO PRODUCTO TERMINADO** **CÓDIGO:** 1.2.7

FECHA	DETALLE	DEBE	HABER	SALDO
09-Nov-12	PARA REGISTRAR EL COSTO DE V.		4.039,74	(4.039,74)
12-Nov-12	PARA REGISTRAR PRODUCTO TERMINADO	4.039,74		-
05-Nov-12	PARA REGISTRAR EL COSTO DE V.		4.039,74	(4.039,74)
19-Nov-12	PARA REGISTRAR PRODUCTO TERMINADO	4.039,74	-	-
23-Nov-12	PARA REGISTRAR EL COSTO DE V.	-	4.039,74	(4.039,74)
26-Nov-12	PARA REGISTRAR PRODUCTO TERMINADO	4.039,74	-	-
30-Nov-12	INGRESO PRODUCCIÓN	-	4.039,74	(4.039,74)
	PARA REGISTRAR PRODUCTO TERMINADO	4.039,74		-
TOTAL				

CUENTA: **EDIFICIO** **CÓDIGO:**

FECHA	DETALLE	DEBE	HABER	SALDO
01-Nov-12	SEGÚN BALANCE GENERAL	10.920,00		10.920,00
TOTAL				

CUENTA: **DEPRE. ACUML EDIFICIO** **CÓDIGO:**

FECHA	DETALLE	DEBE	HABER	SALDO
09-Nov-12	REG. DE DEPRE, EN LA PRODUCCIÓN		35,12	(35,12)
16-Nov-12	REG. DE DEPRE, EN LA PRODUCCIÓN		35,12	(70,24)
23-Nov-12	REG. DE DEPRE, EN LA PRODUCCIÓN		35,12	(105,36)
30-Nov-12	REG. DE DEPRE, EN LA PRODUCCIÓN		35,12	(140,48)
30-Nov-12	POR LA DEPRECIACIÓN MENSUAL	140,48		-
TOTAL				

CUENTA: **MAQUINARIA** **CÓDIGO:**

FECHA	DETALLE	DEBE	HABER	SALDO
01-Nov-12	SEGÚN BALANCE GENERAL	11.987,20		11.987,20
TOTAL				

CUENTA: **DEPRE. ACUML MAQUI.** **CÓDIGO:**

FECHA	DETALLE	DEBE	HABER	SALDO
09-Nov-12	REG. DE DEPRE, EN LA PRODUCCIÓN		0,11	(0,11)
16-Nov-12	REG. DE DEPRE, EN LA PRODUCCIÓN		0,11	(0,23)
23-Nov-12	REG. DE DEPRE, EN LA PRODUCCIÓN		0,11	(0,34)
30-Nov-12	REG. DE DEPRE, EN LA PRODUCCIÓN		0,11	(0,45)
30-Nov-12	POR LA DEPRECIACIÓN MENSUAL	0,45		-
TOTAL				

CUENTA: **VEHÍCULO** **CÓDIGO:** 1.2.10

FECHA	DETALLE	DEBE	HABER	SALDO
01-Nov-12	SEGÚN BALANCE GENERAL	6.820,00		6.820,00
TOTAL				

CUENTA: **DEPRE. ACUML VEHÍCULO** **CÓDIGO:**

FECHA	DETALLE	DEBE	HABER	SALDO
09-Nov-12	REG. DE DEPRE, EN LA PRODUCCIÓN		10,83	(10,83)
16-Nov-12	REG. DE DEPRE, EN LA PRODUCCIÓN		10,83	(21,67)
23-Nov-12	REG. DE DEPRE, EN LA PRODUCCIÓN		10,83	(32,50)
30-Nov-12	REG. DE DEPRE, EN LA PRODUCCIÓN		10,83	(43,33)
30-Nov-12	POR LA DEPRECIACIÓN MENSUAL	43,33		-
TOTAL				

CUENTA: **HERRAMIENTAS** **CÓDIGO:**

FECHA	DETALLE	DEBE	HABER	SALDO
01-Nov-12	SEGÚN BALANCE GENERAL	17,66		17,66
TOTAL				

MICRO EMPRESA CARLOS SPORT



LIBRO MAYOR

CUENTA: **CAPITAL** **CÓDIGO:**

FECHA	DETALLE	DEBE	HABER	SALDO
01-Nov-12	SEGÚN BALANCE GENERAL		37.051,91	37.051,91
TOTAL				

CUENTA: **13 SUELDO POR PAGAR** **CÓDIGO:**

FECHA	DETALLE	DEBE	HABER	SALDO
30-Nov-12	P. REGISTRAR SUELDO DE NOVIEMBRE		265,33	265,33
TOTAL				

CUENTA: **14 SUELDO POR PAGAR** **CÓDIGO:**

FECHA	DETALLE	DEBE	HABER	SALDO
30-Nov-12	P. REGISTRAR SUELDO DE NOVIEMBRE		198,66	198,66
TOTAL				

CUENTA: **VACACIONES POR PAG.** **CÓDIGO:**

FECHA	DETALLE	DEBE	HABER	SALDO
30-Nov-12	P. REGISTRAR SUELDO DE NOVIEMBRE		132,67	132,67
TOTAL				

CUENTA: **IESS POR PAGAR** **CÓDIGO:**

FECHA	DETALLE	DEBE	HABER	SALDO
30-Nov-12	P. REGISTRAR SUELDO DE NOVIEMBRE		684,67	684,67
TOTAL				

CUENTA: **F. RESERV. POR PAGAR** **CÓDIGO:**

FECHA	DETALLE	DEBE	HABER	SALDO
30-Nov-12	SEGÚN BALANCE GENERAL		265,33	265,33
TOTAL				

CUENTA: **IMPUESTO POR PAGAR** **CÓDIGO:**

FECHA	DETALLE	DEBE	HABER	SALDO
30-Nov-12	SEGÚN BALANCE GENERAL		1.772,24	1.772,24
TOTAL				

CUENTA: **COSTO DE VENTAS** **CÓDIGO:**

FECHA	DETALLE	DEBE	HABER	SALDO ACREEDOR
05-Nov-12	POR VENTA	4.039,74		4.039,74
12-Nov-12	POR VENTA	4.039,74		8.079,48
19-Nov-12	POR VENTA	4.039,74		12.119,22
26-Nov-12	POR VENTA	4.039,74		16.158,97
30-Nov-12	POR ASIENTO DE CIERRE		16.158,96	0,01
TOTAL				

CUENTA: **VENTAS** **CÓDIGO:**

FECHA	DETALLE	DEBE	HABER	SALDO DEUDOR
05-Nov-12	POR VENTA		5.049,68	5.049,68
12-Nov-12	POR VENTA		5.049,68	10.099,35
19-Nov-12	POR VENTA		5.049,68	15.149,03
26-Nov-12	POR VENTA		5.049,68	20.198,71
30-Nov-12	POR ASIENTO DE CIERRE	20.198,71		-
TOTAL				

CUENTA: **MANO DE OBRA DIRECTA** **CÓDIGO:**

FECHA	DETALLE	DEBE	HABER	SALDO DEUDOR
09-Nov-12	REG. DE DEPRE, EN LA PRODUCCIÓN		955,32	955,32
16-Nov-12	REG. DE DEPRE, EN LA PRODUCCIÓN		955,32	1.910,64
23-Nov-12	REG. DE DEPRE, EN LA PRODUCCIÓN		955,32	2.865,96
30-Nov-12	REG. DE DEPRE, EN LA PRODUCCIÓN		955,32	3.821,28
30-Nov-12	MENSUAL	3.821,28		-
TOTAL				

CUENTA: **MANO DE OBRA INDIRECTA** **CÓDIGO:**

FECHA	DETALLE	DEBE	HABER	SALDO DEUDOR
09-Nov-12	REG. DE DEPRE, EN LA PRODUCCIÓN		152,92	(152,92)
16-Nov-12	REG. DE DEPRE, EN LA PRODUCCIÓN		152,92	(305,84)
23-Nov-12	REG. DE DEPRE, EN LA PRODUCCIÓN		152,92	(458,76)
30-Nov-12	REG. DE DEPRE, EN LA PRODUCCIÓN		152,92	(611,68)
30-Nov-12	POR LA DEPRECIACIÓN MENSUAL	611,68		-
TOTAL				

MICRO EMPRESA CARLOS SPORT



LIBRO MAYOR

CUENTA: **CIF. APLICADOS** **CÓDIGO:**

FECHA	DETALLE	DEBE	HABER	SALDO
09-Nov-12	V/. POR LA APLICACIÓN DE CIF-APLICADOS		313,21	(313,21)
16-Nov-12	V/. PASAR LOS PRODUCTOS TERMINADOS	313,21		-
23-Nov-12	V/. POR LA APLICACIÓN DE CIF-APLICADOS		313,21	313,21
30-Nov-12	V/. PASAR LOS PRODUCTOS TERMINADOS	313,21		-
09-Nov-12	V/. POR LA APLICACIÓN DE CIF-APLICADOS		313,21	313,21
16-Nov-12	V/. PASAR LOS PRODUCTOS TERMINADOS	313,21		-
23-Nov-12	V/. POR LA APLICACIÓN DE CIF-APLICADOS		313,21	313,21
30-Nov-12	V/. PASAR LOS PRODUCTOS TERMINADOS	313,21		-
TOTAL				

CUENTA: **CIF . CONTROL** **CÓDIGO:**

FECHA	DETALLE	DEBE	HABER	SALDO
09-Nov-12	V/. PARA EL ENVIO DE MATERIALES A PRODUC.	50,00		50,00
	MANO DE OBRA INDIRECTA ORD, PROD.	152,92		202,92
	COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACION	96,54		299,46
	SERVICIOS BASICOS	13,75		313,21
	PASAR LOS PRODUCTOS TERMINADOS		313,21	-
16-Nov-12	V/. PARA EL ENVIO DE MATERIALES A PRODUC.	50,00		50,00
	MANO DE OBRA INDIRECTA ORD, PROD.	152,92		202,92
	COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACION	96,54		299,46
	SERVICIOS BASICOS	13,75		313,21
	PASAR LOS PRODUCTOS TERMINADOS		313,21	-
23-Nov-12	V/. MANO DE OBRA DIRECTA ORD, PROD.	50,00		50,00
	MANO DE OBRA INDIRECTA ORD, PROD.	152,92		202,92
	COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACION	96,54		299,46
	SERVICIOS BASICOS	13,75		313,21
	PASAR LOS PRODUCTOS TERMINADOS		313,21	-
30-Nov-12	V/. MANO DE OBRA INDIRECTA ORD, PROD.	50,00		50,00
	MANO DE OBRA INDIRECTA ORD, PROD.	152,92		202,92
	COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACION	96,54		299,46
	SERVICIOS BASICOS	13,75		313,21
	PASAR LOS PRODUCTOS TERMINADOS		313,21	-
TOTAL				

CUENTA: **INTERÉS PAGADO** **CÓDIGO:**

FECHA	DETALLE	DEBE	HABER	SALDO
30-Nov-12	PAGO INTERÉS PRÉSTAMO	75,00		75,00
30-Nov-12	POR ASIENTO DE CIERRE		75,00	-
TOTAL				

CUENTA: **SERVICIOS BANCARIOS** **CÓDIGO:**

FECHA	DETALLE	DEBE	HABER	SALDO
30-Nov-12	PAGO SERVICIOS BANCARIOS	5,00		5,00
30-Nov-12	POR ASIENTO DE CIERRE		5,00	-
TOTAL				

CUENTA: **UTILIDAD DEL EJERCICIO** **CÓDIGO:**

FECHA	DETALLE	DEBE	HABER	SALDO
30-Nov-12	SEGÚN BALANCE GENERAL		3.959,74	3.959,74
TOTAL				

MICRO EMPRESA "CARLOS SPORT"

TARJETA KARDEX

MATERIA PRIMA DIRECTA



ARTÍCULO: CUERO
COLOR NEGRO
U. MEDIDA PIES METODO: Promedio **TARJETA No** **1**

		INGRESOS			EGRESOS			SALDO		
FECHA	**DETALLE**	**CANTIDAD**	**PRECIO**	**VALOR**	**CANTIDAD**	**PRECIO**	**VALOR**	**CANTIDAD**	**PRECIO**	**VALOR**
01-Nov-12	SALDO INICIAL	1.000,00	1,30	1.300,00				1.000,00	1,30	1.300,00
05-Nov-12	PARA PRODUCCIÓN SEMANA 1				375,00	1,30	487,50	625,00	1,30	812,50
12-Nov-12	PARA PRODUCCIÓN SEMANA 2				375,00	1,30	487,50	250,00	1,30	325,00
15-Nov-12	COMPRA	800,00	1,30	1.040,00				1.050,00	1,30	1.365,00
19-Nov-12	PARA PRODUCCIÓN SEMANA 3				450,00	1,30	585,00	600,00	1,30	780,00
26-Nov-12	PARA PRODUCCIÓN SEMANA 4				450,00	1,30	585,00	150,00	1,30	195,00

ARTÍCULO: CUERO
COLOR CAFÉ
U. MEDIDA PIES METODO: Promedio **TARJETA No** **2**

		INGRESOS			EGRESOS			SALDO		
FECHA	**DETALLE**	**CANTIDAD**	**PRECIO**	**VALOR**	**CANTIDAD**	**PRECIO**	**VALOR**	**CANTIDAD**	**PRECIO**	**VALOR**
01-Nov-12	SALDO INICIAL	500,00	1,30	650,00				500,00	1,30	650,00
05-Nov-12	PARA PRODUCCIÓN SEMANA 1				225,00	1,30	292,50	275,00	1,30	357,50
12-Nov-12	PARA PRODUCCIÓN SEMANA 2				225,00	1,30	292,50	50,00	1,30	65,00
15-Nov-12	COMPRA	600,00	1,30	780,00				650,00	1,30	845,00
19-Nov-12	PARA PRODUCCIÓN SEMANA 3				150,00	1,30	195,00	500,00	1,30	650,00
26-Nov-12	PARA PRODUCCIÓN SEMANA 4				150,00	1,30	195,00	350,00	1,30	455,00

ARTÍCULO: CUERO
COLOR MIEL
U. MEDIDA PIES METODO: Promedio **TARJETA No** **3**

		INGRESOS			EGRESOS			SALDO		
FECHA	**DETALLE**	**CANTIDAD**	**PRECIO**	**VALOR**	**CANTIDAD**	**PRECIO**	**VALOR**	**CANTIDAD**	**PRECIO**	**VALOR**
01-Nov-12	SALDO INICIAL	300,00	1,30	390,00				300,00	1,30	390,00
05-Nov-12	PARA PRODUCCIÓN SEMANA 1				150,00	1,30	195,00	150,00	1,30	195,00
12-Nov-12	PARA PRODUCCIÓN SEMANA 2				150,00	1,30	195,00	-	-	-
15-Nov-12	COMPRA	500,00	1,30	650,00				500,00	1,30	650,00
19-Nov-12	PARA PRODUCCIÓN SEMANA 3				150,00	1,30	195,00	350,00	1,30	455,00
26-Nov-12	PARA PRODUCCIÓN SEMANA 4				150,00	1,30	195,00	200,00	1,30	260,00

ARTÍCULO: TELA TOALLA
COLOR NEGRO
U. MEDIDA METROS METODO: Promedio **TARJETA No** **4**

		INGRESOS			EGRESOS			SALDO		
FECHA	**DETALLE**	**CANTIDAD**	**PRECIO**	**VALOR**	**CANTIDAD**	**PRECIO**	**VALOR**	**CANTIDAD**	**PRECIO**	**VALOR**
01-Nov-12	SALDO INICIAL	50,00	3,60	180,00				50,00	3,60	180,00
05-Nov-12	PARA PRODUCCIÓN SEMANA 1				16,25	3,60	58,50	33,75	3,60	121,50
12-Nov-12	PARA PRODUCCIÓN SEMANA 2				16,25	3,60	58,50	17,50	3,60	63,00
15-Nov-12	COMPRA	50,00	3,60	180,00				67,50	3,60	243,00
19-Nov-12	PARA PRODUCCIÓN SEMANA 3				19,50	3,60	70,20	48,00	3,60	172,80
26-Nov-12	PARA PRODUCCIÓN SEMANA 4				19,50	3,60	70,20	28,50	3,60	102,60

ARTÍCULO: TELA TOALLA
COLOR CAFÉ
U. MEDIDA METROS METODO: Promedio **TARJETA No** **5**

		INGRESOS			EGRESOS			SALDO		
FECHA	**DETALLE**	**CANTIDAD**	**PRECIO**	**VALOR**	**CANTIDAD**	**PRECIO**	**VALOR**	**CANTIDAD**	**PRECIO**	**VALOR**
01-Nov-12	SALDO INICIAL	50,00	3,60	180,00				50,00	3,60	180,00
05-Nov-12	PARA PRODUCCIÓN SEMANA 1				9,75	3,60	35,10	40,25	3,60	144,90
12-Nov-12	PARA PRODUCCIÓN SEMANA 2				9,75	3,60	35,10	30,50	3,60	109,80
19-Nov-12	PARA PRODUCCIÓN SEMANA 3				6,50	3,60	23,40	24,00	3,60	86,40
26-Nov-12	PARA PRODUCCIÓN SEMANA 4				6,50	3,60	23,40	17,50	3,60	63,00

ARTÍCULO: TELA TOALLA
COLOR MIEL
U. MEDIDA METROS METODO: Promedio **TARJETA No** **6**

		INGRESOS			EGRESOS			SALDO		
FECHA	**DETALLE**	**CANTIDAD**	**PRECIO**	**VALOR**	**CANTIDAD**	**PRECIO**	**VALOR**	**CANTIDAD**	**PRECIO**	**VALOR**
01-Nov-12	SALDO INICIAL	50,00	3,60	180,00				50,00	3,60	180,00
05-Nov-12	PARA PRODUCCIÓN SEMANA 1				6,50	3,60	23,40	43,50	3,60	156,60
12-Nov-12	PARA PRODUCCIÓN SEMANA 2				6,50	3,60	23,40	37,00	3,60	133,20
19-Nov-12	PARA PRODUCCIÓN SEMANA 3				6,50	3,60	23,40	30,50	3,60	109,80
26-Nov-12	PARA PRODUCCIÓN SEMANA 4				6,50	3,60	23,40	24,00	3,60	86,40

MICRO EMPRESA "CARLOS SPORT"

TARJETA KARDEX

MATERIA PRIMA DIRECTA



ARTÍCULO: HOJALILLOS
COLOR
U. MEDIDA UNIDADES METODO: Promedio **TARJETA No** **7**

		INGRESOS			EGRESOS			SALDO		
FECHA	**DETALLE**	**CANTIDAD**	**PRECIO**	**VALOR**	**CANTIDAD**	**PRECIO**	**VALOR**	**CANTIDAD**	**PRECIO**	**VALOR**
01-Nov-12	SALDO INICIAL	5.000,00	0,015	75,00				5.000,00	0,015	75,00
03-Nov-12	COMPRA	38.000,00	0,015	570,00				43.000,00	0,015	645,00
05-Nov-12	PARA PRODUCCIÓN SEMANA 1				10.000,00	0,02	150,00	33.000,00	0,015	495,00
12-Nov-12	PARA PRODUCCIÓN SEMANA 2				10.000,00	0,02	150,00	23.000,00	0,015	345,00
19-Nov-12	PARA PRODUCCIÓN SEMANA 3				10.000,00	0,02	150,00	13.000,00	0,015	195,00
26-Nov-12	PARA PRODUCCIÓN SEMANA 4				10.000,00	0,02	150,00	3.000,00	0,015	45,00

ARTÍCULO: ETIQUETAS DE CAUCHO TRIANGULARES
COLOR NEGRO
U. MEDIDA UNIDADES METODO: Promedio **TARJETA No** **8**

		INGRESOS			EGRESOS			SALDO		
FECHA	**DETALLE**	**CANTIDAD**	**PRECIO**	**VALOR**	**CANTIDAD**	**PRECIO**	**VALOR**	**CANTIDAD**	**PRECIO**	**VALOR**
01-Nov-12	SALDO INICIAL	1.000,00	0,125	125,00				1.000,00	0,13	125,00
03-Nov-12	COMPRA	1.500,00	0,125	187,50				2.500,00	0,13	312,50
05-Nov-12	PARA PRODUCCIÓN SEMANA 1				500,00	0,13	62,50	2.000,00	0,13	250,00
12-Nov-12	PARA PRODUCCIÓN SEMANA 2				500,00	0,13	62,50	1.500,00	0,13	187,50
19-Nov-12	PARA PRODUCCIÓN SEMANA 3				500,00	0,13	62,50	1.000,00	0,13	125,00
26-Nov-12	PARA PRODUCCIÓN SEMANA 4				500,00	0,13	62,50	500,00	0,13	62,50

ARTÍCULO: ETIQUETAS DE CAUCHO RECTANGULARES
COLOR NEGRO
U. MEDIDA UNIDADES METODO: Promedio **TARJETA No** **9**

		INGRESOS			EGRESOS			SALDO		
FECHA	**DETALLE**	**CANTIDAD**	**PRECIO**	**VALOR**	**CANTIDAD**	**PRECIO**	**VALOR**	**CANTIDAD**	**PRECIO**	**VALOR**
01-Sep-12	SALDO INICIAL	800,00	0,025	20,00				800,00	0,025	20,00
03-Nov-12	COMPRA	1.500,00	0,025	37,50				2.300,00	0,025	57,50
05-Nov-12	PARA PRODUCCIÓN SEMANA 1				500,00	0,03	12,50	1.800,00	0,025	45,00
12-Nov-12	PARA PRODUCCIÓN SEMANA 2				500,00	0,03	12,50	1.300,00	0,025	32,50
19-Nov-12	PARA PRODUCCIÓN SEMANA 3				500,00	0,03	12,50	800,00	0,025	20,00
26-Nov-12	PARA PRODUCCIÓN SEMANA 4				500,00	0,03	12,50	300,00	0,025	7,50

ARTÍCULO: ESPONJA
COLOR
U. MEDIDA METROS METODO: Promedio **TARJETA No** **10**

		INGRESOS			EGRESOS			SALDO		
FECHA	**DETALLE**	**CANTIDAD**	**PRECIO**	**VALOR**	**CANTIDAD**	**PRECIO**	**VALOR**	**CANTIDAD**	**PRECIO**	**VALOR**
01-Sep-12	SALDO INICIAL	50,00	1,00	50,00				50,00	1,00	50,00
05-Nov-12	PARA PRODUCCIÓN SEMANA 1				12,50	1,00	12,50	37,50	1,00	37,50
12-Nov-12	PARA PRODUCCIÓN SEMANA 2				12,50	1,00	12,50	25,00	1,00	25,00
15-Nov-12	COMPRA	30,00	1,00	30,00				55,00	1,00	55,00
19-Nov-12	PARA PRODUCCIÓN SEMANA 3				12,50	1,00	12,50	42,50	1,00	42,50
26-Nov-12	PARA PRODUCCIÓN SEMANA 4				12,50	1,00	12,50	30,00	1,00	30,00

ARTÍCULO: PUNTAS Y DENTROS
COLOR
U. MEDIDA PLANCHA 1/3 METODO: Promedio **TARJETA No** **11**

		INGRESOS			EGRESOS			SALDO		
FECHA	**DETALLE**	**CANTIDAD**	**PRECIO**	**VALOR**	**CANTIDAD**	**PRECIO**	**VALOR**	**CANTIDAD**	**PRECIO**	**VALOR**
01-Sep-12	SALDO INICIAL	500,00	3,60	1.800,00				500,00	3,60	1.800,00
05-Nov-12	PARA PRODUCCIÓN SEMANA 1				7,50	3,60	27,00	492,50	3,60	1.773,00
12-Nov-12	PARA PRODUCCIÓN SEMANA 2				7,50	3,60	27,00	485,00	3,60	1.746,00
19-Nov-12	PARA PRODUCCIÓN SEMANA 3				7,50	3,60	27,00	477,50	3,60	1.719,00
26-Nov-12	PARA PRODUCCIÓN SEMANA 4				7,50	3,60	27,00	470,00	3,60	1.692,00

ARTÍCULO: PLANTILLAS DE CARTÓN
COLOR
U. MEDIDA PLANCHA 1/3 METODO: Promedio **TARJETA No** **12**

		INGRESOS			EGRESOS			SALDO		
FECHA	**DETALLE**	**CANTIDAD**	**PRECIO**	**VALOR**	**CANTIDAD**	**PRECIO**	**VALOR**	**CANTIDAD**	**PRECIO**	**VALOR**
01-Sep-12	SALDO INICIAL	700,00	3,60	2.520,00				700,00	3,60	2.520,00
05-Nov-12	PARA PRODUCCIÓN SEMANA 1				10,00	3,60	36,00	690,00	3,60	2.484,00
12-Nov-12	PARA PRODUCCIÓN SEMANA 2				10,00	3,60	36,00	680,00	3,60	2.448,00
19-Nov-12	PARA PRODUCCIÓN SEMANA 3				10,00	3,60	36,00	670,00	3,60	2.412,00
26-Nov-12	PARA PRODUCCIÓN SEMANA 4				10,00	3,60	36,00	660,00	3,60	2.376,00

MICRO EMPRESA "CARLOS SPORT"
TARJETA KARDEX
MATERIA PRIMA DIRECTA



ARTÍCULO: ISARCOL
COLOR
U. MEDIDA LITROS METODO: Promedio **TARJETA No** **13**

		INGRESOS			EGRESOS			SALDO		
FECHA	**DETALLE**	**CANTIDAD**	**PRECIO**	**VALOR**	**CANTIDAD**	**PRECIO**	**VALOR**	**CANTIDAD**	**PRECIO**	**VALOR**
01-Sep-12	SALDO INICIAL	100,00	5,50	550,00				100,00	5,50	550,00
05-Nov-12	PARA PRODUCCIÓN SEMANA 1				30,00	5,50	165,00	70,00	5,50	385,00
12-Nov-12	PARA PRODUCCIÓN SEMANA 2				30,00	5,50	165,00	40,00	5,50	220,00
15-Nov-12	COMPRA	50,00	5,50	275,00				90,00	5,50	495,00
12-Nov-12	PARA PRODUCCIÓN SEMANA 3				30,00	5,50	165,00	60,00	5,50	330,00
26-Nov-12	PARA PRODUCCIÓN SEMANA 4				30,00	5,50	165,00	30,00	5,50	165,00

ARTÍCULO: PEGA BLANCA
COLOR
U. MEDIDA LITROS METODO: Promedio **TARJETA No** **14**

		INGRESOS			EGRESOS			SALDO		
FECHA	**DETALLE**	**CANTIDAD**	**PRECIO**	**VALOR**	**CANTIDAD**	**PRECIO**	**VALOR**	**CANTIDAD**	**PRECIO**	**VALOR**
01-Sep-12	SALDO INICIAL	130,00	4,50	585,00				130,00	4,50	585,00
05-Nov-12	PARA PRODUCCIÓN SEMANA 1				27,50	4,50	123,75	102,50	4,50	461,25
12-Nov-12	PARA PRODUCCIÓN SEMANA 2				27,50	4,50	123,75	75,00	4,50	337,50
19-Nov-12	PARA PRODUCCIÓN SEMANA 3				27,50	4,50	123,75	47,50	4,50	213,75
26-Nov-12	PARA PRODUCCIÓN SEMANA 4				27,50	4,50	123,75	20,00	4,50	90,00

ARTÍCULO: PLANTAS
COLOR
U. MEDIDA UNIDADES METODO: Promedio **TARJETA No** **15**

		INGRESOS			EGRESOS			SALDO		
FECHA	**DETALLE**	**CANTIDAD**	**PRECIO**	**VALOR**	**CANTIDAD**	**PRECIO**	**VALOR**	**CANTIDAD**	**PRECIO**	**VALOR**
01-Sep-12	SALDO INICIAL	800,00	4,20	3.360,00				800,00	4,20	3.360,00
05-Nov-12	PARA PRODUCCIÓN SEMANA 1				250,00	4,20	1.050,00	550,00	4,20	2.310,00
12-Nov-12	PARA PRODUCCIÓN SEMANA 2				250,00	4,20	1.050,00	300,00	4,20	1.260,00
15-Nov-12	COMPRA	400,00	4,20	1.680,00				700,00	4,20	2.940,00
12-Nov-12	PARA PRODUCCIÓN SEMANA 3				250,00	4,20	1.050,00	450,00	4,20	1.890,00
26-Nov-12	PARA PRODUCCIÓN SEMANA 4				250,00	4,20	1.050,00	200,00	4,20	840,00

ARTÍCULO: PLANTILLA DE TELA
COLOR
U. MEDIDA METROS METODO: Promedio **TARJETA No** **16**

		INGRESOS			EGRESOS			SALDO		
FECHA	**DETALLE**	**CANTIDAD**	**PRECIO**	**VALOR**	**CANTIDAD**	**PRECIO**	**VALOR**	**CANTIDAD**	**PRECIO**	**VALOR**
01-Sep-12	SALDO INICIAL	150,00	1,80	270,00				150,00	1,80	270,00
05-Nov-12	PARA PRODUCCIÓN SEMANA 1				22,50	1,80	40,50	127,50	1,80	229,50
12-Nov-12	PARA PRODUCCIÓN SEMANA 2				22,50	1,80	40,50	105,00	1,80	189,00
19-Nov-12	PARA PRODUCCIÓN SEMANA 3				22,50	1,80	40,50	82,50	1,80	148,50
26-Nov-12	PARA PRODUCCIÓN SEMANA 4				22,50	1,80	40,50	60,00	1,80	108,00

ARTÍCULO: CORDONES
COLOR
U. MEDIDA UNIDADES METODO: Promedio **TARJETA No** **17**

		INGRESOS			EGRESOS			SALDO		
FECHA	**DETALLE**	**CANTIDAD**	**PRECIO**	**VALOR**	**CANTIDAD**	**PRECIO**	**VALOR**	**CANTIDAD**	**PRECIO**	**VALOR**
01-Sep-12	SALDO INICIAL	4.445,00	0,09	400,05				4.445,00	0,09	400,05
05-Nov-12	PARA PRODUCCIÓN SEMANA 1				500,00	0,09	45,00	3.945,00	0,09	355,05
12-Nov-12	PARA PRODUCCIÓN SEMANA 2				500,00	0,09	45,00	3.445,00	0,09	310,05
19-Nov-12	PARA PRODUCCIÓN SEMANA 3				500,00	0,09	45,00	2.945,00	0,09	265,05
26-Nov-12	PARA PRODUCCIÓN SEMANA 4				500,00	0,09	45,00	2.445,00	0,09	220,05

ARTÍCULO: FUNDAS PLÁSTICAS
COLOR
U. MEDIDA UNIDADES METODO: Promedio **TARJETA No** **18**

		INGRESOS			EGRESOS			SALDO		
FECHA	**DETALLE**	**CANTIDAD**	**PRECIO**	**VALOR**	**CANTIDAD**	**PRECIO**	**VALOR**	**CANTIDAD**	**PRECIO**	**VALOR**
01-Sep-12	SALDO INICIAL	3.000,00	0,02	60,00				3.000,00	0,02	60,00
05-Nov-12	PARA PRODUCCIÓN SEMANA 1				250,00	0,02	5,00	2.750,00	0,02	55,00
12-Nov-12	PARA PRODUCCIÓN SEMANA 2				250,00	0,02	5,00	2.500,00	0,02	50,00
19-Nov-12	PARA PRODUCCIÓN SEMANA 3				250,00	0,02	5,00	2.250,00	0,02	45,00
26-Nov-12	PARA PRODUCCIÓN SEMANA 4				250,00	0,02	5,00	2.000,00	0,02	40,00

MICRO EMPRESA "CARLOS SPORT"
TARJETA KARDEX
PRODUCTO TERMINADO



ARTÍCULO: ZAPATO DE VARÓN **METODO:** Promedio **TARJETA No** 1
TALLA: **37**
MODELO SENCILLO

		INGRESOS						EGRESOS						SALDOS					
FECHA	DETALLE	NEGRO	CAFÉ	MIEL	TOTAL	PRECIO	VALOR	NEGRO	CAFÉ	MIEL	TOTAL	PRECIO	VALOR	NEGRO	CAFÉ	MIEL	TOTAL	PRECIO	VALOR
41214	SALDO INICIAL	50	20	20	90	16	1446							50	20	20	90	0	16
41217	INGRESO	15	10	10	35	16	562							65	30	30	125	5	578
41218	VENTA SEMANA 1							20	10	5	35	5	162	45	20	25	90	5	417
41222	PRODUCC.SEMANA 1	20	10	10	40	16	643							65	30	35	130	8	1059
41225	VENTA SEMANA 2							20	10	5	35	8	285	45	20	30	95	8	774
41229	PRODUCC.SEMANA 2	15	10	5	30	16	482							60	30	35	125	10	1256
41232	VENTA SEMANA 3							20	10	5	35	10	352	40	20	30	90	10	904
41236	PRODUCC.SEMANA 3	20	5	5	30	16	482							60	25	35	120	12	1386
41239	VENTA SEMANA 4							20	10	5	35	12	404	40	15	30	85	12	982
41243	PRODUCC.SEMANA 4	20	10	10	40	16	643							60	25	40	125	13	1625

ARTÍCULO: ZAPATO DE VARÓN **METODO:** Promedio **TARJETA No** 2
TALLA: **38**
MODELO SENCILLO

		INGRESOS						EGRESOS						SALDOS					
FECHA	DETALLE	NEGRO	CAFÉ	MIEL	TOTAL	PRECIO	VALOR	NEGRO	CAFÉ	MIEL	TOTAL	PRECIO	VALOR	NEGRO	CAFÉ	MIEL	TOTAL	PRECIO	VALOR
41214	SALDO INICIAL	50	20	20	90	16	1446							50	20	20	90	16	1446
41217	INGRESO	20	10	10	40	16	643							70	30	30	130	16	2089
41218	VENTA SEMANA 1							20	15	5	40	16	643	50	15	25	90	16	1446
41222	PRODUCC.SEMANA 1	20	15	10	45	16	723							70	30	35	135	16	2169
41225	VENTA SEMANA 2							20	15	5	40	16	643	50	15	30	95	16	1527
41229	PRODUCC.SEMANA 2	20	10	10	40	16	643							70	25	40	135	16	2169
41232	VENTA SEMANA 3							20	15	5	40	16	643	50	10	35	95	16	1527
41236	PRODUCC.SEMANA 3	20	10	10	40	16	643							70	20	45	135	16	2169
41239	VENTA SEMANA 4							20	15	5	40	16	643	50	5	40	95	16	1527
41243	PRODUCC.SEMANA 4	30	10	10	50	16	803							80	15	50	145	16	2330

ARTÍCULO: ZAPATO DE VARÓN **METODO:** Promedio **TARJETA No** 3
TALLA: **39**
MODELO SENCILLO

		INGRESOS						EGRESOS						SALDOS					
FECHA	DETALLE	NEGRO	CAFÉ	MIEL	TOTAL	PRECIO	VALOR	NEGRO	CAFÉ	MIEL	TOTAL	PRECIO	VALOR	NEGRO	CAFÉ	MIEL	TOTAL	PRECIO	VALOR
41214	SALDO INICIAL	75	30	30	135	16	2169							75	30	30	135	16	2169
41217	INGRESO	20	10	10	40	16	643							95	40	40	175	16	2812
41218	VENTA SEMANA 1							30	10	10	50	16	803	65	30	30	125	16	2009
41222	PRODUCC.SEMANA 1	30	10	7	47	16	755							95	40	37	172	16	2764
41225	VENTA SEMANA 2							30	10	10	50	16	803	65	30	27	122	16	1960
41229	PRODUCC.SEMANA 2	30	15	10	55	16	884							95	45	37	177	16	2844
41232	VENTA SEMANA 3							30	10	10	50	16	803	65	35	27	127	16	2041
41236	PRODUCC.SEMANA 3	30	10	10	50	16	803							95	45	37	177	16	2844
41239	VENTA SEMANA 4							30	10	10	50	16	803	65	35	27	127	16	2041
41243	PRODUCC.SEMANA 4	30	10	10	50	16	803							95	45	37	177	16	2844

ARTÍCULO: ZAPATO DE VARÓN **METODO:** Promedio **TARJETA No** 4
TALLA: **40**
MODELO SENCILLO

		INGRESOS						EGRESOS						SALDOS					
FECHA	DETALLE	NEGRO	CAFÉ	MIEL	TOTAL	PRECIO	VALOR	NEGRO	CAFÉ	MIEL	TOTAL	PRECIO	VALOR	NEGRO	CAFÉ	MIEL	TOTAL	PRECIO	VALOR
41214	SALDO INICIAL	93	50	50	193	16	3101							93	50	50	193	16	3101
41217	INGRESO	30	15	15	60	16	964							123	65	65	253	16	4065
41218	VENTA SEMANA 1							35	20	15	70	16	1125	88	45	50	183	16	2941
41222	PRODUCC.SEMANA 1	35	20	15	70	16	1125							123	65	65	253	16	4065
41225	VENTA SEMANA 2							35	20	15	70	16	1125	88	45	50	183	16	2941
41229	PRODUCC.SEMANA 2	30	20	15	65	16	1044							118	65	65	248	16	3985
41232	VENTA SEMANA 3							35	20	15	70	16	1125	83	45	50	178	16	2860
41236	PRODUCC.SEMANA 3	35	3	3	41	16	659							118	48	53	219	16	3519
41239	VENTA SEMANA 4							35	20	15	70	16	1125	83	28	38	149	16	2394
41243	PRODUCC.SEMANA 4	30	15	15	60	16	964							113	43	53	209	16	3358

MICRO EMPRESA "CARLOS SPORT"
TARJETA KARDEX
PRODUCTO TERMINADO



ARTÍCULO: ZAPATO DE VARÓN **METODO:** Promedio **TARJETA No** 5
TALLA: **41**
MODELO SENCILLO

		INGRESOS						EGRESOS						SALDOS					
FECHA	DETALLE	NEGRO	CAFÉ	MIEL	TOTAL	PRECIO	VALOR	NEGRO	CAFÉ	MIEL	TOTAL	PRECIO	VALOR	NEGRO	CAFÉ	MIEL	TOTAL	PRECIO	VALOR
41214	SALDO INICIAL	25	20	25	70	16	1125							25	20	25	70	16	1125
41217	INGRESO	10	3	3	16	16	257							35	23	28	86	16	1382
41218	VENTA SEMANA 1							10	15	10	35	16	562	25	8	18	51	16	820
41222	PRODUCC.SEMANA 1	10	15	3	28	16	450							35	23	21	79	16	1269
41225	VENTA SEMANA 2							10	15	10	35	16	562	25	8	11	44	16	707
41229	PRODUCC.SEMANA 2	25	15	3	43	16	691							50	23	14	87	16	1398
41232	VENTA SEMANA 3							10	15	10	35	16	562	40	8	4	52	16	836
41236	PRODUCC.SEMANA 3	35	15	15	65	16	1044							75	23	19	117	16	1880
41239	VENTA SEMANA 4							10	15	10	35	16	562	65	8	9	82	16	1318
41243	PRODUCC.SEMANA 4	30	3	3	36	16	578							95	11	12	118	16	1896

ARTÍCULO: ZAPATO DE VARÓN **METODO:** Promedio **TARJETA No** 6
TALLA: **42**
MODELO SENCILLO

		INGRESOS						RESOS						SALDOS					
FECHA	DETALLE	NEGRO	CAFÉ	MIEL	TOTAL	PRECIO	VALOR	NEGRO	CAFÉ	MIEL	TOTAL	PRECIO	VALOR	NEGRO	CAFÉ	MIEL	TOTAL	PRECIO	VALOR
41214	SALDO INICIAL	20	10	5	35	16	562							20	10	5	35	16	562
41217	INGRESO	5	2	2	9	16	145							25	12	7	44	16	707
41218	VENTA SEMANA 1							10	5	5	20	16	321	15	7	2	24	16	386
41222	PRODUCC.SEMANA 1	10	5	5	20	16	321							25	12	7	44	16	707
41225	VENTA SEMANA 2							10	5	5	20	16	321	15	7	2	24	16	386
41229	PRODUCC.SEMANA 2	5	5	7	17	16	273							20	12	9	41	16	659
41232	VENTA SEMANA 3							10	5	5	20	16	321	10	7	4	21	16	337
41236	PRODUCC.SEMANA 3	10	7	7	24	16	386							20	14	11	45	16	723
41239	VENTA SEMANA 4							10	5	5	20	16	321	10	9	6	25	16	402
41243	PRODUCC.SEMANA 4	10	2	2	14	16	225							20	11	8	39	16	627

REQUISICIÓN DE COMPRA



Orden de compra N°001

Fecha:15/11/2012 | **Dirección: Totoras**

Nombre del proveedor:SR. Juan Núñez

En atención a nuestros requerimientos y en base a sus ofertas

Cantidad	Unidad	Descripción	Precio	
			Unitario	Total
800	pies	cuero negro	1,3	1040
600	pies	cuero café	1,3	780
500	pies	cuero miel	1,3	650

JEFE DE PRODUCCIÓN

REQUISICIÓN DE COMPRA



Orden de compra N°002

Fecha:15/11/2012 | **Dirección:**

Nombre del proveedor:Srta. Santamaría

En atención a nuestros requerimientos y en base a sus ofertas

Cantidad	Unidad	Descripción	Precio	
			Unitario	Total
50	METROS	tela toalla negra	3,6	180
30	METROS	ESPONJA	1	30
50	LITROS	ISARCOL	5,5	275

JEFE DE PRODUCCIÓN

REQUISICIÓN DE COMPRA



Orden de compra Nº003

Fecha:	**Dirección:**

Nombre del proveedor:

En atención a nuestros requerimientos y en base a sus ofertas

Cantidad	Unidad	Descripción	Precio	
			Unitario	Total
1500		ETIQUETAS DE CAUCHO TRIANGULARES	0,125	187,5
1500		ETIQUETAS DE CAUCHO RECTANGULARES	0,025	37,5

JEFE DE PRODUCCIÓN

REQUISICIÓN DE COMPRA



Orden de compra Nº004

Fecha:	**Dirección:**

Nombre del proveedor:Importadora Salazar

En atención a nuestros requerimientos y en base a sus ofertas

Cantidad	Unidad	Descripción	Precio	
			Unitario	Total
38000		hojalillos	0,015	570
400	UNIDADES	PLANTAS	4,2	1680

JEFE DE PRODUCCIÓN

MICRO EMPRESA "CARLOS SPORT"

INV. PRODUCTO TERMINADO						
NÚMERO	**NEGRO**	**CAFÉ**	**MIEL**	**TOTAL**	**COSTO**	**VALOR**
37	50	20	20	90	16,07	1446
38	50	20	20	90	16,07	1446
39	75	30	30	135	16,07	2169
40	93	50	50	193	16,07	3101
41	25	20	25	70	16,07	1125
42	20	10	5	35	16,07	562
	313	150	150	613		9850

MICRO EMPRESA "CARLOS SPORT"

INV. PRODUCTO EN PROCESO						
NÚMERO	**NEGRO**	**CAFÉ**	**MIEL**	**TOTAL**	**COSTO**	**VALOR**
37	15	10	10	35	16,07	562,41
38	20	10	10	40	16,07	642,76
39	20	10	10	40	16,07	642,76
40	30	15	15	60	16,07	964,14
41	10	3	3	16	16,07	257,10
42	5	2	2	9	16,07	144,62
	100	50	50	200		3.213,79

MICRO EMPRESA "CARLOS SPORT"

VENTA SEMANA 1								
NÚMERO	**NEGRO**	**CAFÉ**	**MIEL**	**TOTAL**	**COSTO**	**VALOR**	**PVP**	**TOTAL**
37	20	10	5	35	16,07	562,41	20,20	707
38	20	15	5	40	16,07	642,76	20,20	808
39	30	10	10	50	16,07	803,45	20,20	1010
40	35	20	15	70	16,07	1124,83	20,20	1414
41	10	15	10	35	16,07	562,41	20,20	707
42	10	5	5	20	16,07	321,38	20,20	404
	125	75	50	250		4017,24		5049,68

VENTA SEMANA 2								
NÚMERO	**NEGRO**	**CAFÉ**	**MIEL**	**TOTAL**	**COSTO**	**VALOR**	**PVP**	**TOTAL**
37	20	10	5	35	16,07	562,41	20	707
38	20	15	5	40	16,07	642,76	20	808
39	30	10	10	50	16,07	803,45	20	1010
40	35	20	15	70	16,07	1124,83	20	1414
41	10	15	10	35	16,07	562,41	20	707
42	10	5	5	20	16,07	321,38	20	404
	125	75	50	250		4017,24		5050

VENTA SEMANA 3								
NÚMERO	**NEGRO**	**CAFÉ**	**MIEL**	**TOTAL**	**COSTO**	**VALOR**	**PVP**	**TOTAL**
37	20	10	5	35	16,07	562,41	20	707
38	20	15	5	40	16,07	642,76	20	808
39	30	10	10	50	16,07	803,45	20	1010
40	35	20	15	70	16,07	1124,83	20	1414
41	10	15	10	35	16,07	562,41	20	707
42	10	5	5	20	16,07	321,38	20	404
	125	75	50	250		4017,24		5050

VENTA SEMANA 4								
NÚMERO	**NEGRO**	**CAFÉ**	**MIEL**	**TOTAL**	**COSTO**	**VALOR**	**PVP**	**TOTAL**
37	20	10	5	35	16,07	562,41	20	707
38	20	15	5	40	16,07	642,76	20	808
39	30	10	10	50	16,07	803,45	20	1010
40	35	20	15	70	16,07	1124,83	20	1414
41	10	15	10	35	16,07	562,41	20	707
42	10	5	5	20	16,07	321,38	20	404
	125	75	50	250		4017,24		5050

ROL DE PAGOS

MICRO EMPRESA " CARLOS SPORT"

MES: NOVIEMBRE DEL 2012 **MANO DE OBRA DIRECTA**

No	NOMBRE	CARGO	DÍAS TRABAJ	SUELDO	HORAS EXTRAS	TOTAL INGRESOS	AP. PERS. 9,35%	ANTICIPOS
1	CARLOS LÓPEZ	CORTADOR	30	408	0	408	38,15	0
2	GRACIELA LASCANO	DESTALLADOR	30	318	0	318	29,73	0
3	MARÍA SUPE	APARADOR	30	500	0	500	46,75	0
4	OLGA SUPE	APARADOR	30	500	0	500	46,75	0
5	BOLÍVAR QUINGA	ARMADOR	30	336	0	336	31,42	0
6	VÍCTOR LASCANO	ARMADOR	30	336	0	336	31,42	0
7	ALEX SUPE	PEGADOR PLANTA	30	336	0	336	31,42	0
				2734	0	2734	255,63	0

IMP. RENTA	LIQUIDO RECIBIR	AP. PATR. 12,15%	XIII	XIV	VACACIÓN.	FONDO RESERVA	COSTO TOTAL
0	369,85	49,57	34,00	26,5	17,00	34	569,07
0	288,27	38,64	26,50	26,5	13,25	26,5	449,39
0	453,25	60,75	41,67	26,5	20,83	41,67	691,42
0	453,25	60,75	41,67	26,5	20,83	41,67	691,42
0	304,58	40,82	28,00	26,5	14,00	28	473,32
0	304,58	40,82	28,00	26,5	14,00	28	473,32
0	304,58	40,82	28,00	26,5	14,00	28	473,32
0	2478,37	332,18	227,83	185,5	113,92	227,83	3821,26

PERSONAL ADMINISTRATIVO

No	NOMBRE	CARGO	DÍAS TRABAJ	SUELDO	HORAS EXTRAS	TOTAL INGRESOS	AP. PERS. 9,35%	ANTICIPOS
1	JAIME LÓPEZ	ADMINIST.	30	450	0	450	42,08	0
				450	0	450	42,08	0

IMP. RENTA	LIQUIDO RECIBIR	AP. PATR. 12,15%	XIII	XIV	VACACIÓN.	FONDO RESERVA	COSTO TOTAL
0	407,93	54,68	37,50	13,25	18,75	37,50	611,68
0	407,93	54,68	37,50	13,25	18,75	37,50	611,68

MICRO EMPRESA "CARLOS SPORT"
CÁLCULO DEPRECIACIÓN DE MAQUINARIA

De talle	Número	PRECIO	Valor
DESTALLADORA	1	500	500
EMPIOLADORA	1	1000	1000
HORNOS	2	200	400
PULIDORA	1	350	350
COSEDORA	1	15000	15000
PRENSADORA	1	480	480
COMPRESOR	1	1000	1000
Total $			18730

Depreciación en línea recta

Datos

Valor	18730	
Valor Residual	10%	
Vida Útil	10	AÑOS

$$\text{Fórmula} = \frac{\text{Valor actual - Valor Residual}}{\text{Vida Útil}}$$

$$= \frac{18730 - 1873}{10}$$

$$= \frac{16857}{10}$$

$$= 1685{,}7 \quad \text{Anual}$$

MICRO EMPRESA "CARLOS SPORT"

CÁLCULO DEPRECIACIÓN DE HERRAMIENTAS

De talle	Número	PRECIO	Valor
PLAYOS	3	3	9
MARTILLOS	3	5	15
CUCHILLOS	3	1	3
LIMAS	1	1,5	1,5
Total $			28,5

Depreciación en línea recta

Datos

Valor	28,5	
Valor Residual	5%	
Vida Útil	5	AÑOS

$$= \frac{28{,}5 - 1{,}425}{5}$$

$$= \frac{27{,}075}{5}$$

$$= 5{,}415 \quad \text{Anual}$$

MICRO EMPRESA "CARLOS SPORT"

CÁLCULO DEPRECIACIÓN DE MUEBLES Y ENSERES

De talle	Número	PRECIO	Valor
MESAS	4	15	60
BANCOS	4	5	20
MESAS DE CORTE	2	75	150
ESCRITORIO	1	25	25
PERCHAS	6	95	570
Total $			825

Depreciación en línea recta

Datos

Valor	825	
Valor Residual	10%	
Vida Útil	10	AÑOS

$$= \frac{825 - 82,5}{10}$$

$$= \frac{742,5}{10}$$

= 74,25 Anual

MICRO EMPRESA "CARLOS SPORT"

CÁLCULO DEPRECIACIÓN DE EDIFICIO

De talle	Número	PRECIO	Valor
EDIFICIO	1	13000	13000
Total $			13000

Depreciación en línea recta

Datos

Valor	13000	
Valor Residual	20%	
Vida Útil	20	AÑOS

$$= \frac{13000 - 2600}{20}$$

$$= \frac{10400}{20}$$

= 520 Anual

MICRO EMPRESA "CARLOS SPORT"



CÁLCULO DEPRECIACIÓN DE VEHÍCULO

De talle	Número	PRECIO	Valor
VEHÍCULO	1	11000	11000
Total $			11000

Depreciación en línea recta

Datos

Valor	11000	
Valor Residual	5%	
Vida Útil	5	AÑOS

$$= \frac{11000 - 550}{5}$$

$$= \frac{10450}{5}$$

$$= 2090 \quad \text{Anual}$$

MICRO EMPRESA "CARLOS SPORT"



CÁLCULO DEPRECIACIÓN DE EQUIPO DE CÓMPUTO

De talle	Número	PRECIO	Valor
COMPUTADORA	1	800	800
Total $			800

Depreciación en línea recta

Datos

Valor	800	
Valor Residual	3%	
Vida Útil	3	AÑOS

$$= \frac{800 - 24}{3}$$

$$= \frac{776}{3}$$

$$= 258{,}67 \quad \text{Anual}$$

MICRO EMPRESA "CARLOS SPORT"

DEPRECIACIÓN ACUMULADA

DETALLE	ANUAL	MENSUAL	SEMANAL
MAQUINARIA	1685,7	140,48	35,12
HERRAMIENTAS	5,415	0,45	0,11
MUEBLES Y ENSERES	74,25	6,19	1,55
EDIFICIO	520	43,33	10,83
VEHÍCULO	2090	174,17	43,54
EQUIPO DE CÓMPUTO	258,67	21,56	5,39
TOTAL	4375,365	386,17	96,54

MICRO EMPRESA "CARLOS SPORT"

SERVICIOS BASICOS

DETALLE	MENSUAL	SEMANAL
LUZ ELÉCTRICA	20	5,00
AGUA POTABLE	15	3,75
TELÉFONO	17,86	4,46
IVA TELÉFONO	2,14	0,54
TOTAL SERVICIOS BÁSICO	**55**	**13,75**

HOJA DE COSTO



TÍCULO: ZAPATO DE VARÓN MODELO SENCILLO
FECHA DE INICIO: 1 NOVIEMBRE 2012 **FECHA DE INICIO:** 30 NOVIEMBRE 2012
NÚMERO DE PARES PRODUCIDOS: **1.000,00**

DETALLE	PRODUCTO	CANTIDAD	C. UNITARIO	SUB TOTAL	TOTAL	TOTAL X 250 SEMANAL	TOTAL X 1000 MENSUAL
M.P.D					**11,09**	**2771,75**	**11087,00**
	CUERO	3	1,30	3,90			
	TELA TOALLA	0,13	3,60	0,47			
	HOJALILLOS	40	0,015	0,60			
	ETIQUETA CAUCHO TRIANGULAR	2	0,125	0,25			
	ETIQUETA CAUCHO RECTANGULAR	2	0,025	0,05			
	ESPONJA	0,05	1,00	0,05			
	PUNTAS Y DENTROS	0,03	3,60	0,11			
	PLANTILLA DE CARTÓN	0,04	3,60	0,14			
	ISARCOL	0,12	5,50	0,66			
	PEGA BLANCA	0,11	4,50	0,50			
	PLANTA	1	4,20	4,20			
	PLANTILLA DE TELA	0,09	1,80	0,16			
M.P.I					**0,11**	**27,50**	**110,00**
	CORDONES	1	0,09	0,09			
	FUNDAS PLÁSTICAS	1	0,02	0,02			
M.O.D					**3,82**	**955,32**	**3821,26**
	SUELDOS PRODUCCIÓN	8	0,48	3,82			
M.O.I					**0,61**	**152,92**	**611,68**
	SUELDO GERENTE	1	1,61	0,61			
C.I.F					**0,44**	**109,76**	**439,03**
	LUZ			0,02			
	AGUA			0,02			
	TELÉFONO			0,02			
	DEPRECIACIONES			0,39			
COSTO TOTAL POR PAR DE ZAPATOS					**16,07**		
COSTO TOTAL SEMANAL POR 250 PARES						**4017,24**	
COSTO POR MENSUAL POR 1000 PARES							**16.068,97**

MICRO EMPRESA "CARLOS SPORT"

ESTADO DE COSTO DE PRODUCCIÓN AL 3O DE NOVIEMBRE DEL 2012

(EXPRESADO EN DÓLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA)

MATERIA PRIMA		11.087,00
CUERO	3900,000	
TELA TOALLA	468,000	
HOJALILLOS	600,000	
ETIQUETA CAUCHO TRIANGULAR	250,000	
ETIQUETA CAUCHO RECTANGULAR	50,000	
ESPONJA	50,000	
PUNTAS Y DENTROS	108,000	
PLANTILLA DE CARTÓN	144,000	
ISARCOL	660,000	
PEGA BLANCA	495,000	
PLANTA	4200,000	
PLANTILLA DE TELA	162,000	
MATERIA PRIMA INDIRECTA		200,00
CORDONES	180,000	
FUNDAS PLÁSTICAS	20,000	
MANO DE OBRA DIRECTA		3.821,26
SUELDOS PRODUCCIÓN	3821,264	
MANO DE OBRA INDIRECTA		
GASTOS ADMINISTRATIVOS		611,68
SUELDO GERENTE	611,675	
COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN		439,03
DEPRECIACIONES	386,169	
LUZ	20,000	
AGUA	15,000	
TELÉFONO	17,857	
TOTAL COSTO		16.158,97
NÚMERO DE ZAPATOS		1.000,00
COSTO NETO POR PAR DE ZAPATOS		16,16
UTILIDAD		
25%		4,04
PRECIO DE VENTA POR PAR DE ZAPATOS		20,1987

JAIME LÓPEZ
GERENTE

EDGAR LÓPEZ
CONTADOR

MICRO EMPRESA "CARLOS SPORT"

ESTADO DE RESULTADOS AL 30 DE NOVIEMBRE DEL 2012

(EXPRESADO EN DÓLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA)



	INGRESOS		20.198,71
	OPERACIONALES		
	VENTAS	20.198,71	
(-)	COSTO DE VENTAS		16.158,96
(=)	**UTILIDAD BRUTA EN VENTAS**		4.039,75
(-)	**GASTOS OPERACIONALES**		80,00
	INTERÉS PAGADO	75,00	
	SERVICIOS BANCARIOS	5,00	
(=)	**UTILIDAD DEL EJERCICIO**		3.959,75

JAIME LÓPEZ
GERENTE

EDGAR LÓPEZ
CONTADOR

MICRO EMPRESA "CARLOS SPORT"

ESTADO DE COSTOS DE PRODUCTOS VENDIDOS AL 30 DE NOVIEMBRE DEL 2012

(EXPRESADO EN DÓLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA)



MATERIA PRIMA DIRECTA	11.087,00
MATERIA PRIMA DIRECTA INDIRECTA	200,00
MANO DE OBRA DIRECTA	3.821,26
MANO DE OBRA DIRECTA INDIRECTA	611,68
COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN	439,03
COSTO DE PRODUCCIÓN	16.158,97
INV. INICIAL DE PRODUCTOS EN PROCESO	-
COSTOS DE PRODUCTOS EN PROCESO	16.158,97
INV. FINAL DE PRODUCTOS EN PROCESO	-
COSTO DE PRODUCTOS TERMINADOS	16.158,97
INV. FINAL DE PRODUCTOS TERMINADOS	-
INV. INICIAL DE PROD. DISPO. PARA LA VENTA	-
INV. FINAL DE PRODUCTOS TERMINADOS	-
COSTO DE PRODUCTOS VENDIDOS	16.158,97

JAIME LÓPEZ
GERENTE

EDGAR LÓPEZ
CONTADOR

MICRO EMPRESA CARLOS SPORT

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA AL 3O DE NOVIEMBRE DEL 2012

(EXPRESADO EN DÓLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA)

ACTIVOS		
ACTIVO CORRIENTE		
CAJA		800,00
BANCOS		19.923,92
BANCO PICHINCHA	19.923,92	
CLIENTES		1.000,00
OSCAR PALACIOS	1.000,00	
INV. MATERIA PRIMA		-
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES		21.723,92
ACTIVO NO CORRIENTE		
INMUEBLES, MÁQUINAS EQUIPOS		
EDIFICIO	10.920,00	10.876,67
(DEPREC. ACUMUL. EDIFICIO)	- 43,33	
VEHÍCULO	6.820,00	6.776,46
(DEPREC. ACUMUL. VEHÍCULO)	- 43,54	
MAQUINARIA	11.987,20	12.127,68
(DEPREC. ACUMUL. MAQUINARIA)	140,48	
HERRAMIENTAS	17,66	17,21
(DEPREC. ACUMUL. HERRAMIENTAS)	- 0,45	
MUEBLES Y ENSERES	528,00	521,81
(DEPREC. ACUMUL. MUEB. Y ENSER.)	- 6,19	
EQUIPO DE CÓMPUTO	284,00	262,44
(DEPREC. ACUMUL. EQP. CÓMPUTO)	- 21,56	
TOTAL DE ACTIVOS NO CORRIENTES		30.582,27
TOTAL ACTIVOS		52.306,19
PASIVO		
PASIVO NO CORRIENTE		
PROVEEDORES		10.000,00
PRÉSTAMO		4.791,67
IESS POR PAGAR		684,67
13 SUELDO POR PAGAR		265,33
14 SUELDO POR PAGAR		198,66
VACACIONES POR PAG.		132,67
F. RESERV. POR PAGAR		265,33
IMPUESTO POR PAGAR		1.772,24
TOTAL PASIVOS		18.110,57
PATRIMONIO		
CAPITAL SOCIAL		37.051,91
UTILIDAD DEL EJERCICIO		3.959,75
TOTAL PATRIMONIO		41.011,66
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO		52.306,19

JAIME LÓPEZ
ADMINISTRADOR

EDGAR LÓPEZ
CONTADOR

MICRO EMPRESA CARLOS SPORT

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA COMPARATIVA

(EXPRESADO EN DÓLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA)

ACTIVOS			
ACTIVO CORRIENTE	**OCT**	**NOV**	**VARIACION**
CAJA	800,00	800,00	0
BANCOS	15.000,00	19.924,46	4.924,46
BANCO PICHINCHA	0,00		
CLIENTES	1.000,00	1.000,00	-
INV. MATERIA PRIMA	12.695,05	-	12.695,05
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	29.495,05	21.724,46	7.770,59
ACTIVO NO CORRIENTE			
INMUEBLES, MÁQUINAS EQUIPOS			
EDIFICIO	10.920,00	10.876,67	- 43,33
VEHÍCULO	6.820,00	6.776,46	- 43,54
MAQUINARIA	11.987,20	12.127,68	140,48
HERRAMIENTAS	17,66	17,21	- 0,45
MUEBLES Y ENSERES	528,00	521,81	- 6,19
EQUIPO DE CÓMPUTO	284,00	262,44	- 21,56
TOTAL DE ACTIVOS NO CORRIENTES	30.556,86	30.582,27	25,41
TOTAL ACTIVOS	**60.051,91**	**52.306,73**	**7.745,18**
PASIVO			
PASIVO NO CORRIENTE			
PROVEEDORES			
PRÉSTAMO	18.000,00	10.000,00	8.000,00
IESS POR PAGAR	5.000,00	4.791,67	208,33
13 SUELDO POR PAGAR		684,67	(684,67)
14 SUELDO POR PAGAR		265,33	(265,33)
VACACIONES POR PAG.		198,66	(198,66)
F. RESERV. POR PAGAR		132,67	(132,67)
IMPUESTO POR PAGAR		265,33	(265,33)
TOTAL PASIVOS		1.772,24	(1.772,24)
	23.000,00	**12.842,10**	- 10.157,90
PATRIMONIO			
CAPITAL SOCIAL		37.051,91	37.051,91
UTILIDAD DEL EJERCICIO		3.959,74	3.959,74
TOTAL PATRIMONIO	37.051,91	41.011,65	3.959,74
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	**60.051,91**	**52.306,73**	- 7.745,18

MICROEMPRESA CARLOS SPORT

ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO DE 1 AL 30 DE NOVIEMBRE

(EXPRESADO EN DÓLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA)

ACTIVIDADES DE PRODUCCIÓN	
INGRESOS POR VENTAS	20.198,71
IVA COBRADO	2.423,84
PAGOS A PROVEEDORES	5.430,00
PAGOS A EMPLEADOS	3.273,71
PAGOS PENDIENTES A PROVEEDORES	8.000,00
PAGOS SERVICIOS BÁSICOS	55,00
PAGOS SERVICIOS BANCARIO	5,00
PAGO PRÉSTAMO BANCARIO	208,33
IVA PAGADO	653,74
FLUJOS NETOS DE EFECTIVO DE ACTIVIDADES DE PRODUCCIÓN	4.999,46
ACTIVIDADES DE INVERSIÓN	
NEGOCIO ADQUIRIDO	-
INTERESES COBRADOS	-
DIVIDENDOS COBRADOS	-
ADQUISICIÓN DE INMUEBLES, MAQUINARIA Y EQUIPO	-
COBROS POR VENTAS DE INMUEBLES	-
FLUJOS NETOS DE EFECTIVO DE ACTIVIDADES DE INVERSIÓN	-
EFECTIVO EXCEDENTE PARA APLICAR EN ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO	4.999,46
ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO	
ENTRADA EFECTIVO POR EMISIÓN DE CAPITAL	-
OBTENCIÓN DE PRÉSTAMOS A LARGO PLAZO	-
PAGOS POR ARRENDAMIENTOS FINANCIEROS	-
INTERÉS PAGADOS	75,00
DIVIDENDOS PAGADOS	-
FLUJOS NETOS DE EFECTIVO DE ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO	75,00
DECREMENTO NETO DE EFECTIVO	4.924,46
EFECTIVO AL PRINCIPIO DEL PERÍODO	15.800,00
EFECTIVO AL FINAL DE PERÍODO	20.724,46

JAIME LÓPEZ
GERENTE

EDGAR LÓPEZ
CONTADOR

MICROEMPRESA CARLOS SPORT

ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO COMPARATIVO OCTUBRE - NOVIEMBRE 2013

(EXPRESADO EN DÓLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA)

	OCTUBRE	**NOVIEMBRE**	**VARIACION $**	**VARIACIÓN %**
ACTIVIDADES DE PRODUCCIÓN				
INGRESOS POR VENTAS	17584	20198,71	2.614,71	**14,87**
IVA COBRADO	2110	2423,84	313,76	**14,87**
PAGOS A PROVEEDORES	3000	5430,00	2.430,00	**81,00**
PAGOS A EMPLEADOS	3274	3274,25	0,54	**0,02**
PAGOS PENDIENTES A PROVEEDORES	8000	8000,00	-	**-**
PAGOS SERVICIOS BÁSICOS	55	55,00	-	**-**
PAGOS SERVICIOS BANCARIO	5	5,00	-	**-**
PAGO PRÉSTAMO BANCARIO		208,33	208,33	
IVA PAGADO	120	651,60	531,60	**443,00**
FLUJOS NETOS DE EFECTIVO DE ACTIVIDADES DE PRODUCCIÓN	5240	4999,45	(240,92)	**(4,60)**
ACTIVIDADES DE INVERSIÓN				
NEGOCIO ADQUIRIDO		0,00		
INTERESES COBRADOS		0,00		
DIVIDENDOS COBRADOS		0,00		
ADQUISICIÓN DE INMUEBLES, MAQUINARIA Y EQUIPO		0,00		
COBROS POR VENTAS DE INMUEBLES		0,00		
FLUJOS NETOS DE EFECTIVO DE ACTIVIDADES DE INVERSIÓN		0,00		
EFECTIVO EXCEDENTE PARA APLICAR EN ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO	5240	4999,45	(240,92)	**(4,60)**
ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO				
ENTRADA EFECTIVO POR EMISIÓN DE CAPITAL		0,00		
OBTENCIÓN DE PRÉSTAMOS A LARGO PLAZO		0,00		
PAGOS POR ARRENDAMIENTOS FINANCIEROS		0,00		
INTERÉS PAGADOS		75,00		
DIVIDENDOS PAGADOS	0	0,00		
FLUJOS NETOS DE EFECTIVO DE ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO	0	75,00	75,00	-
DECREMENTO NETO DE EFECTIVO	5240	4923,91	(316,46)	**(6,04)**
EFECTIVO AL PRINCIPIO DEL PERÍODO	10560	15800,00	5.240,00	**49,62**
EFECTIVO AL FINAL DE PERÍODO	15800	20724,46	4.924,09	**31,16**

JAIME LÓPEZ
GERENTE

EDGAR LÓPEZ
CONTADOR

MICRO EMPRESA CARLOS SPORT

EXPLICACION DE LA OBTENCION DE DATOS PARA LA ELABORACION DEL FLUJO DE EFECTIVO

EXPLOTACION		
Actividad de produccion		
Cobros totales		**22622,56**
(+)Cuentas por cobrar al inicio del		
(+)Ventas del mes	20.198,72	
(+)IVA Cobrado por ventas	2.423,84	
(-)Cuentas por cobrar al inicio del mes	-	
(+)deudores diversos al inicio del mes	-	
(-)deudores diversos al final del mes	-	
(=)cobros totales	22.622,56	
(-)Pago proveedores		**(13.427,32)**
(+)proveedores al inicio del mes	(18.000,00)	
(-)proveedores al fin del mes	10.000,00	
(=)movimientos proveedores	(8.000,00)	
(+)inventarios al inicio del mes	12.695,05	
(+)inventarios al fin del mes	(6.838,05)	
(+)costo de ventas	16.158,95	
(=)movimientos inventarios	22.015,95	
(=)pago proveedores	(13.427,32)	
(-)Pago empleados		**(3.274,25)**
(-) Pago impuestos		**(653,74)**
(-)Pago servicios basicos		**(55,00)**
(-)Pago servicios bancarios		**(5,00)**
(=) Flujos netos de efectivo actividad de produccion		**5.207,25**
ACTIVIDADES DE INVERSIÓN		
(=) Flujos netos de efectivo actividad de inversion		0
ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO		
PAGO PRESTAMO BANCARIO	208,33	
INTERÉS PAGADOS	75	
(=) Flujos netos de efectivo actividad de financiamiento		283,33
INCREMENTO NETO DE EFECTIVO		4.924,46
EFECTIVO AL PRINCIPIO DEL PERÍODO		15.800,00
EFECTIVO AL FINAL DE PERÍODO		20.724,46

3.8 PLAN OPERATIVO DE LA PROPUESTA

OBJETIVO	METAS	ESTRATEGIAS	TIEMPO	COSTO	RESPONSABLE	ACTIVIDAD
Socializar	Demostrar la importancia que tiene un sistema de inventarios para optimizar la producción en la micro empresa	Establecer el manejo adecuado de la contabilidad que permita un información clara y oportuna sobre los inventarios demostrando su uso eficiente	6 Días	$15	Equipo de investigación	Conferencia taller documentación de apoyo
Alcanzar la aprobación	Manifestar que el sistema de inventarios elegido es la mejor opción para optimizar la producción	Dar a conocer la eficiencia del desempeño de actividades productivas con el sistema.	3 días	$10	Equipo de investigación	Exposición con documentación de apoyo
Contar con la aceptación para la implementación	Llegar con el mensaje claro de los beneficios ,que se alcanzara con la implementación de un sistema de inventarios	Incentivar al propietario y empleados de la importancia de un sistema de inventarios para toma de decisiones	1 día	$15	Equipo de investigación	Reunión informativa presentar el manual de procedimientos
Ejecución	Implementación del sistema de inventarios.	Presentar el sistema contable, las actividades que se realizan en la microempresa	2 días	$30	Equipo de investigación	Capacitación en base a talleres prácticos y documentos

3.9 RESULTADOS DE LA PROPUESTA

El desarrollo de la presente propuesta está dirigido al propietario de la micro empresa de calzado “Carlos sport “de la provincia de Tungurahua ciudad de Ambato ya que luego de haber realizado el trabajo investigativo, la puesta en práctica será fundamental para lograr el crecimiento y desarrollo del mismo.

La aplicación de un sistema de inventarios en la optimización de la producción de calzado será beneficioso ya que permitirá al propietario determinar con exactitud la cantidad de recursos en sus diferentes etapas, de esta manera se lograra optimizar los recursos (materiales, económicos, humanos) consiguiendo por ultimo un manejo adecuado de los inventarios evitando el desperdicio y evitar el desuso de los productos químicos.

3.10 Bibliografía

Gaither, Norman; Frazier, Greg (2000). *Administración de producción y operaciones*. Editorial Thomsom. p. 355.

INTERNET, http://www.monografias.com

Nic 2 inventarios http://www.ifrs.org/Documents/IAS02.pdf

LEIVA ZEA, Francisco: Nociones de metodología de investigación científica. Cuarta edición, Quito 2006.

GOMEZ BRAVO, Oscar: Contabilidad de costos. Cuarta edición, Departamento de ciencias contables Universidad de Antioquia.

CALERO VINELO, Arístides. Técnicas de Muestreo / Arístides Calero Vinelo.- La Habana: Editorial. Pueblo y Educación, 2008.- 514p.

RODRIGUEZ OSUNA, J. (2011). Métodos de muestreo. Madrid: CIS.

ALBERTO AGUILERA, 31 -5 28015 Madrid. Principios de Contabilidad de gestión el sistema de costes basados en las actividades/ Asociación Española de contabilidad y administración de empresas.

NORMAS ECUATORIANAS DE CONTABILIDAD NECS

CUEVA, Carlos Fernando Segunda edición. Contabilidad de Costos enfoque Gerencial y de Gestión.

HERRERA, Luis/ MEDINA, Arnaldo/ NARANJO, Galo (2009) Tutoría de la Investigación Científica, Dimerino Editores.

ANEXOS

UNIVERSIDAD ESTATAL DE BOLIVAR

CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA

ENCUESTA PARCIALMENTE ESTRUCTURADA

PROPIETARIO DE LA MICROEMPRESA CARLOS SPORT

OBJETIVO: Establecer un sistema de inventarios para optimizar la producción en la micro empresa "CARLOS SPORT" de la ciudad de Ambato, provincia de Tungurahua

1. ¿Existen despilfarros de materiales y tiempo en los proceso de calzado.

   SI ( )

   NO ( )

2. ¿Rendimiento de producción es el adecuado?

   SIEMPRE ( ) A VECES ( ) NUNCA ( )

3. ¿Tiene conocimiento del tiempo que necesita para la compra de un nuevo inventario para la producción de calzado?

   SIEMPRE ( ) A VECES ( ) NUNCA ( )

4. ¿Los materiales directos e indirectos para la producción de calzado son asignados de forma adecuada?

   SIEMPRE ( ) A VECES ( ) NUNCA ( )

5. ¿El nivel de producción de calzado es el previsto de acuerdo al material disponible en bodega?

   SIEMPRE ( ) A VECES ( ) NUNCA ( )

6. ¿Usted lleva registros constantes de la cantidad de calzado que produce mensual mente?

SIEMPRE ( ) A VECES ( ) NUNCA ( )

7. ¿conoce usted algún método de control de inventarios?

SI ( ) NO ( )

8. ¿le gustaría que sus inventarios se clasificaran: por modelo, por talla, color?

SI ( ) NO ( )

UNIVERSIDAD ESTATAL DE BOLIVAR

CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA

ENCUESTA EMPLEADOS DE LA MICROEMPRESA CARLOS SPORT

OBJETIVO: Establecer un sistema de inventarios para optimizar la producción en la micro empresa "CARLOS SPORT" de la ciudad de Ambato, provincia de Tungurahua

1. ¿Existe una falta de organización estructural en bodegas?

SI ( ) NO ( )

2. ¿Se realiza en la microempresa inventarios físicos?

SIEMPRE ( ) A VECES ( ) NUNCA ( )

3. ¿Se ha planteado métodos para el control de inventario de productos en proceso?

SI ( ) NO ( )

4. ¿Ocurre con frecuencia desabastecimiento del inventario?

SI ( ) NO ( )

5. ¿cree usted que es necesario el control periódico de los materiales para la producción?

SI ( ) NO ( )

6. ¿Cree usted que se debe realizar el inventario de producto terminado?

SI ( ) NO ( )

7. ¿Posees alguna experiencia con sistemas de inventario?

SI ( ) NO ( )

8. - ¿Desearía usted realizar cursos de adiestramiento en caso de implementar algún sistema de inventario?

SI ( ) NO ( )

UNIVERSIDAD ESTATAL DE BOLIVAR

CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA

ENCUESTA CLIENTES DE LA MICROEMPRESA CARLOS SPORT

OBJETIVO: Establecer un sistema de inventarios para optimizar la producción en la micro empresa "CARLOS SPORT" de la ciudad de Ambato, provincia de Tungurahua

1. ¿Cuando usted realiza su pedido es entregado a su debido tiempo?

   SI ( ) NO ( )

2. ¿Cuándo usted realiza su pedido es entregado de acuerdo a la talla, modelo y color que usted solicito?

   SI ( ) NO ( )

3. ¿cuando usted visita a la microempresa o local de venta mira con agrado el lugar designado para guardar la mercadería terminada?

   SI ( ) NO ( )

4. ¿cree que es necesario implementar un sistema para mejorar el despacho y almacenamiento de la mercadería?

   SI ( ) NO ( )

5. ¿cree usted que la persona que le despacha sus pedidos debe tener un conocimiento mas profundo del manejo de mercaderías?

   SI ( ) NO ( )

Fotografías

Producto en proceso:



Producto terminado:



Bodega de materia prima:





Bodega de producto terminado anteriormente:



Cortador:



Aparador:



Armador:



Plantador:



Terminado:

