



**ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO**

**DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS  
ADMINISTRATIVAS Y DE COMERCIO**

**CARRERA: INGENIERÍA EN FINANZAS, CONTADOR PÚBLICO,  
AUDITOR**

**TESIS DE GRADO PREVIA A LA OBTENCIÓN DEL  
TÍTULO DE INGENIERO EN FINANZAS, CONTADOR  
PÚBLICO, AUDITOR**

**“PROPUESTA DE PROCEDIMIENTOS ADMINISTRATIVOS Y  
FINANCIEROS PARA LA EMPRESA “FERRETSA” DEDICADA A  
LA COMERCIALIZACIÓN DE MATERIALES DE  
CONSTRUCCIÓN.”**

**AUTOR: KAROL LILIANA ORDÓÑEZ SALAZAR**

**DIRECTOR: DR. JOSÉ VILLAVICENCIO ROSERO**

**CODIRECTOR: DR. WELLINGTON RIOS**

**SANGOLQUÍ, SEPTIEMBRE DEL 2008**



A Dios, por haberme proveído de vida, salud, sabiduría, y los recursos necesarios para lograr alcanzar mis objetivos y metas presentes y futuras.

A mi querido padre, por su cariño, comprensión, apoyo, y constante estímulo en la perseverancia y el esfuerzo.

A mi querida madre, por brindarme su paciencia, bondad, ternura y enseñarme a enfrentar los obstáculos con alegría.

A mis preciosas hermanas Cynthia y Stephanie, por ser mis confidentes amigas incondicionales y brindarme siempre una palabra de aliento en los momentos difíciles.

A mi Director, Codirector de tesis, y profesores ya que sin su colaboración no hubiese obtenido el conocimiento necesario para desarrollar el presente trabajo.

Finalmente, a mi tía Blanqui, tíos, primos, abuelito, amigos, compañeros, y a todas aquellas personas que de manera desinteresada me supieron brindar su apoyo, motivación y colaboración.



Mi tesis quiero dedicarla primeramente a Dios por bendecirme con un hogar cálido y unos padres maravillosos quienes me dieron el mejor regalo que es la vida y han estado a mi lado siempre con un consejo oportuno.

También es meritorio hacer referencia mi dedicatoria a la generosa oportunidad, que me han brindado todos mis profesores a lo largo de mi formación profesional, de recurrir a su capacidad y experiencia científica en un marco de confianza, afecto y amistad, fundamentales para la concreción de este presente logro, y cada una de las personas que han logrado plasmar en mi diferentes habilidades y destrezas. Todas han sido importantes para lograr culminar con éxito mi carrera universitaria.

Finalmente, quiero dedicar el presente trabajo a la Escuela Politécnica del Ejército, por el soporte institucional basado en un nivel de excelencia académica, sembrando bases de éxito profesional en mi vida.

# **ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO**

## **DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y DE COMERCIO**

### **CARRERA: INGENIERÍA EN FINANZAS CONTADOR PÚBLICO AUDITOR**

## **DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD**

**KAROL LILIANA ORDÓÑEZ SALAZAR**

### **DECLARO QUE:**

La tesis de grado titulada “PROPUESTA DE PROCEDIMIENTOS ADMINISTRATIVOS Y FINANCIEROS PARA LA EMPRESA “FERRETSA” DEDICADA A LA COMERCIALIZACIÓN DE MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN.” ha sido desarrollada con base a una investigación exhaustiva, respetando derechos intelectuales de terceros, conforme las citas que constan al pie de las páginas correspondientes, cuyas fuentes se incorporan en la bibliografía. Consecuentemente este trabajo es de mi autoría.

En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance científico de esta tesis de grado.

Sangolquí, 10 de septiembre del 2008

Karol Ordóñez S.

# **ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO**

## **DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y DE COMERCIO**

### **CARRERA: INGENIERÍA EN FINANZAS CONTADOR PÚBLICO AUDITOR**

#### **AUTORIZACIÓN**

Yo, Karol Liliana Ordóñez Salazar. Autorizo a la Escuela Politécnica del Ejército la publicación, en la biblioteca virtual de la Institución del trabajo “PROPUESTA DE PROCEDIMIENTOS ADMINISTRATIVOS Y FINANCIEROS PARA LA EMPRESA “FERRETSA” DEDICADA A LA COMERCIALIZACIÓN DE MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN.”, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y autoría.

Sangolquí, 10 de septiembre del 2008

Karol Ordóñez S.

# **ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO**

## **DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y DE COMERCIO**

**CARRERA: INGENIERÍA EN FINANZAS, CONTADOR PÚBLICO,  
AUDITOR**

### **CERTIFICADO**

**DR. JOSÉ VILLAVICENCIO R.**

**DR. WELLINGTON RÍOS**

### **CERTIFICAN**

Que la tesis titulada “PROPUESTA DE PROCEDIMIENTOS ADMINISTRATIVOS Y FINANCIEROS PARA LA EMPRESA “FERRETSA” DEDICADA A LA COMERCIALIZACIÓN DE MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN”, realizada por la señorita KAROL LILIANA ORDÓÑEZ SALAZAR, ha sido dirigida y revisada periódicamente y cumple normas estatutarias establecidas por la ESPE, en el Reglamento de Estudiantes de la Escuela Politécnica del Ejército.

Debido a que la presente tesis está basada en una esforzada investigación sobre el tema y por tal motivo puede servir como guía para futuras investigaciones SI se recomienda su publicación.

El mencionado trabajo consta de un documento empastado y un disco compacto, el cual contiene los archivos en formato portátil de Acrobat (PDF).

Autorizan a nombre del autor, señorita KAROL LILIANA ORDÓÑEZ SALAZAR para que se entregue al señor DR. RODRIGO AGUILERA, Coordinador de la Carrera de INGENIERÍA EN FINANZAS Y AUDITORÍA CPA.

Sangolquí, 10 de septiembre del 2008

**Dr. José Villavicencio R.  
DIRECTOR**

**Dr. Wellington Ríos  
CODIRECTOR**



## ÍNDICE

<b>CAPÍTULO I.....</b>	<b>1</b>
1. ASPECTOS GENERALES .....	1
1.1. Antecedentes .....	1
1.1.1. Base Legal de la Empresa .....	3
1.1.2. Objetivos de la Empresa .....	13
1.2. La Empresa .....	13
1.2.1. Reseña Histórica .....	13
1.2.2. Estructura Orgánica y Funcional .....	14
1.2.2.1. Organigrama Estructural.....	15
1.2.2.2. Organigrama Funcional .....	16
1.2.2.3. Organigrama Personal .....	19
<b>CAPÍTULO II.....</b>	<b>20</b>
2. DIRECCIONAMIENTO ESTRATÉGICO.....	20
2.1 MISIÓN .....	20
2.2. Visión.....	22
2.3. Objetivos.....	23
2.4. Políticas.....	24
2.5. Estrategias .....	24
2.6. Principios .....	25
<b>CAPÍTULO III.....</b>	<b>28</b>
3. ANÁLISIS SITUACIONAL.....	28
3.1. Análisis Interno .....	28
3.1.1. Áreas .....	28
3.2. Análisis Externo .....	29
3.2.1. Influencias Macroeconómicas .....	30
3.2.1.1. Factor Político.....	30
3.2.1.1.1.Asamblea Constituyente .....	32

---

---



3.2.1.2. Factor Económico .....	37
3.2.1.2.1. Inflación.....	37
3.2.1.2.2. Producto Interno Bruto .....	41
3.2.1.2.3. Tasas de Interés .....	45
3.2.1.2.4. ICE-Construcción.....	49
3.2.1.2.5. Volumen de Construcción.....	50
3.2.1.2.6. Precios de Materiales de Construcción.....	51
3.2.1.3. Factor Social .....	53
3.2.1.3.1. Migración .....	53
3.2.1.3.2. Empleo.....	58
3.2.1.3.3. Desempleo y Subempleo .....	59
3.2.1.3.4. Índices de precios al Consumidor (IPC) y las Canastas Analíticas ..	60
3.2.1.4. Factor Tecnológico .....	63
3.2.1.4.1. Infraestructura.....	63
3.2.1.4.2. Software Administrativo - Contable.....	63
3.2.1.5. Factor Legal.....	64
3.2.1.5.1. Ley de Empresas Unipersonales de Responsabilidad Limitada.....	64
3.2.1.5.2. Ley de Régimen Tributario Interno .....	64
3.2.2. Influencias Micro ambientales.....	67
3.2.2.1. Cliente .....	67
3.2.2.2. Proveedor.....	67
3.2.2.3. Competencia .....	70
3.2.2.4. Precios.....	71
<b>CAPÍTULO IV .....</b>	<b>74</b>
4. PROPUESTA DE PROCEDIMIENTOS .....	74
4.1. Administrativo .....	74
4.1.1. Misión.....	74
4.1.2. Visión.....	74
4.1.3. Objetivos, Políticas y Estrategias .....	75
4.1.4. Estructura Administrativa Propuesta .....	80
4.1.4.1. Organigrama Estructural.....	80
4.1.4.2. Organigrama Funcional .....	81

---

---



4.1.4.3.	Funciones Departamentales .....	82
4.1.5.	Procedimientos Administrativos.....	89
4.1.5.1.	Procedimientos de Compra a Proveedores Nacionales y Diagrama....	89
4.1.5.2.	Procedimientos de Ventas y Diagrama .....	91
4.1.5.3.	Procedimientos de Contabilidad y Cobranzas y Diagrama .....	95
4.1.6.	Documentos y Formularios para Operaciones.....	97
4.1.6.1.	Factura .....	97
4.1.6.2.	Liquidación de compras de bienes.....	99
4.1.6.3.	Comprobante de Ingreso .....	100
4.1.6.4.	Comprobante de Egreso de Caja y Bancos .....	102
4.1.6.5.	Guía de remisión.....	103
4.1.6.6.	Comprobante de Retención en la Fuente .....	105
4.2.	Procedimientos Contables .....	106
4.2.1.	Plan de Cuentas.....	106
4.2.1.1.	Definición .....	106
4.2.1.2.	Estructura .....	106
4.2.1.3.	Catálogo de Plan de Cuentas .....	107
4.2.1.4.	Instructivo al Plan de Cuentas .....	111
4.2.2.	Ciclo Contable .....	134
4.2.2.1.	Proceso del Ciclo Contable.....	138
4.2.2.2.	Esquema del Proceso del Sistema Contable .....	140
4.2.2.3.	Libro Diario .....	141
4.2.2.4.	Libro Mayor .....	141
4.2.2.5.	Balance de Comprobación.....	142
4.2.3.	Estados Financieros .....	142
4.2.3.1.	Definición .....	142
4.2.3.2.	Objetivo .....	143
4.2.3.3.	Importancia .....	143
4.2.3.4.	Características .....	144
4.2.3.5.	Balance General.....	144
4.2.3.6.	Estado de Resultados .....	148
4.2.3.7.	Estado de Flujos de Efectivo .....	152

---

---



4.2.3.8. Estado de Cambios de Patrimonio .....	155
4.2.3.9. Análisis Financiero – Índices Básicos .....	155
4.2.4. Obligaciones con el Estado.....	161
4.2.4.1. Tributarios.....	161
4.2.4.2. Municipales.....	162
<b>CAPÍTULO V.....</b>	<b>165</b>
5. APLICACIÓN PRÁCTICA DEL SISTEMA CONTABLE PROPUESTO .....	165
5.1. Balance General al 30 de Noviembre del 2007 .....	165
5.2. Transacciones del mes de Diciembre .....	168
5.3. Libro Diario .....	176
5.4. Libro Mayor.....	198
5.5. Balance de Comprobación.....	207
5.6. Estado de Resultados .....	208
5.7. Balance General.....	209
5.8. Estado de Flujo de Efectivo .....	210
5.9. Estado de Cambios en el Patrimonio .....	212
5.10. Análisis Financiero .....	212
<b>CAPÍTULO VI.....</b>	<b>218</b>
6. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES .....	218
6.1. Conclusiones .....	218
6.2. Recomendaciones .....	220

---

---



## ÍNDICE DE CUADROS Y GRÁFICOS

### GRÁFICOS

Gráfico N° 1: Aprobación del Presidente Rafael Correa enero07-mayo08.....	31
Gráfico N° 2: Credibilidad del Presidente Rafael Correa enero07-mayo-08.....	31
Gráfico N° 3: Aprobación de la Asamblea Constituyente enero07-mayo-08.....	34
Gráfico N° 4: Credibilidad en la palabra de los asambleístas enero07-mayo-08 .....	34
Gráfico N° 5: Comparación de la inflación mensual desde mayo-07 hasta junio-08.....	38
Gráfico N° 6: Crecimiento del PIB Total en millones de USD.....	42
Gráfico N° 7: Tasa de crecimiento del PIB Rea .....	43
Gráfico N° 8: Tasas de interés, pasiva, activa y spread enero06-agosto08.....	46
Gráfico N° 9: Tasas de interés activas efectivas referenciales por segmentos sept 07-agosto08.....	47
Gráfico N° 10: Índice de Confianza Empresarial-Construcción....	50
Gráfico N° 11: Variación volumen de construcción....	51
Gráfico N° 12: Variación en precios de materiales de construcción... ..	52
Gráfico N° 13: Remesas de emigrantes del trimestre de 2005 – al primer trimestre de 2008.....	54
Gráfico N° 14: Población que ha emigrado a partir de año 2000 por razones de trabajo y aún no ha retornado.....	55
Gráfico N° 15: Porcentaje de preferencia de lugares para emigrantes a partir del año 2000.....	56
Gráfico N° 16: Tasa de ocupación global nacional en (%). .....	58
Gráfico N° 17: Porcentaje de Subempleo y Desempleo.....	59
Gráfico N° 18: Evolución del Índice de Precios al Consumidor.....	60

---

---



Gráfico N° 19: Índice de Precios al Consumidor por región y ciudad.....	61
Gráfico N° 20: Evolución de la restricción en el consumo de la canasta básica familia.....	62
Gráfico N° 21: Evolución de la restricción en el consumo de la canasta básica vital.....	62

## CUADROS

Cuadro N° 1: Obligación de llevar contabilidad (tabla con los límites que se establecen en el reglamento) .....	35
Cuadro N° 2: Tabla base imponible sobre la propiedad de los vehículos motorizados .....	36
Cuadro N° 3: Inflación anual, acumulada y mensual de mayo y junio de 2008 .....	37
Cuadro N° 4: Inflación anual, acumulada y mensual desde mayo de 2007 hasta junio de 2008 .....	38
Cuadro N° 5: Inflación anual, acumulada y mensual desde mayo de 2007 hasta junio de 2008.....	42
Cuadro N° 6: Producto Interno Bruto por Industria de Construcción y Comercio al por mayor y menor.....	44
Cuadro N° 7: Tasa de interés activa mayo 2007- septiembre-2008.....	46
Cuadro N° 8: Tasa de interés pasiva junio2007- septiembre2008.....	48
Cuadro N° 9: Remesas de emigrantes del trimestre de 05 – al primer trimestre de 08.....	54
Cuadro N° 10: Incidencia de emigración laboral por mil habitantes.....	56
Cuadro N° 11: Características de migrantes y receptores de remesas (%).....	57
Cuadro N° 12: Tabla de Retenciones en la Fuente.....	65
Cuadro N° 13: Presentaciones y precios de los productos que comercializa “FERRETS A”.....	72

---

---



<b><u>CAPÍTULO II</u></b> .....	<b>20</b>
Diagrama de Procedimientos de Compra a Proveedores Nacionales.....	90
Diagrama de Procedimientos de Ventas.....	93
Diagrama de Procedimientos de Ventas a Crédito.....	94
Diagrama Procedimientos de Contabilidad y Cobranzas.....	96
Formato de Factura.....	98
Formato de Liquidación de compras de bienes.....	100
Formato de Comprobante de Ingreso.....	101
Formato de Comprobante de Egreso de Caja y Bancos.....	103
Formato de Guía de remisión.....	104
Formato de Comprobante de Retención en la Fuente.....	105
Esquema del Ciclo Contable.....	140
Esquema del Libro Diario.....	141
Esquema del Libro Mayor.....	141
Esquema del Balance de Comprobación.....	142
Esquema del Balance General (Reporte) .....	146
Esquema del Balance General (Cuenta) .....	147
Esquema del Estado de Resultados.....	150
Esquema de Flujo de Efectivo.....	154
Esquema del Estado de Cambios en el Patrimonio.....	155
Tabla para Cálculo de la tarifa de Patente Municipal.....	162

---

---



## **RESUMEN EJECUTIVO**

El realizar un trabajo de tesis enfocado a una Propuesta de Procedimientos Administrativos y Financieros pretende proveer de una guía de procedimientos con altos niveles de eficiencia y eficacia para el cumplimiento óptimo de las operaciones de la empresa FERRETSA, capaz de poseer información veraz que permita determinar y preparar medidas correctivas a aplicarse de manera inmediata y permanente.

De este modo se presenta el desarrollo de ciertos parámetros que constituirán el éxito de la misma, en base a esto, los puntos claves que se mencionan y detallan en el presente documento se los describe brevemente.

El Capítulo I, refleja en forma global los aspectos generales de toda la empresa, su historia, base legal, y estructura interna.

El Capítulo II, está encaminado al direccionamiento estratégico de la empresa, el mismo que está constituido por la misión, visión, objetivos, políticas, estrategias, principios y valores.

El Capítulo III, hace referencia a un minucioso análisis situacional en los ámbitos externo e interno de la entidad.

El Capítulo IV, se enfoca la propuesta de los procedimientos Administrativos y Financieros mediante una estructura administrativa propuesta, documentos y formularios para un eficiente manejo y desarrollo de las operaciones en la organización.

El Capítulo V, hace énfasis a la aplicación del diseño propuesto a través del estudio de la actividad de la empresa, los Estados Financieros e Indicadores Financieros.

El Capítulo VI, se detallan las conclusiones y recomendaciones generales que proporcionaran los resultados logrados durante el trabajo de tesis elaborado.

# CAPÍTULO I





## CAPÍTULO I

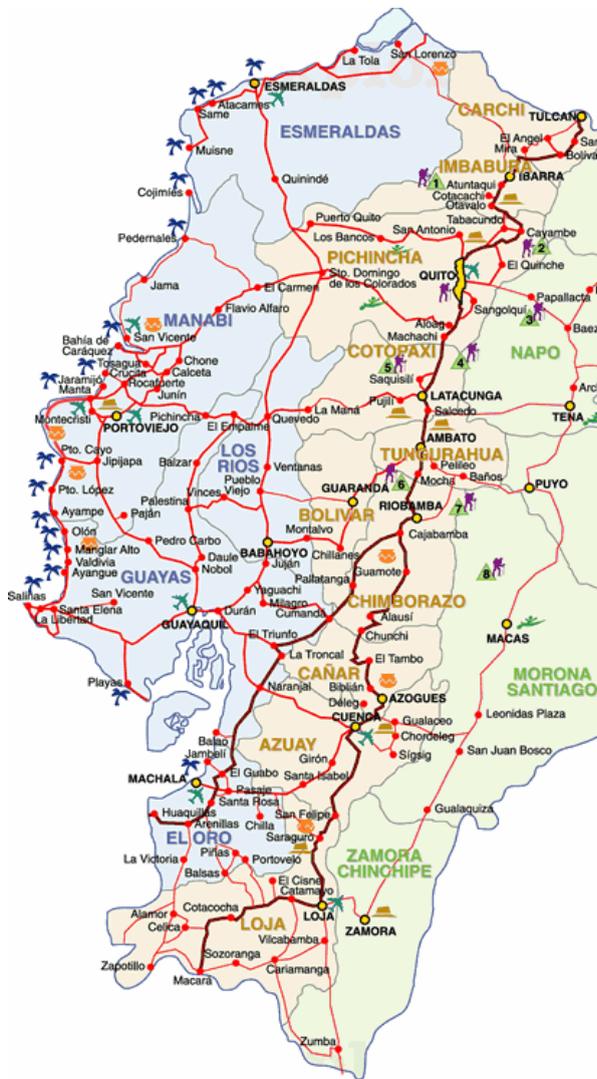
### 1. Aspectos Generales

#### 1.1. Antecedentes

Desde hace años, el sector ferretero ha sido considerado como una corriente económica favorable para el desarrollo del país, pues como es un campo que abastece a uno de los mercados que más creciente demanda tiene, el de la construcción y en las diferentes profesiones y actividades de hogar, su acogida ha sido positiva.

Sin embargo, la interposición de barreras comerciales, tributarias, operacionales, y la protección de los mercados así como también los factores externos, entre otros, han permitido en la actualidad cierta contraposición en el progreso de este sector.

Pese a ello, las necesidades del consumidor por ser satisfechas que se denotan en el cantón Saquisilí, “situado en la Provincia de Cotopaxi, sierra central del Ecuador, a 13 Km de la Cabecera Provincial Latacunga”<sup>1</sup>, parecen ser hoy en día el impulso de la empresa FERRETS A al crecimiento del sector de la construcción y ferretería en este cantón, a través de decisiones estratégicas que le permitan avanzar constantemente en medio del



cambio de tendencia importante que está latente en este año a nivel nacional.

<sup>1</sup> Página Web del Ilustre Municipio de Saquisilí: Territorio y Ubicación



Dentro del Sector de la Construcción, factor principal en la participación del sector ferretero, podemos identificar varias actividades y categorías en las cuales intervienen múltiples variables, como el tipo de obra (edificación, obra civil), el tipo de financiación (pública, privada) o la propia actividad productiva que en algunos casos puede concretarse en una, pero que en otros puede abarcar varias a la vez (preparación de obras, construcción general de inmuebles, obras de ingeniería civil, instalaciones de edificios y obras, acabados, entre otros).



Esta situación tiene como consecuencia la existencia de numerosas clasificaciones diferentes en las que las empresas inmobiliarias y ferreteras pueden ocupar más de un lugar. Haciendo de ésta, la percepción general de optimismo que viene avalada en gran medida por la trayectoria precedente y por unas perspectivas de crecimiento a corto-mediano plazo marcadas por la situación específica que vive el subsector de obra Civil, se prevé la construcción de importantes obras de infraestructura para la comunidad (autovías, carreteras...) algunas de las cuales se encuentran en proceso de ejecución. En este ámbito concreto el papel de las administraciones públicas es muy importante debido a que es la principal fuente de financiación.

Cabe destacar que el sector de la construcción es muy inestable a corto plazo debido a que se caracteriza por una gran sensibilidad respecto a las inversiones.

Como se ha señalado anteriormente la construcción está estrechamente ligada a las inversiones públicas. Esto implica que en el momento en que se perciben síntomas de recesión en el conjunto de la economía, la construcción es la actividad que primero se resiente debido a la disminución de las inversiones tanto públicas como de capital privado. Esta inestabilidad afecta sobre todo a las empresas de menor tamaño. Y si tomamos en cuenta que en el seno de nuestra Comunidad existen empresas de todo tipo dentro de la actividad ferretera, siendo la mayoría de



ellas empresas pequeñas de tipo familiar. El desarrollo del sector ferretero en la dirección de una mayor eficiencia y calidad, aliado a la implantación de normas y a la realización de obras que favorezcan el sector y su seguridad debe ser prioridad de todos los gobiernos.

### **1.1.1. Base Legal de la Empresa**

La empresa es una unidad económica que actúa en el proceso productivo transfiriendo productos o servicios, ya sea como una sociedad industrial, comercial o de prestación de servicios.

De acuerdo con las actuales Leyes emitidas por la Superintendencia de Compañías, en el que se constituya la empresa, esta puede ser: Empresa Unipersonal de Responsabilidad Limitada, Compañía en Nombre Colectiva, Compañía en Comandita Simple y dividida por Acciones, Compañía de Responsabilidad Limitada, Compañía Anónima y Compañía de Economía Mixta.

### **FORMAS DE ORGANIZACIÓN MERCANTIL**

Existen básicamente las siguientes

- ✦ Sociedades de Personas
- ✦ Sociedades de Capital
- ✦ Sociedades de Naturaleza Mixta
- ✦ El negocio o empresa individual

**SOCIEDADES DE PERSONAS:** Es la conformación de dos o más individuos que se asocian para emprender como copropietarios de un negocio con fines de lucro. Entre este tipo de sociedades se encuentra la sociedad colectiva y la en comandita simple.

**Sociedad colectiva:** en estas sociedades predominan las cualidades individuales de quienes se asocian y la confianza que se tengan, la responsabilidad es solidaria e ilimitada, es decir, todos responden por las



actuaciones que realicen la sociedad y los otros socios. Se requieren por lo menos dos personas para conformarla y no existe límite máximo. El capital se divide en partes que pueden ser de distinto valor, y cada socio, independientemente de su aporte tiene derecho a un voto en la junta de socios. La representación legal corresponde a todos los socios salvo que la deleguen en un consocio o un tercero.

**Sociedad comanditaria o en comandita simple:** esta sociedad tiene dos categorías de asociados: los gestores y los comanditarios. Los gestores o colectivos administran la sociedad, representan y tienen responsabilidad solidaria e ilimitada por las operaciones sociales, por cuanto no es necesario que den algún tipo de aporte. Los comanditarios son los que hacen los aportes, no intervienen en la administración de la sociedad y responden por las obligaciones sociales hasta el monto de sus respectivos aportes. En las sociedades en comandita simple, como mínimo debe haber un socio gestor o colectivo y un socio comanditario, y el capital debe pagarse intelectualmente al construirse la sociedad e inmediatamente se haga cualquier reforma a dicho capital.

**SOCIEDADES DE CAPITAL:** Son aquellas en las que no se sabe quienes son los socios y estos responden hasta el monto de sus aportes por las obligaciones sociales. A esta clasificación pertenecen las sociedades anónimas y comanditas por acciones.

**Sociedad Anónima:** Se identifica con la denominación que determinen los socios seguida de las palabras “sociedad anónima” o su abreviatura “S.A.”. Se debe conformar mínimo con dos accionistas no tiene un tope máximo de accionistas y su responsabilidad es limitada al valor de sus aportes. La representación de la sociedad y administración de los negocios sociales, corresponden al representante legal y suplentes, quienes podrán ser nombrados indefinidamente y removidos en cualquier tiempo. Son elegidos por junta directiva aunque en los estatutos pueden delegarse esta designación a la asamblea de accionistas. El capital se divide en acciones de



igual valor que se representan en títulos valores libremente negociables y se dividen en tres clases: autorizado, suscrito y pagado.

**Sociedades en comanditas por acciones:** Se constituye con las mismas solemnidades que la sociedad colectiva. No es necesario que intervengan los socios comanditarios. La sociedad una vez constituida legalmente forma una persona jurídica distinta de los socios individualmente considerados. Para todos los efectos legales y para aspectos fiscales los accionistas deben declarar patrimonio y renta. La sociedad paga un (%) sobre las utilidades. Numero de socios se constituye con 1 o mas colectivos y por lo menos 5 comanditarios. El capital estará representado en acciones de igual valor. El aporte de industria de los socios gestores no formara parte del capital social. Al constituirse la sociedad deberá suscribirse por lo menos el 50% de las acciones en que se divide el capital autorizado y pagarse siquiera la tercera parte del valor de cada acción suscrita.

**SOCIEDADES DE NATURALEZA MIXTA:** Aquella en la cual se sabe quines son los socios, pero esto responden solamente hasta el monto de sus aportes. A esta clasificación pertenecen las sociedades de responsabilidad limitada.

**Sociedades de responsabilidad limitada :**

Se identifican con la razón social que determinen los socios, seguida de la palabra “limitada” o su abreviatura “Ltda.”. En cuanto a la responsabilidad, cada socio responde, hasta por el valor de su aporte pero es posible pactar para todos o algunos de los socios una responsabilidad mayor, prestaciones, asesorías o garantías suplementarias, expresando su naturaleza, duración y modalidades. El capital esta dividido en cuotas o partes de igual valor que debe ser pagado en su totalidad al momento de constituir la sociedad, así como al momento de solemnizar cualquier aumento del mismo. Este tipo de sociedades debe constituirse con dos o más socios.



La administración de los negocios y la representación de la sociedad corresponden a los socios quienes pueden disponer de que la representación recaiga solo en alguno o algunos o en un tercero. En reuniones de la junta de socios, cada socio tiene tantos votos como cuotas posea en la compañía, las decisiones deberán ser tomadas por un numero plural de socios que represente la mayoría absoluta es decir, la mitad mas uno de las cuotas en que se halle dividido el capital de la compañía, aunque se puede pactar en los estatutos una mayoría superior a la absoluta para la toma de determinadas decisiones. Las reformas estatutarias deben aprobarse con el voto favorable de un número plural de socios que represente mínimo el setenta por ciento de las cuotas en que se divide el capital social salvo que se estipule una mayoría superior en los estatutos.

### **EL NEGOCIO O EMPRESA INDIVIDUAL**

Está basado en la acción o aportación de una sola persona, quien es el dueño absoluto del capital.

En esta forma de organización se sitúa la propuesta de procedimientos administrativos y financieros de la empresa FERRETSA, al ser una empresa unipersonal de responsabilidad limitada y estar concentrada en una sola autoridad denominada como gerente- propietario.

### **EMPRESAS UNIPERSONALES DE RESPONSABILIDAD LIMITADA**

Requisitos para la constitución:

- ? La empresa unipersonal deberá constituirse con una sola persona natural, según lo dispuesto en la Ley de Empresas Unipersonales de Responsabilidad Limitada publicada en el Registro Oficial 196 del 26 enero de 2006.



- ? La empresa unipersonal de responsabilidad limitada, deberá ser designada con una denominación específica que la identifique como tal. La antedicha denominación específica deberá estar integrada, por lo menos, por el nombre y/o iniciales del gerente-propietario, al que en todo caso se agregará la expresión "Empresa Unipersonal de Responsabilidad Limitada" o sus iniciales E.U.R.L. Dicha denominación podrá contener, además, la mención del género de la actividad económica de la empresa.
  
- ? La empresa unipersonal iniciará sus actividades hasta la finalización de su plazo legal con una sola persona, única y exclusivamente. A esta persona se la conoce como gerente-propietario y no como socio.
  
- ? Toda empresa unipersonal que se constituya y se inscriba en el Ecuador tendrá la nacionalidad ecuatoriana y su domicilio principal deberá estar ubicado en un cantón del territorio nacional.
  
- ? La empresa unipersonal deberá siempre pertenecer a una persona y no podrá tenerse en copropiedad, salvo el caso de la sucesión por causa de muerte. Si hubiese la sociedad conyugal al constituirse la empresa, el propietario será, respecto de terceros, el único dueño, con excepción de su cónyuge.
  
- ? No obstante, si el matrimonio se disolviera por cualquier razón durante la existencia de la empresa, su patrimonio deberá ser tomado en cuenta para el cálculo de los respectivos gananciales, y el cónyuge que no hubiere sido el gerente-propietario, o sus herederos, adquirirán un crédito contra la empresa por los gananciales de aquel, que deberá pagarse en el plazo de un año después de la disolución de la sociedad conyugal.
  
- ? La compañía unipersonal de responsabilidad limitada no admitirá una transformación por otra especie de compañía, salvo el caso de que los herederos del gerente-propietario sean varios, en cuyo caso deberán transformar la compañía unipersonal en otro tipo de compañía.



? “Se podrá conformar esta compañía por una persona que tenga la capacidad legal para realizar actos de comercio.”<sup>2</sup>

? “De ninguna forma se puede constituir este tipo de compañía con una persona jurídica ni con personas naturales que no puedan ejercer el comercio.”<sup>3</sup>

? Se dispone que tanto el gerente-propietario como la empresa unipersonal de responsabilidad limitada son distintas personas, por consiguiente sus patrimonios serán separados. De lo anterior, la ley dispone que el gerente-propietario no será responsable de las obligaciones de la empresa, ni viceversa, salvo casos que la misma Ley enumera, como la quiebra fraudulenta, en los que si puede responder con su patrimonio personal por las obligaciones de la empresa.

? El objeto de esta compañía será la actividad económica organizada a la que se va a dedicar, y dicho objeto comprenderá solo una actividad empresarial. Expresamente se prohíbe a este tipo de compañías realizar las actividades contempladas en la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero, Ley de Mercado de Valores y Ley General de Seguros, además de otras actividades por las cuáles se necesita de otra especie societaria.

? El capital inicial de esta empresa, de acuerdo a la Ley será el monto total de dinero que el gerente-propietario hubiere destinado a la actividad misma, sin embargo este capital no podrá ser inferior al producto de la multiplicación de la remuneración básica mínima unificada del trabajador en general por diez. Esto quiere decir que en la actualidad con una remuneración básica mínima unificada de 200 dólares, el capital inicial de estas compañías no podrá ser inferior a 2000 dólares. Incluso se dispone que, si en cualquier momento de existencia de la compañía unipersonal de responsabilidad limitada, el capital fuera inferior al mínimo establecido, en

---

<sup>2</sup> Artículo 6 del Código de Comercio y el Artículo 1461 del Código Civil.

<sup>3</sup> Artículo 7 de La Ley del Código de Comercio.



función de la remuneración básica mínima unificada que entonces se hallare vigente, el gerente propietario deberá aumentar el capital dentro del plazo de seis meses y deberá registrarse en el Registro Mercantil dicho aumento, caso contrario la empresa entrará en liquidación inmediatamente.

- Esta compañía puede hacer aumentos de capital que provengan ya sea de un aporte en dinero del gerente-propietario o por capitalización de reservas o utilidades de la empresa. Respecto de las reservas, éstas son resultado de destinar el diez por ciento de las utilidades anuales hasta que representen el 50% del capital empresarial. El capital puede ser disminuido pero no de tal forma que implique un capital inferior al mínimo establecido por la Ley o si se determinare que con la disminución que el activo es menor que el pasivo.
- La constitución de esta compañía se la hará por medio de escritura pública y una vez que sea otorgada la misma, el gerente-propietario se dirigirá ante uno de los jueces de lo civil y pedirá su aprobación e inscripción en el Registro Mercantil, pudiendo a la vez afiliarla al gremio o cámara que le correspondería conforme a la actividad u objeto al que se dedique la empresa.
- El Representante legal de la empresa unipersonal será el mismo gerente-propietario, quien podrá realizar únicamente actos y contratos con relación al objeto de la empresa. El gerente-propietario podrá delegar funciones administrativas a uno o varios apoderados, en el caso que el apoderado tenga que ejercer dicha funciones en una sucursal, el poder que le otorga dicha calidad deberá ser inscrito en el Registro Mercantil del lugar donde se encuentra la sucursal. Por otra parte ni el gerente-propietario ni sus apoderados podrán por ningún concepto otorgar caución para el cumplimiento de una o varias obligaciones que contraiga la empresa unipersonal de responsabilidad limitada.
- La empresa unipersonal de responsabilidad limitada, deberá llevar su contabilidad de conformidad con la ley y reglamentos respectivos en la



forma que más se adecue al giro de sus negocios. Anualmente, dentro de los noventa días posteriores al término del ejercicio económico la empresa deberá cerrar sus cuentas y preparar su balance general y su cuenta de pérdidas y ganancias. El gerente – propietario luego de ver los resultados económicos tomará las resoluciones al respecto que deberán constar en un acta firmada por él y el contador de la empresa para protocolizarla, ante el notario, conjuntamente con el balance general y el estado de la cuenta de pérdidas y ganancias. La consecuencia de no protocolizar el acta con los estados financieros mencionados dentro del primer semestre del año, es la responsabilidad solidaria que el gerente-propietario tendrá de todas las obligaciones contraídas por la empresa desde el mes de enero del año anterior hasta el momento que se protocolice el acta y estados financieros señalados.

- El tiempo en que prescribe la responsabilidad del gerente-propietario o sus sucesores por la disolución de la empresa es de tres años, salvo el caso en que haya habido la disolución de la empresa por quiebra; la responsabilidad del representante legal prescribirá en cinco años desde la inscripción del auto de quiebra en el Registro Mercantil. En el caso de que aun existan fondos indivisos de la empresa, los acreedores tendrán el derecho de anteponer acciones contra la empresa en liquidación, acción que prescribirá en cinco años, contados desde el último aviso a los acreedores.

### **PASOS PARA REGISTRAR UNA EMPRESA UNIPERSONAL**

“Primero se realiza la minuta con un abogado. Allí debe constar la denominación, el objeto al que se va a dedicar la empresa, el plazo de duración y el certificado de depósito de integración del capital. Además, el interesado debe adquirir el Registro Único de Contribuyentes, obtener la patente en el Municipio, presentar la minuta en una notaría para realizar la escritura, pedir a un juez de lo Civil el registro de la empresa, publicar en un periódico esa decisión judicial y, al final, tener la inscripción en el Registro Mercantil.



## **REQUISITOS PARA INSCRIBIR A LA EMPRESA EN EL REGISTRO MERCANTIL**

Se requieren tres copias de la escritura pública, el documento del proceso judicial de aprobación del juzgado de lo Civil y una copia certificada del mismo. También debe tener el certificado de la ‘anotación marginal de aprobación’, que se obtiene en la notaría donde se constituyó la empresa; el certificado de afiliación a una de las cámaras de producción, el certificado de inscripción en la Dirección Financiera municipal, la publicación del extracto de constitución, copia de la cédula de ciudadanía y papeleta de votación.”<sup>4</sup>

## **PERSONAS NATURALES OBLIGADAS A LLEVAR CONTABILIDAD**

“Si realiza actividades empresariales y opera con un capital propio que al inicio de sus actividades económicas o al 1o. de enero de cada ejercicio impositivo haya superado los USD 60.000 o cuyos ingresos brutos anuales de esas actividades, del ejercicio fiscal inmediato anterior, hayan sido superiores a USD 100.000 o cuyos costos y gastos anuales, imputables a la actividad empresarial, del ejercicio fiscal inmediato anterior hayan sido superiores a USD 80.000, deberá llevar contabilidad.”<sup>5</sup>

---

<sup>4</sup> [http://www.revistalideres.ec/solo\\_texto.asp?id\\_noticia=176](http://www.revistalideres.ec/solo_texto.asp?id_noticia=176)

<sup>5</sup> Art. 34 del Reglamento para la aplicación de la Ley Orgánica de Régimen



## CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA FERRETS A

Más de diez años de experiencia en el sector ferretero avalan la trayectoria de FERRETS A, una empresa dedicada a la comercialización de materiales de construcción y ferretería que nació el 30 de marzo de 1998 en el cantón Saquisilí, ubicado a 13 Km. de la cabecera cantonal de la provincia de Cotopaxi con un capital de 8000 Dólares Americanos. Cabe resaltar que tras su exitoso devenir, transcurrido 8 años de entrega, permanencia, constancia de trabajo y dedicación; decidió el 3 de marzo del año 2006 constituirse legalmente mediante escritura pública de constitución, ante el Notario Primero del Cantón Saquisilí en la Provincia de Cotopaxi, como una empresa unipersonal de responsabilidad limitada, acto al que asistió un solo propietario. Para este efecto, se apertura una Cuenta de Integración de Capital, siendo así la aportación del capital en efectivo y en su totalidad mayor al de 10 salarios básicos unificados como lo establece la Ley de Empresas Unipersonales de Responsabilidad Limitada.

La denominación de la misma fue FERRETS A, empresa dedicada a la comercialización de materiales de construcción y ferretería, fijándose así los siguientes objetivos:

- ? Comercializar materiales de construcción como cemento, perfilería metálica, hierro, tuberías, cubiertas, baldosas cerámicas, sanitarios, etc, a nivel local y nacional.
- ? Brindar el servicio de transporte privado para la conducción de la mercadería a nivel local.

Con la autorización del juez civil el gerente-propietario inscribió en el Registro Mercantil el acto constitutivo de la empresa mencionada. Para comenzar obtuvo el Registro Único de Contribuyentes (RUC), dentro de los 30 días hábiles posteriores a la fecha de inicio de actividades.



### 1.1.2. Objetivos de la Empresa

- ? Comercializar materiales de construcción como cemento, perfilera metálica, hierro, tuberías, cubiertas, baldosas cerámicas, sanitarios, etc, a nivel local y nacional.
- ? Brindar el servicio de transporte privado para la conducción de la mercadería a nivel local.

## 1.2. La Empresa

### 1.2.1. Reseña Histórica

Cuando el país atravesaba una dura crisis económica. El desafío institucional de un ciudadano fue más grande llevándolo, el 30 de marzo de 1998, en el cantón Saquisilí a montar un modesto negocio de ferretería; y hoy gracias a la vocación y empeño empresarial se ha convertido en una de las importantes empresas ferreteras dedicada a la comercialización de materiales de construcción de la provincia de Cotopaxi.

Esta empresa es el paradigma de la pequeña ferretería familiar que, a base de mucho trabajo y una constante sintonía con el mercado, ha sabido evolucionar en el tiempo hasta llegar a crear un magnífico modelo de negocio.

Los productos que FERRETSA ofrece a sus consumidores están enfocados a cubrir las más altas expectativas de sus clientes, cumpliendo siempre con los más exigentes estándares de calidad, teniendo como objeto ofrecer una amplia gama de productos provistos por distintos proveedores (CEMENTO CHIMBORAZO C.A, ADELCA S.A, PINTURAS UNIDAS, ROOFTEC ECUADOR S.A, AMANCO, MEGAPLAST S.A, SIKA ECUATORIANA S.A, ETERNIT S.A, entre otros), para la construcción entre los principales productos están cemento, hierro, tuberías, perfilera metálica, baldosas cerámicas, sanitarios, etc.



La mercadería es entregada a costos competitivos y mediante una atención personalizada.

FERRETS A ha conservado sus raíces: la comercialización de materiales de construcción con una imagen llamativa e innovadora, que le ha permitido llegar a sus clientes. Sin embargo el no contar actualmente con procedimientos establecidos que ayuden a que sus operaciones se lleven a cabo con eficiencia y eficacia, ni con un sistema contable, que provea de información financiera confiable para la toma de decisiones oportunas dentro de la empresa, le han impedido cumplir con márgenes de tiempo para la consecución de cifras contables siendo este corto e inflexible; careciendo además de un óptimo servicio de compras para el abastecimiento de los materiales; así como también que presente falencias que si bien es cierto no han sido graves, den lugar a una inadecuada asignación de funciones al personal que en ella se desempeña provocando que la información no se la disponga a tiempo.

### **1.2.2. Estructura Orgánica y Funcional**

Todas las organizaciones, independientemente de su naturaleza o campo de trabajo, requieren un marco de actuación para funcionar. Este marco está constituido por la estructura orgánica, que es la división ordenada y sistemática de sus unidades de trabajo de acuerdo con el objeto de su creación.

Su representación gráfica se conoce como organigrama, que es el método más sencillo para expresar la estructura, jerarquía e interrelación de los órganos que la componen en términos concretos y accesibles.

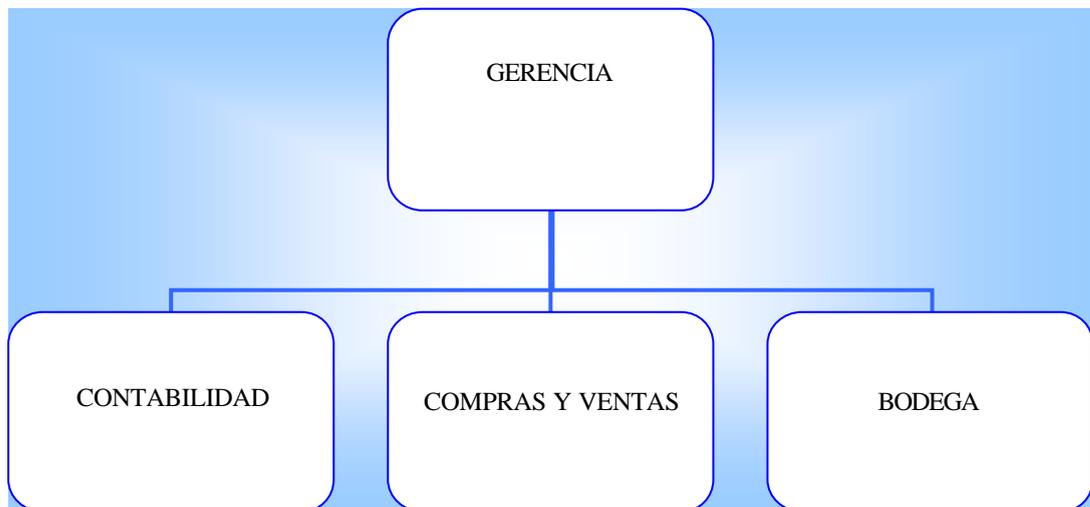
Por ello es importante tener una base de información homogénea, que permita dar unidad y cohesión a este tipo de recursos de la Empresa FERRETS A.



### 1.2.2.1. Organigrama Estructural

“Los organigramas son la representación gráfica de la estructura orgánica de una empresa u organización que refleja, en forma esquemática, la posición de las áreas que la integran, sus niveles jerárquicos, líneas de autoridad y de asesoría.”<sup>6</sup>

En este organigrama, las unidades de la empresa Unipersonal FERRETSA se estructuran de la siguiente forma: Gerencia, Compras y Ventas, y Bodega.



Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: Karol Ordóñez

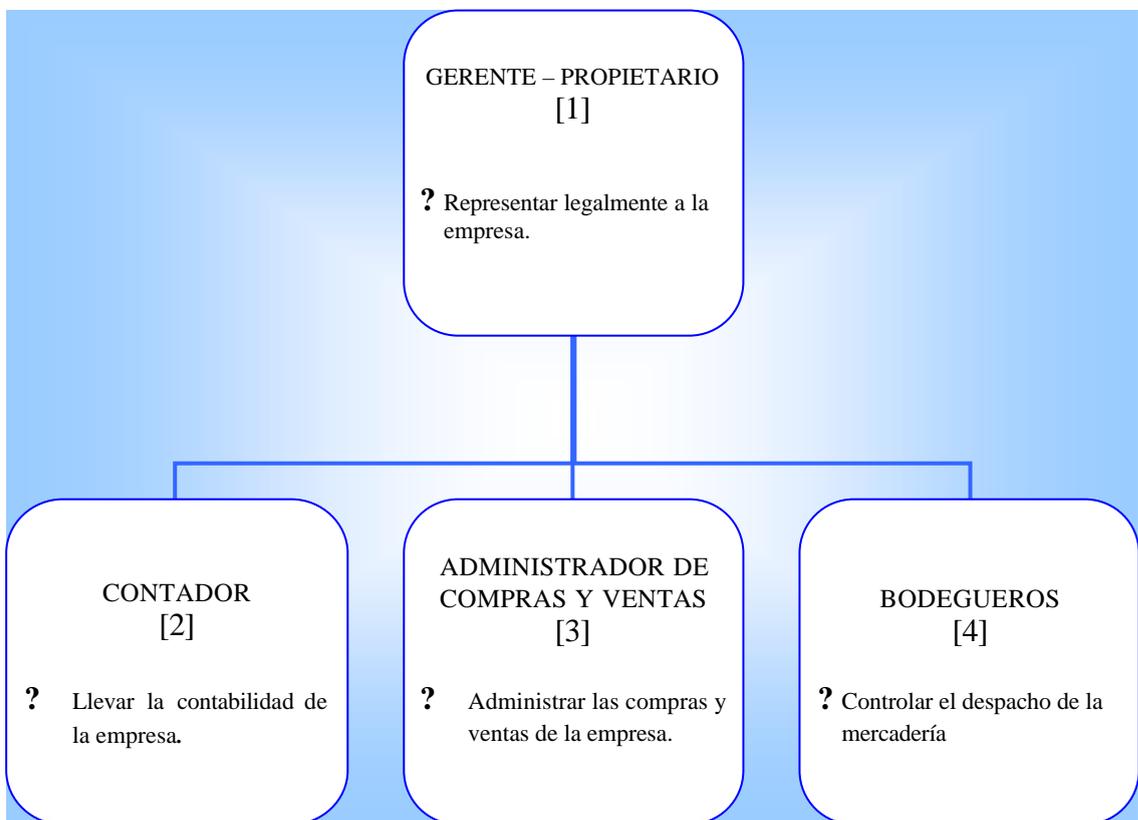
---

<sup>6</sup> FLEITMAN Jack, Negocios Exitosos, McGraw-Hill, 2000, Pág. 246.



### 1.2.2.2. Organigrama Funcional

“Una compañía que está organizada funcionalmente, separa el trabajo sobre la base de pasos, procesos o actividades que se llevan a cabo para obtener un determinado resultado final. Incluyen las principales funciones que tienen asignadas, además de las unidades y sus interrelaciones.”<sup>7</sup>



Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: Karol Ordóñez

<sup>7</sup> Organización de Empresas, Segunda Edición, de Franklin Enrique, Mc Graw Hill, 2004, Pág. 79



Además de las funciones anteriormente descritas, cada funcionario tiene las siguientes funciones y responsabilidades:

**[1] Gerente - Propietario**

- ? Organizar y administrar debidamente la empresa.
  
- ? Cumplir y hacer cumplir la Ley de Empresas Unipersonales de Responsabilidad Limitada y la escritura pública de constitución.
  
- ? Formar parte de las negociaciones de compras.
  
- ? Coordinar y dirigir la logística tanto en compras como en ventas (despachos).
  
- ? Presentar al Fisco y al Municipio: Las Contribuciones Legales, Declaración de Impuestos al valor agregado, el Impuesto a la renta, las Retenciones en la Fuente. Obtener el RUC, la Patente, la Afiliación a la Cámara de Comercio.
  
- ? Llevar y custodiar los archivos contables, administrativos, contratos y otros documentos de la empresa.
  
- ? Analizar los Estados Financieros presentados por la contadora.
  
- ? Elaborar los cheques correspondientes a los pagos de los proveedores conforme se realiza el cobro de la mercadería vendida.
  
- ? Solucionar problemas administrativos.



## **[2] Contador**

- ? Administrar en forma adecuada los recursos financieros de la empresa.
- ? Declarar los impuestos a tiempo y de manera correcta para evitar la realización de sustitutivas a los mismos.
- ? Elaborar las conciliaciones bancarias mensualmente.
- ? Presentar los Estados Financieros al Gerente – Propietario dentro de los noventa días posteriores al término del ejercicio económico.
- ? Realizar el Anexo Transaccional.
- ? Realizar la nómina mensual para el respectivo pago de los salarios a los empleados de la Empresa.

## **[3] Administrador de Compras y Ventas**

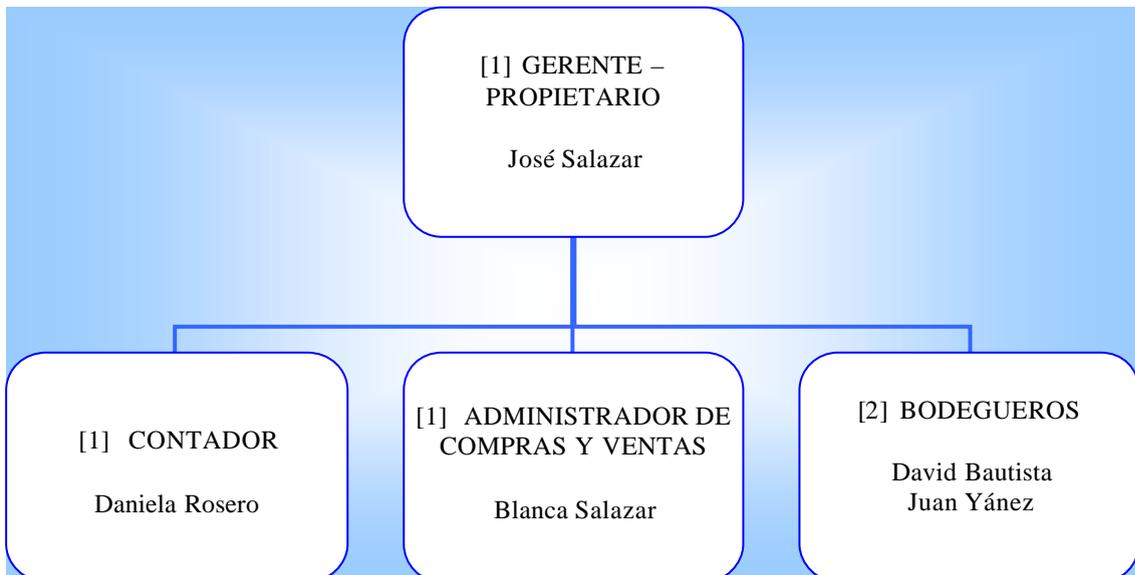
- ? Preparar, registrar y realizar el seguimiento de compras y proveedores.
- ? Llevar registros de las ventas realizadas.
- ? Controlar la facturación y entrega de las mismas a los clientes.
- ? Realizar los documentos necesarios para el respaldo del pago a los proveedores.
- ? Coordinar los cobros de la mercadería vendida.
- ? Manejar los boletines de facturas de manera responsable.
- ? Coordinar la entrega de facturas a los clientes y los tiempos necesarios para el pago de las mismas.



#### [4] Bodegueros

- ? Llevar el control de inventarios y bodegas físicas en el punto de venta.
- ? Supervisar la organización e imagen del local (incluyendo la bodega).
- ? Acomodar, despachar, recibir y solicitar la mercadería.
- ? Reportar al gerente-propietario las ventas mensuales.
- ? Controlar el stock de inventarios.
- ? Transportar la mercadería vendida en casos especiales.

#### 1.2.2.3. Organigrama Personal



Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: Karol Ordóñez

# CAPÍTULO II





## CAPÍTULO II

### 2. Direccionamiento Estratégico

El Direccionamiento Estratégico se fundamenta en la obtención de un aspecto común de la empresa, que permita unificar criterios y prosperar con el ulterior objetivo de satisfacer, oportuna y adecuadamente, las necesidades de clientes y funcionarios de la empresa.

#### 2.1 Misión

Actualmente FERRETSA no presenta una misión establecida, sin embargo se realiza un breve estudio de este importante elemento de la planificación estratégica para su posterior constitución como una propuesta administrativa.

“La misión es el motivo, propósito, fin o razón de ser de la existencia de una empresa u organización porque define:

- ? lo que pretende cumplir en su entorno o sistema social en el que actúa,
- ? lo que pretende hacer, y
- ? el para quién lo va a hacer; y es influenciada en momentos concretos por algunos elementos como: la historia de la organización, las preferencias de la gerencia y/o de los propietarios, los factores externos o del entorno, los recursos disponibles, y sus capacidades distintivas.”<sup>8</sup>

¿Por qué necesitamos una declaración de misión? Porque nos ayudará a mantener claridad y consistencia de propósito, porque proporciona un marco de referencia para todas las decisiones importantes que se tendrán que tomar.

Posibilitará obtener el compromiso de todos a través de una comunicación clara del concepto de negocio de la empresa. También puede servir como documento de relaciones públicas si ha sido preparada adecuadamente ganándonos la

---

<sup>8</sup> Del Artículo: «Definición de Misión», de THOMPSON Iván, Publicado en la Página Web:  
<http://www.promonegocios.net/mercadotecnia/mision-definicion.html>



comprensión y el apoyo de personas externas que sean importantes para el éxito de la organización.

“Una buena misión huye de las frases trilladas que la privan de crédito. Es amplia en su alcance para que permita el estudio y la generación de una vasta gama de objetivos y estrategias factibles sin frenar la creatividad de la gente, pero no significa que sea tan genérica que distinga poco o nada a la empresa.

Una misión bien diseñada no se debe confundir con las metas de la empresa, la misión habla del beneficio que ofrecemos al cliente, se enfoca desde su perspectiva. Es el cliente y solo él quien decide lo que es una organización. Por esta misma razón la misión ha de ser explícita respecto a lo que ofrecerá.”<sup>9</sup>

En este punto, y teniendo en cuenta las anteriores definiciones, se plantea de forma resumida el siguiente concepto de misión:

"La misión es el propósito general o razón de ser de la empresa u organización que enuncia a qué clientes sirve, qué necesidades satisface, qué tipos de productos ofrece y en general, cuáles son los límites de sus actividades; por tanto, es aquello que todos los que componen la empresa u organización se sienten impelidos a realizar en el presente y futuro para hacer realidad la visión del empresario o de los ejecutivos, y por ello, la misión es el marco de referencia que orienta las acciones, enlaza lo deseado con lo posible, condiciona las actividades presentes y futuras, proporciona unidad, sentido de dirección y guía en la toma de decisiones estratégicas.”<sup>10</sup>

Cabe señalar que para que la misión cumpla su importante función, debe:

- ? Definir los principales campos de competencia de la empresa FERRETS A,
- ? Ser motivante.
- ? Enfatizar en las principales políticas a las que la empresa quiere honrar y
- ? Proporcionar a la empresa dirección durante los próximos 10 o 20 años.”

<sup>9</sup> <http://www.monografias.com/trabajos52/valores-mision-vision/valores-mision-vision2.shtml#mision>

<sup>10</sup> <http://www.monografias.com/trabajos52/valores-mision-vision/valores-mision-vision2.shtml#mision>



## 2.2. Visión

FERRETSA, en este momento no posee una Visión que le permita orientar su gestión hacia futuro, y expresar de una manera visionaria cómo quiere que la organización sea percibida por el mundo. En consecuencia, se hace énfasis en el estudio de este aliciente estratégico.

“La visión es una exposición clara que indica hacia dónde se dirige la empresa a largo plazo y en qué se deberá convertir, tomando en cuenta el impacto de las nuevas tecnologías, de las necesidades y expectativas cambiantes de los clientes, de la aparición de nuevas condiciones del mercado, etc.”<sup>11</sup>

¿Qué queremos ser?

La pregunta es una invitación a imaginar el futuro posible para luego tratar de alcanzarlo. Supone evaluar nuestras posibilidades de alcanzar el futuro deseado. La visión es la forma en que se visualiza el presente con proyección de futuro. Es el horizonte hacia el cual se dirigen todas las acciones de la institución. Es la meta a donde queremos llegar al culminar un período determinado de mediano o largo plazo. Una idea clara de la situación futura con objetivos específicos de corto, mediano y largo plazo plantea los siguientes elementos clave:

- ? Posición en el mercado
- ? Tiempo
- ? Ámbito del Mercado
- ? Productos o servicios
- ? Valores y Principios Organizacionales.

---

<sup>11</sup> FLEITMAN Jack, Negocios Exitosos, McGraw Hill, 2006, Pág. 283



### 2.3. Objetivos

Toda organización pretende alcanzar objetivos. Los objetivos son el pilar donde se apoyan las estrategias organizacionales. Por tanto es importante conocer como definirlos para brindar una propuesta eficiente de objetivos y aplicarlos en la empresa FERRETSA.

“Si tenemos en cuenta que un objetivo no es más que la expresión de un deseo mediante acciones concretas para conseguirlo entonces ¿Cómo debemos definir los objetivos?

- Claros: Deben ser claros y concretos sin dar pie a libres interpretaciones.
- Medibles: Formulados de manera que su resultado sea tangible
- Observables: Que se puedan observar, que se refieran a cosas reales.”<sup>12</sup>

Existen muchos tipos de objetivos en una organización y cada uno desempeña una función diferente. “Los objetivos operacionales se distinguen entre ellos principalmente porque designan los fines que se buscan mediante los procedimientos de operación actuales de la organización y explican lo que está intenta. Los objetivos operativos describen resultados medibles específicos y con frecuencia tienen que ver con el corto plazo. Si se comparan con las metas oficiales, se puede decir que son los objetivos reales y expresos.

Los objetivos operativos suelen pertenecer a las tareas primarias que una organización debe desarrollar. Estos objetivos se refieren al desempeño global, funciones de enlace sobre los límites de la organización, mantenimiento, adaptación y actividades de producción. Las metas específicas de cada tarea primaria proporcionan dirección a las decisiones cotidianas y a las actividades departamentales”.<sup>13</sup>

---

<sup>12</sup> <http://www.apuntesgestion.com/2007/10/28/concepto-objetivos/>

<sup>13</sup> RICHARD L DAFT, Teoría y Diseño Organizacional, Sexta Edición, McGraw Hill, 2005, Pág. 48



## 2.4. Políticas

Las políticas son las reglas que se establecen para dirigir funciones y asegurar que estas se desempeñen de acuerdo con los objetivos deseados. Constituyen orientación en diferentes ámbitos para impedir que los empleados desempeñen funciones que no desean y que ponen en peligro el éxito de las funciones específicas.

Las políticas son guías para la acción y sirven para dar respuesta a las cuestiones o problemas que pueden presentarse con frecuencia, y que hacen que los subordinados acudan sin necesidad ante los supervisores para que estos les solucionen cada caso.

En la actualidad, la empresa unipersonal FERRETS A no posee POLÍTICAS.

## 2.5. Estrategias

Actualmente FERRETS A no posee estrategias que le permitan interactuar con el entorno competitivo del sector ferretero y lograr los objetivos organizacionales que se propondrán más adelante.

Para nuestros propósitos los objetivos definen a dónde desea ir la organización y las estrategias establecen cómo llegar.

Según Mitzberg, Quinn y Voger, en el campo de la administración, “una estrategia, es el patrón o plan que integra las principales metas y políticas de una organización, y a la vez, establece la secuencia coherente de las acciones a realizar. Una estrategia bien formulada ayuda a poner orden y asignar, con base tanto en sus atributos como en sus deficiencias internas, los recursos de una organización, con el fin de lograr una situación viable y original, así como anticipar los posibles cambios en el entorno y las acciones imprevistas de los oponentes inteligentes.”



## 2.6. Principios y Valores

FERRETS A debe fomentar sus actividades en los siguientes valores y principios, que serán los cimientos de la empresa, ya que constituirán el punto de partida y establecerán la dirección sobre el cual se va dotando de contenido específico, para ganarse la confianza de los grupos de interés y mejorar en forma constante la actitud de servicio y los productos que ofrece:

### Funcionarios y empleados

Transparencia:

Para que todas las actuaciones de los funcionarios de la empresa FERRETS A se encuentren amparadas en el principio de legalidad y publicidad para el conocimiento de todos en aplicación de los principios de igualdad, moralidad, celeridad, imparcialidad y publicidad, principios rectores de la función administrativa. Y que además, cuenten siempre con toda la información que requieren; adhiriéndose al código de ética y conducta establecida por la sociedad en su desempeño. De tal forma que sean íntegros en todas las decisiones y acciones que tomen.

Rentabilidad:

La rentabilidad caracteriza la eficiencia económica del trabajo que la empresa realiza. Con un modelo de negocio sólido y de futuro se fortalecerá la gestión de la empresa FERRETS A.

Honestidad:

Que implica hacer las cosas a conciencia y con el respaldo de la objetividad e imparcialidad. Siendo veraces al compartir los pensamientos y sentimientos a la vez que demuestren, con el ejemplo, la veracidad de las afirmaciones.



#### Trabajo en Equipo:

Que permita obtener buenos y mejores resultados, ya que al lograr que todos los miembros de la empresa FERRETS A participen, adquirirán un mayor sentido de pertenencia y unirán esfuerzos para que el día a día sea cada vez más enriquecedor en cuanto a las metas propuestas.

“Entre las ventajas esenciales, que presentan el compañerismo y el trabajo en equipo, tanto para los individuos como para la organización, se encuentran:

#### Para los individuos:

- Se comparten los incentivos económicos y reconocimientos profesionales.
- Puede influirse mejor en los demás ante las soluciones individuales que cada individuo tenga.
- Las decisiones que se toman con la participación de todo el equipo tienen mayor aceptación que las decisiones tomadas por un solo individuo.
- El trabajo en grupo permite distintos puntos de vista a la hora de tomar una decisión. Esto enriquece el trabajo y minimiza las frustraciones.

#### Para la empresa:

- Aumenta la calidad del trabajo al tomarse las decisiones por consenso.
- Se fortalece el espíritu colectivista y el compromiso con la organización.
- Se reducen los tiempos en las investigaciones al aportar y discutir en grupo las soluciones.
- Disminuyen los gastos institucionales.
- Existe un mayor conocimiento e información.
- Surgen nuevas formas de abordar un problema.
- Se comprenden mejor las decisiones.
- Son más diversos los puntos de vista.
- Hay una mayor aceptación de las soluciones.”<sup>14</sup>

---

<sup>14</sup> [http://es.wikipedia.org/wiki/Trabajo\\_en\\_equipo](http://es.wikipedia.org/wiki/Trabajo_en_equipo)



### *Cientes*

Calidad:

La presencia de la calidad es algo esencial para cuidar que la oferta de productos y servicios, y la atención al cliente, sea siempre la más adecuada a las necesidades de la empresa FERRETSA.

Servicio al cliente:

Un buen servicio al cliente puede llegar a ser un elemento promocional para las ventas de la empresa FERRETSA.

Atraer un nuevo cliente es aproximadamente seis veces más caro que mantener uno. Consciente o inconsciente, el comprador siempre está evaluando la forma como la empresa hace negocios, cómo trata a los otros clientes y cómo esperaba que le trataran a él.

### *Sociedad*

Contribución:

Para alcanzar con la sociedad una relación de confianza a través de la contribución hacia todos los estamentos sociales, con políticas concretas de solidaridad, atención medioambiental e integración.

Respeto al Medioambiente:

Actuar en armonía con el entorno ecológico, promoviendo la conservación de la naturaleza, requerimiento básico para lograr mejores condiciones de vida en el futuro.

# CAPÍTULO III





## CAPÍTULO III

### 3. Análisis Situacional

#### 3.1. Análisis Interno

##### 3.1.1. Áreas

FERRETS A, es una empresa que desempeña actividades de comercio en el mercado, como es la comercialización y distribución de materiales de construcción, los principales clientes de la empresa están insertos en el sector de la construcción de la provincia de Cotopaxi y sus alrededores.

La Gerencia es la principal instancia ejecutiva, técnica y administrativa, por lo tanto le corresponde ejercer funciones de dirección, supervisión, gestión y coordinación con los demás órganos dependientes. El Gerente-Propietario de la empresa FERRETS A es el encargado de tomar las decisiones del día a día, controlar al personal del local, analizar las necesidades de stock de la empresa para realizar los pedidos a nivel local como a nivel nacional; tiene la responsabilidad total de la empresa como representante legal en consecuencia debe estar pendiente de los trámites legales y su obligación con los organismos pertinentes (IESS, SRI, Superintendencia de Compañías, Cámara de Comercio de Latacunga).

El desempeño interno de la empresa tiene como características, las ventas al por mayor y al detal, para lo cual cuenta con un Administrador de compras y ventas quien atiende las necesidades del cliente en el punto de venta y vía telefónica en caso de los clientes frecuentes de la empresa.

El Administrador de compras y ventas es el encargado de manejar todos los asuntos referentes a manejo de dinero, desembolsos, pagos, recuperación de créditos otorgados, control de auxiliares bancarios, control de la contabilidad diaria y reportes contables semanales.



Además está encargado de la atención al cliente tanto en el local como vía telefónica para asesorarle en sus necesidades de compra; además emite las facturas de venta y pro formas. Se encarga de realizar los pedidos de compras locales para mantener un stock de inventario mínimo y para suplir los pedidos de los clientes.

El contador es la persona capaz de proporcionar la información financiera confiable de la empresa, a través de la estructuración de un sistema de procesamiento de operaciones adecuado, para que el Gerente-Propietario tome a tiempo las decisiones mas acertadas.

El contador de la empresa FERRETSA se encarga de llevar la contabilidad, ingresos diarios de las facturas, registros de desembolsos, reportes de compras, reportes de ventas, movimientos de chequera, declaraciones de impuestos y emite los estados financieros.

El área de bodega está constituida por 2 bodegueros quienes se encargan de realizar los inventarios físicos de mercadería, organizar la bodega en orden de códigos; adicionalmente es el encargado de realizar los depósitos bancarios, cobros a clientes que poseen crédito, realizar todos los trámites que la empresa le encomienda y el transporte de mercadería a los clientes especiales.

### **3.2. Análisis Externo**

La compra y venta de bienes del sector Ferretero está inmersa en los sectores construcción, comercial, producción, artesanal, financiera, por requerir diferentes insumos y productos para atender su necesidad de funcionamiento e inversión; aspectos sobre los que estará basado nuestro análisis externo.



### 3.2.1. Influencias Macroeconómicas

Los resultados y eventos macroeconómicos más importantes de la actividad del país, se basan en la interpretación de los datos económicos, políticos y sociales, los mismos que serán analizados con datos proporcionados por el Banco Central del Ecuador, Superintendencia de Compañías, Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC), Ministerio de Finanzas y otras instituciones del sector público.

#### 3.2.1.1. Factor Político

El año 2008 ha sido catalogado como un año político de cambios, este se ha centrado básicamente en la ejecución de programas y políticas de carácter social, impulso a la Asamblea Nacional Constituyente, reposicionamiento internacional, además de realizar un cambio en las prioridades económicas. Un año destacado por la eliminación de la tercerización.

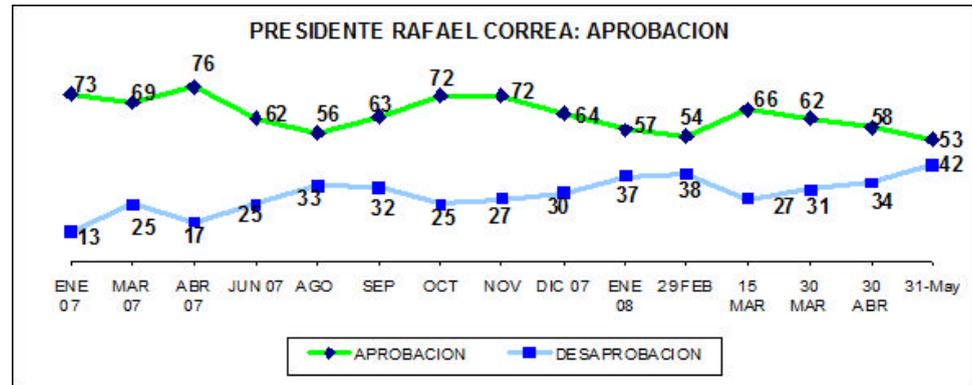
Rafael Vicente Correa Delgado (Guayaquil, 6 de abril de 1963) es el actual Presidente de la República del Ecuador. En la segunda vuelta electoral, efectuada el 26 de noviembre de 2006, ganó la presidencia junto a su candidato a vicepresidente Lenin Moreno. Obtuvo el 56,67% de los votos válidos, mientras que Álvaro Noboa obtuvo 43,33% de los votos. Su mandato comenzó el 15 de enero de 2007 y concluiría el 15 de enero de 2011. De concluir su mandato, sería el primer presidente desde 1996, que hubiese culminado en el Ecuador con su mandato constitucional.

"Su gobierno se inició en enero de 2007 con el 73% de aprobación y 68% de credibilidad, y alcanzó el nivel más alto (76%) con ocasión de la consulta popular del 15 de abril de 2007. En agosto bajó este indicador al 56% y se recuperó al 72% en octubre tras el triunfo de su movimiento



político que alcanzó 80 de los 130 escaños de la Asamblea Constituyente. Desde ese mes el mercado descenso al 54% registrado el 29 de febrero de 2008, repuntó al 66% el 15 de marzo tras la defensa de la soberanía nacional que lideró el Presidente frente a la incursión del ejército de Colombia que abatió a las FARC acampadas en territorio ecuatoriano. No obstante, la aprobación volvió a caer al 62% a fines de marzo, al 58% el 30 de abril y al 53% el 31 de mayo. La credibilidad que bajó hasta el 48% en febrero, repuntó al 59% en marzo, para nuevamente bajar al 53% en abril y 48% en mayo de este año.

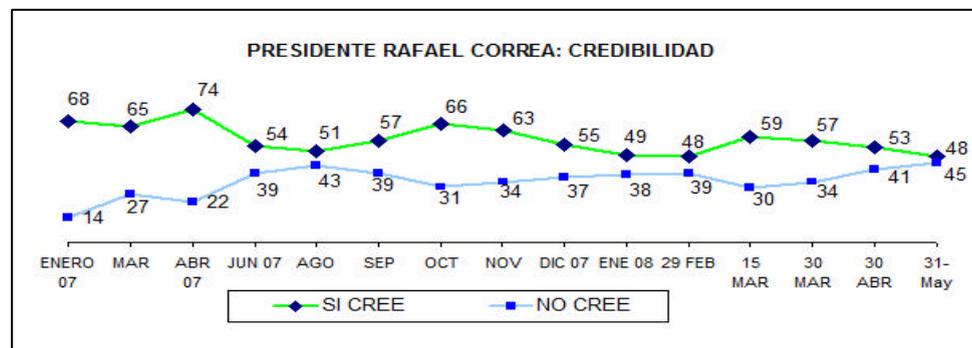
Gráfico N° 1: Aprobación del Presidente Rafael Correa Enero07-Mayo08



Fuente: Cedatos/ Gallup/ Internacional

Elaboración: Cedatos

Gráfico N° 2: Credibilidad del Presidente Rafael Correa Enero07-Mayo-08



Fuente: Cedatos/ Gallup/ Internacional; encuesta urbana tomada entre el 29 y 31 de mayo de 2008, con entrevista en hogares a 1216 adultos en Quito y Cuenca (Sierra), Guayaquil, Manta y Portoviejo (Costa) y Puyo y Lago Agrio (Amazonía). Nivel de confianza, 95%; margen de error de +/- 3.3% para resultados nacionales

Elaboración Cedatos



Entre las razones para la baja en el nivel de aprobación y credibilidad del mandatario, la población menciona a las siguientes:

- ? El empeoramiento de la economía familiar y la falta de control del crecimiento de los precios. El 97% considera que los precios han aumentado con relación al año anterior.
- ? El 62% opina que ahora es más difícil conseguir empleo y que las resoluciones de la Asamblea en cuanto al mercado laboral y abolición de la tercerización han repercutido en un mayor desempleo y subempleo. La población opina que el Presidente ha influido en estas decisiones de la Asamblea.
- ? Según el 76% de la población la tranquilidad ha disminuido en comparación al año anterior, y aduce que es insuficiente el control a la delincuencia que hace el gobierno.
- ? Los ecuatorianos opinan que el Presidente Correa no ha variado su estilo personal de confrontación, su dominio sobre la Asamblea.”<sup>15</sup>

#### **3.2.1.1.1. Asamblea Constituyente**

Es un organismo que tiene como función reformar la Constitución. “De acuerdo a algunos textos de Ciencias Políticas y Sociales se define como la reunión de personas, representantes del pueblo, que tienen a su cargo dictar la ley fundamental de organización de un Estado o modificar la existente”. En este entendido, la asamblea constituyente se constituye en un mecanismo representativo y democrático para la reforma total o parcial de la constitución.

“La Asamblea Nacional Constituyente de Ecuador convocada por el Presidente Rafael Correa, e instalada el 30 de noviembre del 2007 en Montecristi, en la provincia de Manabí, tiene el propósito de reformar la Constitución actual y reestructurar el régimen de instituciones públicas. Los 130 asambleístas que sean elegidos el

---

<sup>15</sup> <http://cedatos.com.ec/contenido.asp?id=57>



26 de agosto del 2008 y la conformen tienen a cargo realizar reformas que aborden los siguientes temas:

- ? Derechos Fundamentales y Garantías Constitucionales
- ? Organización, Participación Social y Ciudadana
- ? Estructura e Instituciones del Estado
- ? Ordenamiento Territorial y Asignación de Competencias
- ? Recursos Naturales y Biodiversidad
- ? Trabajo, Producción e Inclusión Social
- ? Mesa de Régimen de Desarrollo
- ? Justicia y Lucha contra la Corrupción
- ? Soberanía, Relaciones Internacionales e Integración
- ? Legislación y Fiscalización

El texto de la nueva Constitución será aprobado mediante un referéndum aprobatorio.

Actualmente el presidente de la Asamblea es Fernando Cordero, nombrado después de la renuncia presentada el 27 de junio de 2008 por el expresidente de la Asamblea Alberto Acosta; renuncia efectuada por divergencias con el presidente de la república Rafael Correa.”<sup>16</sup>

La aceptación a la Asamblea presenta una tendencia a la baja. El 62% con que inició en noviembre bajó al 34% en marzo, con un ligero repunte al 37% en abril y una nueva baja al 35% en mayo. La credibilidad en los asambleístas bajó del 57% en noviembre al 28% en marzo, 26% en abril y 25% en mayo de 2008.

La mayoría de ecuatorianos desapruueba que la Asamblea haya dejado al final la elaboración de la nueva constitución y se siente frustrada frente a los asambleístas que han incumplido sus

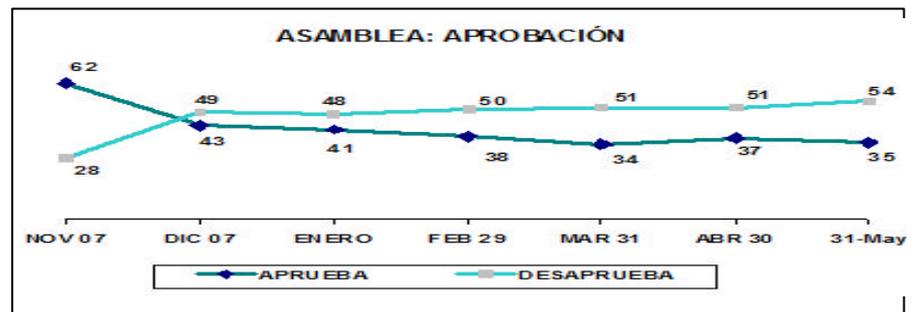
---

<sup>16</sup> [http://www.elcomercio.com/noticiaEC.asp?id\\_noticia=201059&id\\_seccion=3](http://www.elcomercio.com/noticiaEC.asp?id_noticia=201059&id_seccion=3)



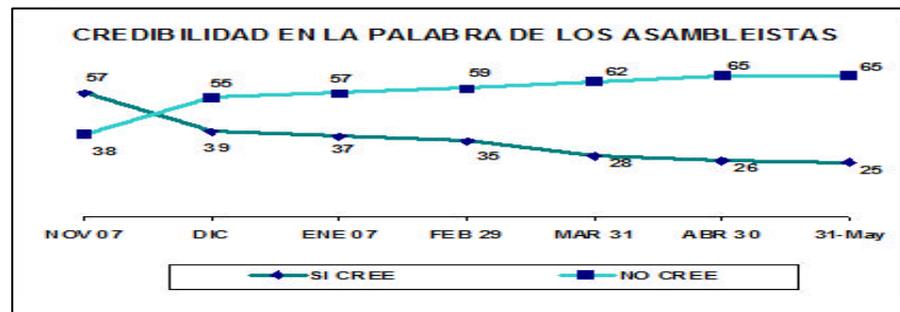
promesas de campaña de bajar el costo de la vida, dar empleo y crédito, mejorar la educación, salud y vivienda, combatir la delincuencia y la corrupción. Estas prioridades de las familias ecuatorianas más bien se han agravado según las estadísticas proporcionadas por CEDATOS.

**Gráfico N° 3: Aprobación de la Asamblea Constituyente Enero07-Mayo-08**



Fuente: Cedatos  
Elaboración Cedatos

**Gráfico N° 4: Credibilidad en la palabra de los Asambleístas Enero07-Mayo-08**



Fuente: Cedatos/ Gallup/ Internacional; encuesta urbana tomada entre el 29 y 31 de mayo de 2008. Nivel de confianza, 95%; margen de error de + / - 3.3%.  
Elaboración: Cedatos

Existen algunas reformas que son importantes mencionarlas para un normal desenvolvimiento de la empresa FERRETS A en su mercado, incluyéndose las siguientes en la Ley Reformatoria para la Equidad Tributaria en el Ecuador:



Ley Reformatoria para la Equidad Tributaria en el Ecuador.

“REFORMAS AL CAPITULO VI DE LA LEY 2001-41” publicada en el Suplemento del Registro Oficial No. 325, 14 de mayo del 2001.

Art. 79.- Cámbiese el título del capítulo VI de la Ley de Régimen Tributario Interno por el de “CONTABILIDAD Y ESTADOS FINANCIEROS”; y, sustitúyase el inciso primero del Art. 19 de la Ley de Régimen Tributario por el siguiente:

“Art. 19.- Obligación de llevar contabilidad.- Están obligadas a llevar contabilidad y declarar el impuesto en base a los resultados que arroje la misma todas las sociedades. También lo estarán las personas naturales y sucesiones indivisas que al primero de enero operen con un capital o cuyos ingresos brutos o gastos anuales del ejercicio inmediato anterior, sean superiores a los límites que en cada caso se establezcan en el Reglamento, incluyendo las personas naturales que desarrollen actividades agrícolas, pecuarias, forestales o similares.”

***Cuadro No.1: Obligación de llevar contabilidad (Tabla con los límites que se establecen en el Reglamento)***

<b>OBLIGACIÓN DE LLEVAR CONTABILIDAD</b>	
<b>Sociedades</b>	<b>Hayan sido superiores a US\$</b>
Que operen con un capital propio que al inicio de las actividades económicas o al 1o. de enero de cada ejercicio impositivo	60.000
Cuyos ingresos brutos anuales de sus actividades del ejercicio fiscal inmediato anterior	100.000
Cuyos costos y gastos anuales imputables a la actividad empresarial del ejercicio fiscal inmediato anterior	80.000

Fuente: Ley de Equidad Tributaria  
Elaboración: Karol Ordóñez



Por cuanto la empresa transporta mercadería (materiales de construcción) en el caso de clientes especiales, se menciona la reforma a los impuestos sobre los vehículos, ya que puede influenciar en el normal desenvolvimiento de la empresa.

“REFORMAS AL CAPÍTULO I “IMPUESTO SOBRE LA PROPIEDAD DE LOS VEHÍCULOS MOTORIZADOS” DE LA LEY 2001-41 publicada en el Suplemento del Registro Oficial No. 325, 14 de mayo del 2001. ”

Art. 154.- Sustitúyase el artículo 5 de la Ley 2001-41 por el siguiente:

“Art. 5.- Tarifa.- Sobre la base imponible se aplicará la tarifa contenida en la siguiente tabla:

**Cuadro No. 2: Tabla Base imponible sobre la propiedad de los vehículos motorizados**

BASE IMPONIBLE		TARIFA	
Desde US\$	Hasta US\$	Sobre la Fracción Básica US\$	Sobre la Fracción Excedente (%)
0	4.000	0	0.5
4.001	8.000	20	1.0
8.001	12.000	60	2.0
12.001	16.000	140	3.0
16.001	20.000	260	4.0
20.001	24.000	420	5.0
24.001	En adelante	620	6.0

Fuente: Ley de Equidad Tributaria  
Elaboración: Ley de Equidad Tributaria.



### 3.2.1.2. Factor Económico

#### 3.2.1.2.1. Inflación

La inflación se define como el cambio porcentual del nivel general de precios en un período determinado.

La inflación es medida estadísticamente a través del Índice de Precios al Consumidor del Área Urbana (IPCU), a partir de una canasta de bienes y servicios demandados por los consumidores de estratos medios y bajos, establecida a través de una encuesta de hogares.

*Cuadro No. 3: Inflación anual, acumulada y mensual de mayo y junio de 2008*

<b>INFLACIÓN</b>	<b>may-08</b>	<b>jun-08</b>
	<b>%</b>	<b>%</b>
Anual	9,29	9,69
Acumulada	6,28	7,09
Mensual	1,05	0,76
Índice de Precios al Consumidor General	107,36	117,76

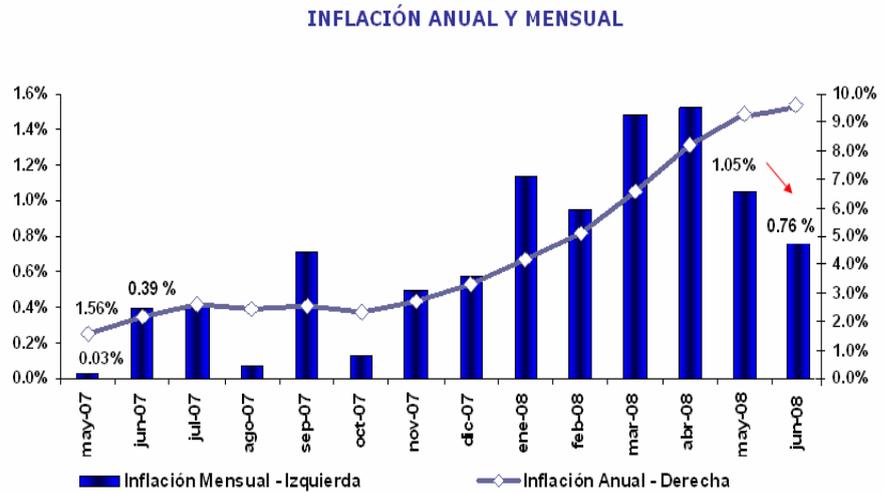
Fuente: Banco Central del Ecuador e INEC

Elaboración: Karol Ordóñez

Para el mes de junio de 2008 la inflación mensual fue de 0.76 %, ésta es inferior a la registrada en mayo (1.05 %) y mayor a la de junio del año 2007, mes en el cual se experimentó una inflación de 0,39%. En relación a la inflación de los meses de junio de los últimos dos años, la inflación actual registra un valor más alto. (Gráfico N° 5).



*Gráfico N° 5: Comparación de la inflación mensual desde mayo de 2007 hasta junio de 2008*



Fuente: Banco Central del Ecuador e INEC  
Elaboración: Karol Ordóñez

*Cuadro No. 4: Inflación anual, acumulada y mensual desde mayo de 2007 hasta junio de 2008*

Periodo	Inflación Mensual	Inflación Anual
	%	%
may-07	0,03	1,56
jun-07	0,39	2,19
jul-07	0,42	2,58
ago-07	0,07	2,44
sep-07	0,71	2,58
oct-07	0,13	2,36
nov-07	0,50	2,70
dic-07	0,57	3,32
ene-08	1,14	4,19
feb-08	0,94	5,10
mar-08	1,48	6,56
abr-08	1,52	8,18
may-08	1,05	9,29
jun-08	0,76	9,69

Fuente: Banco Central del Ecuador e INEC  
Elaboración: Karol Ordóñez



Según el INEC, el índice mensual de junio es el más bajo del año 2008, pues en enero fue de 1,14%, en febrero llegó a 0,94, en marzo a 1,48 y en abril fue de 1,52%. (Cuadro N° 4)

La inflación anual (de junio de 2007 a junio de 2008) se ubicó en 9,69%, mientras que ese mismo indicador en mayo fue de 9,29%. La inflación acumulada entre enero y junio de este año llegó al 7,09%, mientras que hasta mayo fue de 6,28%.

Por otra parte, el Instituto indicó que el costo de la canasta básica familiar en junio se situó en 506 dólares, mientras que el salario mínimo mensual se mantuvo en 373 dólares.

Desde septiembre de 2007 hasta abril de 2008, aumentó el precio en una vivienda tipo en un 27.26%, debido al incremento de los materiales utilizados para su construcción. Si antes una casa costaba 35.000 dólares, ahora cuesta 44.450.

Rubén Martínez, presidente de la Cámara de Construcción de Cuenca considera que el costo de los áridos, arena, grava, ripio y piedra han tenido un incremento debido a la situación climática, lo que imposibilita una explotación normal de los ríos de los que se obtienen estos materiales.

Sin embargo otro factor que influye también es la especulación, especialmente en el precio de los ladrillos, tubos, bloques, etc, que son materiales más trabajados.

En cuanto al precio del cemento se ha mantenido desde fines de 2007, debido a la política del presidente Correa de controlar el costo de este material.



Pero un tema que preocupa y escapa del control local es el del hierro, que desde noviembre de 2007 hasta ahora aumentó en un 37%.

Existen 15 empresas a nivel mundial que controlan el hierro, la explotación de minas, y además hay una sobre demanda de países como China e India lo que hace que este material suba de valor.

Esto preocupa seriamente porque el hierro es un material básico en la construcción, lo que imposibilitará cristalizar proyectos de vivienda tipo popular que estén al alcance de la población.

También ocasiona que obras que se hacen en el país, como pavimentación de calles también eleven su precio, lo que llevará a que el frentista tenga que pagar un mayor valor por estas obras.

Rubén Martínez hizo un llamado al Gobierno para que ponga mano dura a través del Ministerio de Industrias en evitar la exportación de chatarra, que posibilita a través de su fundición hacer lingotes y volver a reproducir varillas de hierro, lo cual evitaría de alguna manera a que el costo se dispare.

También las autoridades locales deben hacer controles a la especulación de materiales áridos. Espera que Ley de Minería que se está tratando en la Asamblea Constituyente ponga de alguna manera freno a este tipo de especulación.

La inflación afecta directamente a todos los mercados producto de ello es la inestabilidad en los precios como el hierro y el acero; situación que limita las inversiones y esto podría acarrear limitaciones para el incremento de las ventas de la empresa



FERRETS A especialmente en los mencionados productos y sus derivados como clavos, perfilaría metálica, entre otros; provocando una disminución en las utilidades.

También por el lado externo podría disminuir la demanda de algunos bienes (materiales de construcción), ya que el sector ferretero y el de construcción es un dependiente del comportamiento de la inflación.

Igualmente, como producto del incremento del precio de los materiales de construcción se produce un fenómeno que afecta a las fuentes de trabajo, toda vez que éstas se reducen e impiden el debido flujo de dinero a la economía de quienes se dedican a esta actividad productiva.

#### **3.2.1.2.2. Producto Interno Bruto**

El PIB está compuesto por la sumatoria de toda la producción de bienes y servicios.

Los componentes: Consumo de las familias (C), Inversión de nuevo capital (I), Consumo del gobierno (G), Exportaciones (NX). La división del PIB entre todos los habitantes del país se llama PIB – PER CÁPITA. Este índice indica como los habitantes del país están contribuyendo a la producción.

En nuestro país la población tiene un mayor crecimiento que el PIB, lo que significa que hay menor producción. Un aumento del PIB equivale a un aumento del PIB per cápita. El PIB debe crecer más rápido que la población para que el PIB per cápita aumente y las condiciones de vida mejoren.



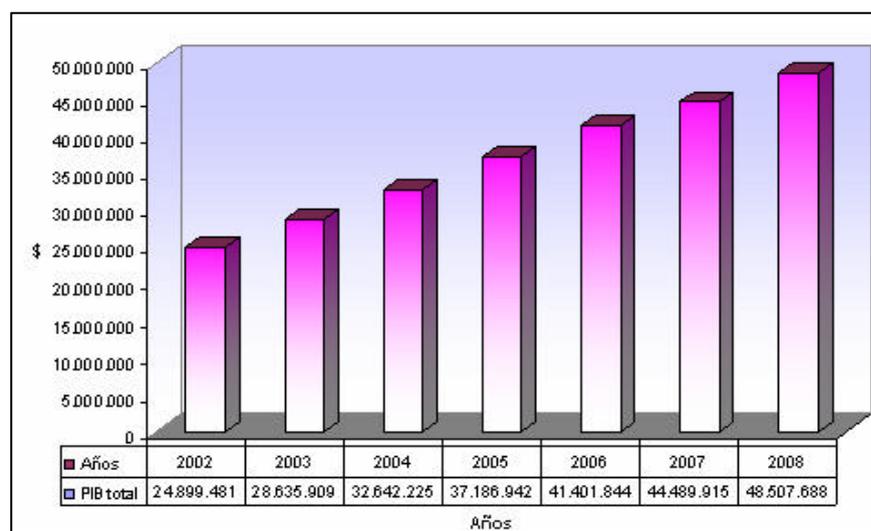
*Cuadro No. 5: Inflación anual, acumulada y mensual desde mayo de 2007 hasta junio de 2008*

PRODUCTO INTERNO BRUTO PETROLERO Y NO PETROLERO

Años	2002	2003	2004	2005 (sd)	2006 (p)	2007 (prev)	2008 (prev)
<b>Miles de dólares</b>							
PIB ramas petroleras	2.088.213	2.767.453	3.885.317	5.304.086	6.455.201	6.768.141	7.645.000
PIB ramas no petroleras	20.090.130	23.082.896	25.671.606	28.439.093	32.031.959	34.622.642	37.583.070
Otros elementos del PIB	2.721.138	2.785.560	3.045.168	3.055.170	2.914.684	3.099.132	3.279.618
PIB total	24.899.481	28.635.909	32.642.225	37.186.942	41.401.844	44.489.915	48.507.688
<b>Estructura porcentual (miles de dólares de 2000)</b>							
PIB ramas petroleras	11,1	11,4	14,2	13,4	12,3	10,8	10,4
PIB ramas no petroleras	77,2	77,1	74,0	73,8	75,5	76,8	77,0
Otros elementos del PIB	11,8	11,5	11,7	11,9	12,2	12,4	12,6
PIB total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
<b>Tasas de variación anual (miles de dólares de 2000)</b>							
PIB ramas petroleras	-4,4	6,7	35,0	-0,2	-4,6	-9,8	0,3
PIB ramas no petroleras	3,9	3,5	3,6	5,8	6,2	4,4	4,6
Otros elementos del PIB	17,0	0,9	9,6	8,0	7,0	4,1	5,8
PIB total	4,2	3,6	8,0	6,0	3,9	2,6	4,2
(sd) cifras semidefinitivas.							
(p) cifras provisionales							
(prev) cifras de previsión.							

Fuente: Banco Central del Ecuador (Boletín Estadístico Banco Central N° 1876)  
Elaboración: Karol Ordóñez

*Gráfico N° 6: Crecimiento del PIB Total en millones de USD.*



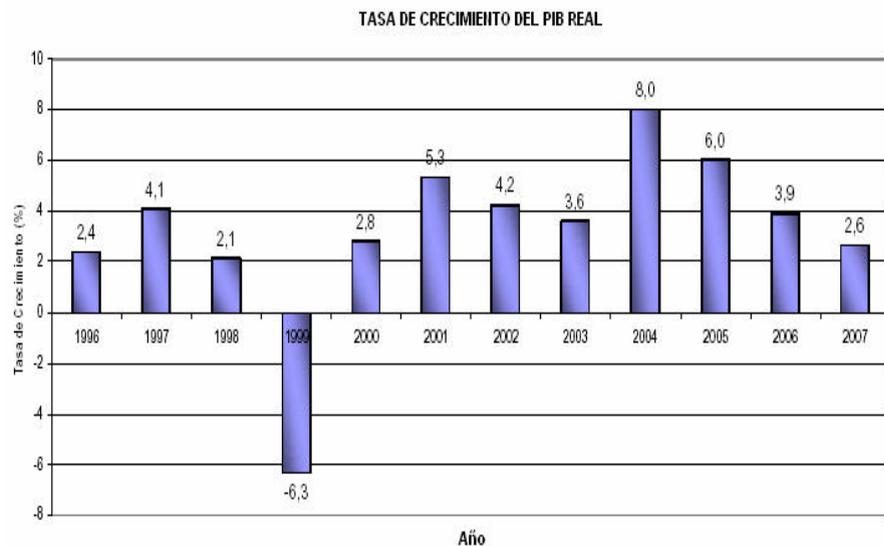
Fuente: Banco Central del Ecuador  
Elaboración: Karol Ordóñez



En esta evolución se observa que la economía ecuatoriana ha mejorado y se ha ido incrementando el PIB del país; esta recuperación inició después de la fuerte crisis de 1.999; como se puede apreciar existe un crecimiento del PIB año tras año, la línea de tendencia indica que este crecimiento continuará a través del tiempo; ahora analizando el comportamiento del petróleo, se observa que existe un promedio de participación del 10.4% en relación al PIB, y tiende a crecer con la construcción del oleoducto de crudos pesados y además con la situación de continuo aumento de los precios del petróleo debido a los acontecimientos del medio oriente.

En lo referente al Producto Interno Bruto Real, según cifras del banco central, en el año 2007 este llegó a USD 22.126.622 millones, lo que significó un crecimiento del 2.65%, una de las tasa más pequeñas de la región, en tanto que para el año 2008 se prevé una tasa de crecimiento de 4.25% alcanzando un valor aproximado de USD 23.066.808 millones.

**Gráfico N° 7: Tasa de crecimiento del PIB real**



Fuente: BCE, datos de cierre del año 2007, reportados en 01/2008  
Elaboración: Autor



En cuanto a las proyecciones del crecimiento del PIB por tipo de industria, para el 2008 se estima importantes niveles de participación en el PIB de estas industrias como: comercio al por mayor y menor (11.84%), industria manufacturera excluyendo refinación de petróleo (9.16%), construcción (8.71%).

En base a dichas proyecciones podemos decir que la industria de comercio es la que más alimenta a la economía ecuatoriana.

Según el Banco Central de Ecuador (BCE), el 14,93% de ese sector generará el Producto Interno Bruto (PIB) del país.

Por otro lado, el sector de la construcción del PIB tendrá una dinámica positiva. (Cuadro N° 6)

**Cuadro No. 6: Producto Interno Bruto por Industria de Construcción y Comercio al por mayor y menor.**

<b>Industria</b>	<b>Construcción</b>	<b>Comercio al por mayor y menor</b>
<b>Periodo</b>		
<b>MILES DE DÓLARES</b>		
1999	893.529	2.376.000
2000	1.126.869	2.483.362
2001	1.662.436	3.346.611
2002	2.029.857	3.579.841
2003	2.136.745	3.776.396
2004	2.680.057	3.998.987
2005 (sd)	3.099.723	4.402.323
2006 (p)	3.481.567	4.827.922
2007 (prev)	3.783.767	5.264.403
2008 (prev)	4.222.722	5.743.442
<b>TASAS DE VARIACIÓN ANUAL</b> <b>(miles de dólares de 2000)</b>		
1999	-24,91	-11,17
2000	18,31	3,81
2001	19,69	4,82
2002	20,03	1,76
2003	-0,65	3,49
2004	4,02	3,86
2005 (sd)	7,35	5,23
2006 (p)	2,01	4,60
2007 (prev)	4,50	5,03
2008 (prev)	7,00	4,62

Fuente: Banco Central del Ecuador  
Elaboración: Karol Ordóñez



Aunque los cálculos para este año reflejan que la construcción será el sector que en mayor cuantía se expandirá, algo que es beneficioso a su vez para el sector ferretero, y de hecho para la empresa unipersonal FERRETS A, los constructores han mostrado su preocupación por el crecimiento de los precios de los materiales de construcción, especialmente en el precio del hierro, incremento que se debe a la gran demanda que existe en China, debido al elevado índice de construcción planificado. Es la nación que más toneladas de hierro capta a nivel mundial. Se afirma también que el alza de precios en este sector se debe a la constante elevación del valor del barril de petróleo.

### **3.2.1.2.3. Tasas de Interés**

- **Tasa de Interés Activa**

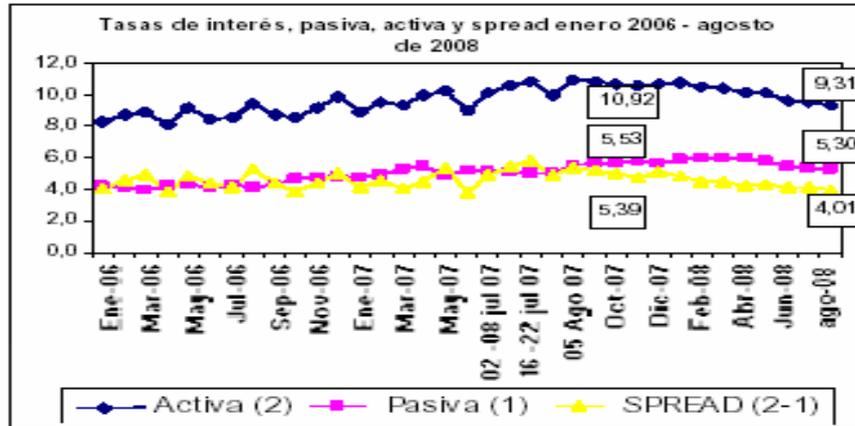
La Tasa de Interés Activa es el precio que cobra una persona o institución bancaria o crediticia por el dinero que presta a través de los diferentes tipos de servicios de crédito.

En base a la información emitida por el Banco Central y La Superintendencia de Bancos y Seguros, en el mes de agosto de 2008 la tasa activa referencial cae en  $-0.21$  puntos porcentuales al pasar de  $9.52\%$  en julio del 2008 a  $9.31\%$  en el mes de agosto. (Gráfico No. 8)

La Tasa de Interés Activa influye en los costos de los créditos que la empresa realice, para cubrir una posible iliquidez o para adelantar los pagos a sus proveedores cuando el cliente se tarda en cancelar por la mercadería comprada.



*Gráfico N° 8: Tasas de interés, pasiva, activa y spread enero 2006- agosto 2008*



Fuente: BCE / Superintendencia de Bancos y Seguros  
Elaboración: MF / SCM

*Cuadro No. 7: Tasa de interés activa mayo 2007- septiembre-2008.*

FECHA	VALOR
Septiembre-30-2008	9.31 %
Agosto-06-2008	9.31 %
Julio-16-2008	9.52 %
Mayo-05-2008	10.14 %
Abril-03-2008	10.17 %
Marzo-19-2008	10.43 %
Febrero-06-2008	10.50 %
Enero-02-2008	10.74 %
Diciembre-10-2007	10.72 %
Noviembre-30-2007	10.55 %
Octubre-31-2007	10.70 %
Septiembre-30-2007	10.82 %
Agosto-05-2007	10.92 %
Julio-29-2007	9.97 %
Julio-22-2007	10.85 %
Julio-15-2007	10.61 %
Julio-08-2007	10.12 %
Julio-01-2007	9.79 %
Junio-29-2007	10.12 %
Junio-24-2007	8.99 %
Junio-17-2007	9.87 %
Junio-10-2007	10.73 %
Junio-03-2007	9.35 %
Mayo-27-2007	10.26 %

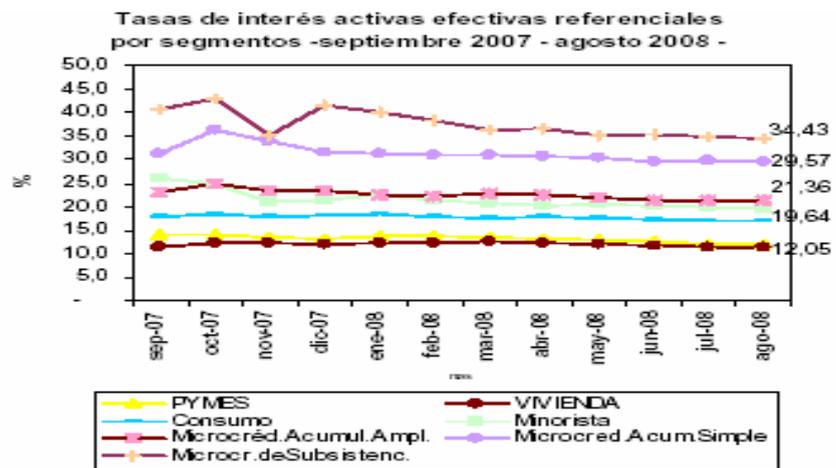
Fuente: Banco Central del Ecuador  
Elaboración: Karol Ordóñez



También influye en el caso de que su propietario desee ampliar su negocio para surtirlo de una mayor diversificación de productos que satisfagan las necesidades del cliente; para lo cual, por el costo de la mercadería que se demanda (hierro, cemento) en una ferretería en especial para obras de construcción; se ven en la necesidad de apoyarse con un crédito para su adquisición. De igual manera, si se desea renovar la infraestructura del local, de ampliarlo o en el mejor de los casos montar sucursales.

• **Tasas de interés efectivas por segmentos**<sup>17</sup>

*Gráfico N° 9: Tasas de interés activas efectivas referenciales por segmentos - septiembre 2007 – agosto 2008*



Fuente: BCE/ Superintendencia de Bancos y Seguros  
 Elaboración: MF/SCM

La tasa activa efectiva vigente referencial para PYMES disminuye en  $-0.05$  puntos porcentuales al pasar de  $12.10\%$ , en julio del 2008, a  $12.05\%$  en agosto del 2008.

La tasa activa efectiva vigente referencial para el crédito comercial corporativo disminuyó en  $-0.21$  puntos porcentuales al pasar de  $9.52\%$  en julio a  $9.31\%$  en agosto del 2008. En cuanto a crédito a la vivienda, la tasa de interés referencial disminuyó en  $-0.14$

<sup>17</sup> Las tasas de interés activas efectivas máximas para cada segmento definidos en el art. 8 del capítulo VIII del Título: Sistema de Tasas de Interés, corresponderán a la tasa promedio ponderada por monto, en dólares (USD), de las operaciones de crédito concedidas en cada segmento, en las cuatro semanas anteriores a la última semana completa del mes en que entrarán en vigencia, multiplicada por un factor a ser determinado por el Directorio del Banco Central del Ecuador.



puntos porcentuales al pasar de 11.47% en julio del 2008 a 11.33% en agosto del mismo año.

Finalmente, en relación al micro crédito de acumulación ampliada, la tasa de interés referencial disminuye en -0.04 puntos porcentuales pasando de 21.40% en julio del 2008 a 21.36% en agosto.

#### • Tasa de Interés Pasiva

La Tasa de Interés Pasiva, es el porcentaje que se recibe por un depósito en dinero en una institución bancaria o crediticia.

En el mes de agosto del 2008, la tasa pasiva referencial se redujo en -0.06 puntos porcentuales al pasar de 5.36% en julio a 5.30% en agosto. (Gráfico N° 8)

*Cuadro No. 8: Tasa de interés pasiva junio2007- septiembre2008.*

FECHA	VALOR
Septiembre-30-2008	5.29 %
Agosto-06-2008	5.30 %
Agosto-06-2008	5.30 %
Julio-16-2008	5.36 %
Mayo-05-2008	5.86 %
Abril-03-2008	5.96 %
Marzo-19-2008	5.96 %
Febrero-06-2008	5.97 %
Enero-02-2008	5.91 %
Diciembre-10-2007	5.64 %
Noviembre-30-2007	5.79 %
Noviembre-30-2007	5.79 %
Octubre-31-2007	5.63 %
Septiembre-30-2007	5.61 %
Agosto-05-2007	5.53 %
Julio-29-2007	5.07 %
Julio-22-2007	5.02 %
Julio-15-2007	5.16 %
Julio-08-2007	5.21 %
Julio-01-2007	5.20 %
Junio-24-2007	5.23 %
Junio-17-2007	5.12 %
Junio-10-2007	5.10 %
Junio-03-2007	5.64 %

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaboración: Karol Ordóñez



Una importante parte de los fondos de la empresa son depositados en la cuenta corriente de la misma; influyendo de esta manera la tasa pasiva en el rendimiento de la utilidad depositada en el banco, además que ésta tasa sirve de referencia para verificar si la rentabilidad de la empresa es mayor a la que se obtendría invirtiendo en una entidad financiera.

#### **3.2.1.2.4. ICE-Construcción**<sup>18</sup>

Como la demanda inmobiliaria sigue manteniendo un ritmo sostenido, aunque inferior al de los años anteriores, es mejor que lo proyectado, lo que lleva a una leve mejora en el sector Construcción.

Dentro de los mayores avances, cabe destacar el aumento del optimismo del sector Construcción, el cual aumentó desde 41.4 puntos en mayo hasta 48,3 puntos en el mes de junio de 2008. Para el mes de julio fue de 17 puntos.

Con excepción de la evolución de los precios de los insumos para la construcción y de los niveles de empleo, el resto de variables contribuyeron positivamente al desempeño del ICE de este sector.

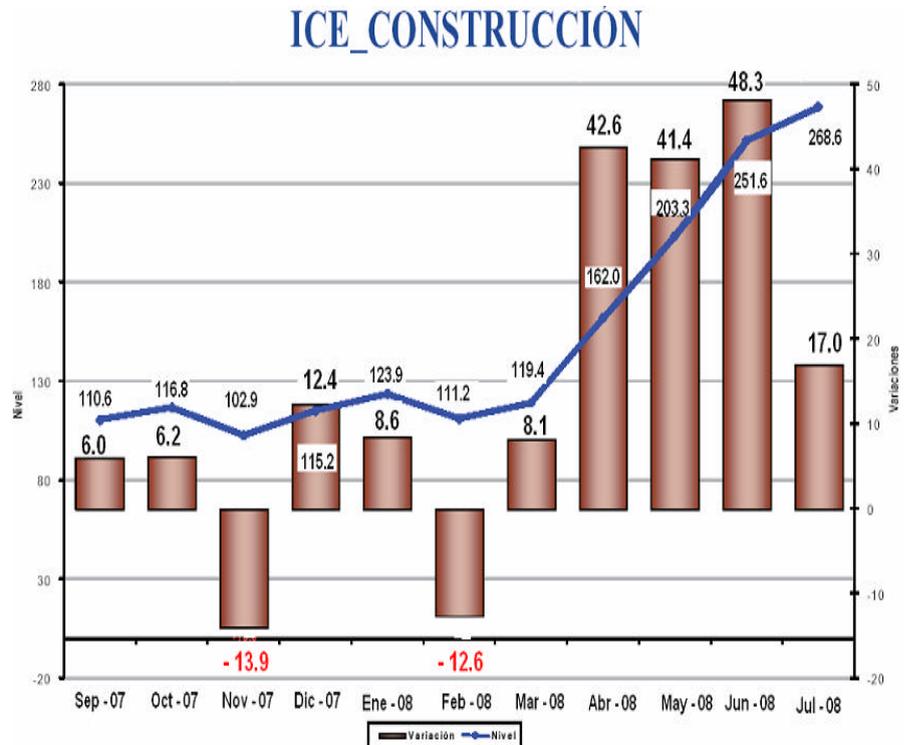
Por otro lado, se debe señalar que al igual que el mes anterior el incremento del índice en julio se explica en gran medida, por las respuestas entregadas por parte de las empresas de mayor tamaño (que tiene un peso importante dentro de la muestra), ya que reportaron que se encuentran ejecutadas obras de gran tamaño, en el país. Así, el índice se ubicó en 268.6 puntos.

---

<sup>18</sup> Las variables usadas para el cálculo del ICE del sector construcción son: La demanda laboral (en el presente mes y en el siguiente); el valor total planillado (en el presente mes y en el siguiente); el volumen de construcción (en el presente mes y en el siguiente) y la situación de negocio. El Estudio de Opinión Empresarial realizado por el BCE, se centra en analizar a las empresas de mayores ventas de los sectores: industria, comercio, servicios y construcción. para de esta manera obtener información de las compañías que marcan tendencias en estos sectores.



Gráfico N° 10: Índice de Confianza Empresarial-Construcción



Fuente: Banco Central del Ecuador  
Elaboración: Karol Ordóñez

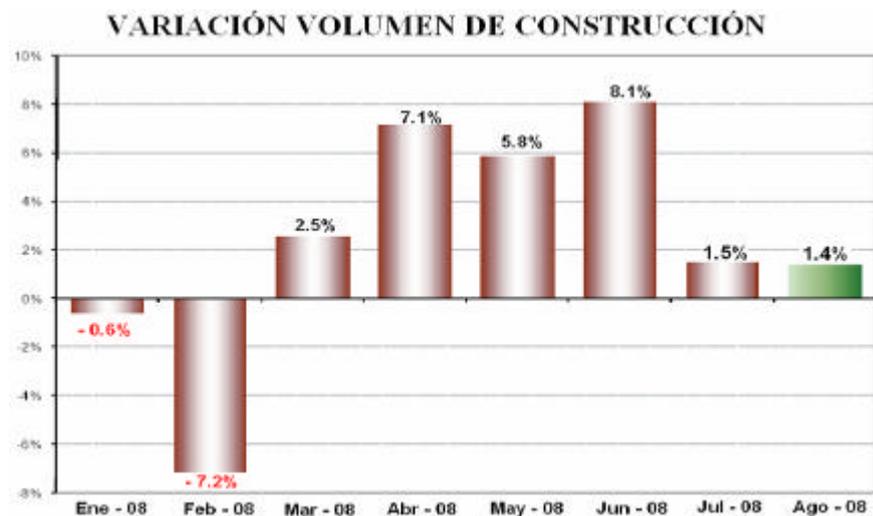
### 3.2.1.2.5. Volumen de Construcción

En base a la información emitida por el Banco Central del Ecuador en su estudio empresarial muestra que el volumen de la construcción creció en junio en 8.1% superior al 5.8% en el mes de mayo, siendo este el crecimiento más elevado del año actual. Este resultado señala un escenario alentador para los meses siguientes, especialmente para las empresas constructoras de mayor tamaño, que estarían ejecutando la construcción de obras rezagadas.



Para el mes de julio el volumen de construcción se situó, en 1.5%, siendo este crecimiento el menor de los últimos cinco meses. Sin embargo este resultado señala la continuación del crecimiento del volumen de la construcción de los últimos meses. Para el mes de agosto los empresarios esperan que el volumen de construcción mejore en 1.4%, pues tendrían pendientes contratos para la realización de obras rezagadas de infraestructura, especialmente del sector público.

*Gráfico N° 11: Variación volumen de construcción*



Fuente: Banco Central del Ecuador  
Elaboración: Banco Central del Ecuador

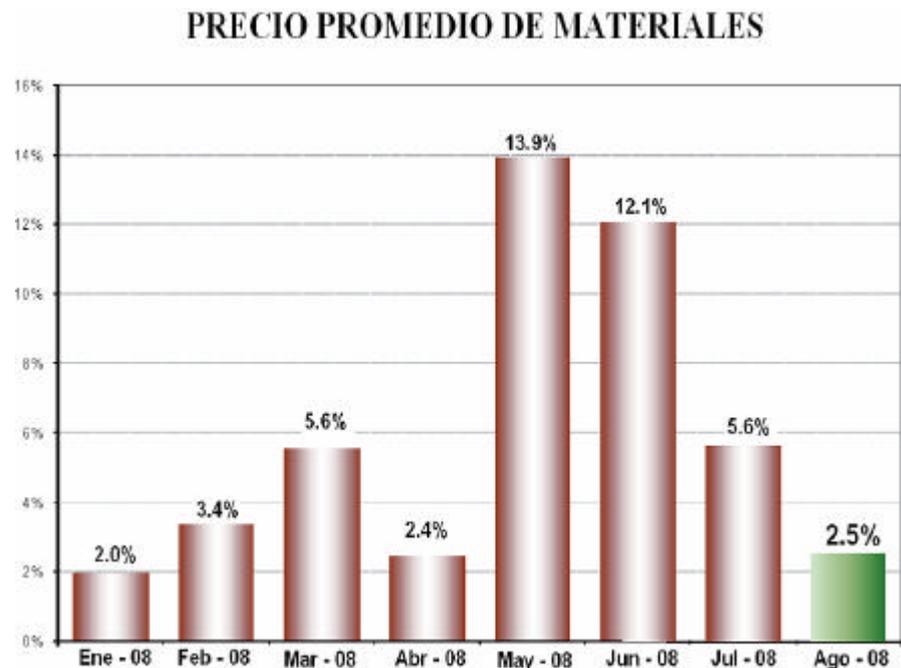
### **3.2.1.2.6. Precios de Materiales de Construcción**

El crecimiento del precio de los insumos en el sector construcción mostró un comportamiento desacelerado en el mes de julio comparado con los primeros 6 meses de 2008, cuyo comportamiento por el contrario fue alcista. Según el estudio empresarial del Banco Central del Ecuador los empresarios encuestados del sector construcción y ferretero manifiestan que esta variable habría disminuido en 5.6% en el mes de julio, comparada al mes de junio de 2008 que llegó a 12.1%.



Sin embargo de lo anterior, las perspectivas para agosto según los empresarios del sector, señalan que los precios de los insumos se incrementarían a un menor ritmo (2.5%).

*Gráfico N° 12: Variación en precios de materiales de construcción*



Fuente: Banco Central del Ecuador  
Elaboración: Banco Central del Ecuador

Uno de los principales motivos por los que el acero y los productos derivados de este producto suben es debido a la exportación de chatarras a otros países provocando así que sectores como el ferretero, campo de acción de la empresa FERRETSA, se vea afectado por esta alza en los precios de los materiales de construcción. Y si continúa esta situación, con seguridad habrá un impacto negativo en el crecimiento de este sector, y en el desarrollo del país. Por ello, es importante que el Gobierno Nacional tome en consideración los siguientes aspectos:



? La prohibición a la exportación de chatarra, por ser un artículo de primera necesidad en la elaboración de productos básicos de la construcción.

? La eliminación de aranceles para la importación de equipos y maquinaria que se utiliza en la construcción, al igual que de acero en barras y palanquillas.

? Exoneración del pago del IVA en los materiales básicos de construcción afectados (acero, cemento, insumos eléctricos e hidrosanitarios, etc.).

### **3.2.1.3. Factor Social**

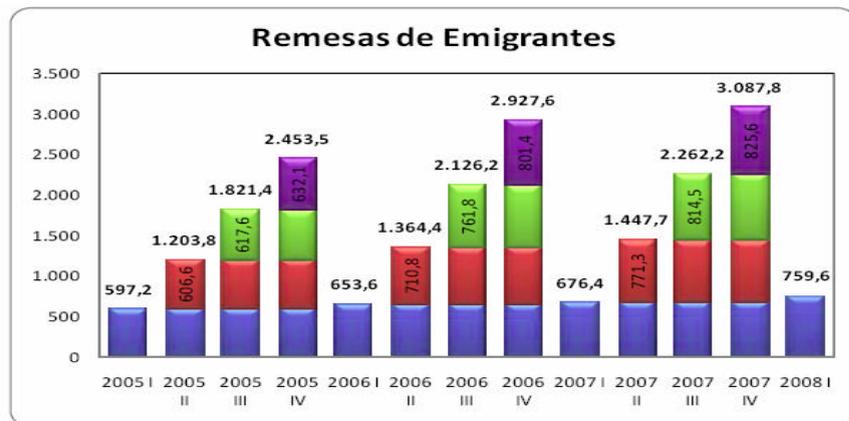
#### **3.2.1.3.1. Migración**

Las remesas de los migrantes son el segundo rubro de ingreso de divisas al país desde el año 2000. Este rubro representa el 15.1 por ciento del ingreso total nacional; supera al turismo, camarón y banano.

Según el Banco Central del Ecuador, los ecuatorianos residentes en el extranjero enviaron más de 1.400 millones de dólares durante el primer semestre de este año 2008. En el primer trimestre de 2008, \$ 759,6 millones de remesas de emigrantes se recibieron en el Ecuador; cifra superior a la registrada en el primer trimestre del año 2007 que fue de \$ 676,4 millones de remesas de emigrantes. No obstante, la cifra de este primer trimestre es inferior a la de los tres últimos trimestres de 2007. (Gráfico N° 13 y Cuadro N° 9)



*Gráfico N° 13 y Cuadro N° 9: Remesas de emigrantes del trimestre de 2005 – al primer trimestre de 2008.*



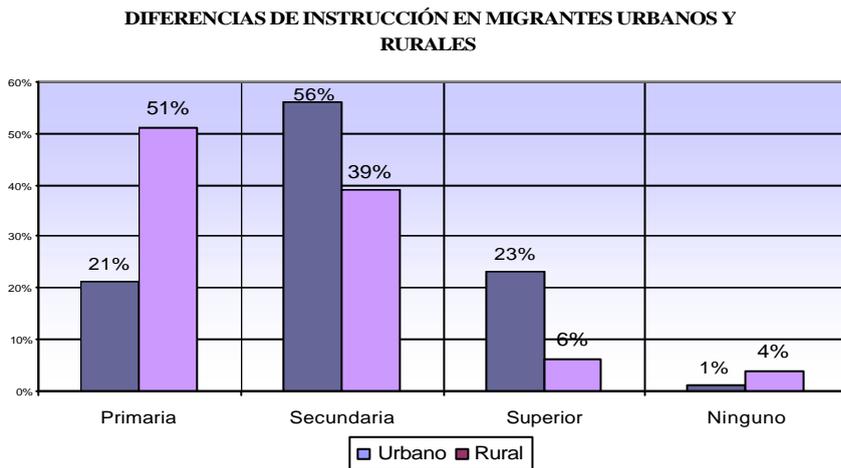
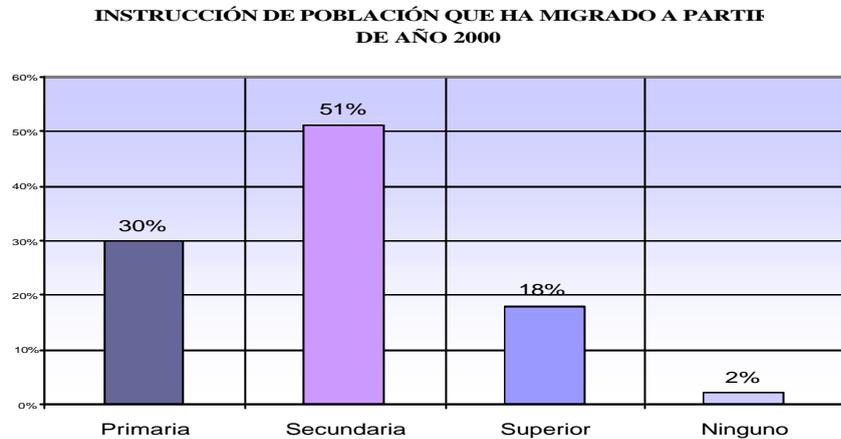
Periodo	Remesas de emigrantes	Inversión directa
2005 I	597,2	209,5
2005 II	606,6	-148,9
2005 III	617,6	186,9
2005 IV	632,1	246
2006 I	653,6	-86,1
2006 II	710,8	-14,9
2006 III	761,8	225,2
2006 IV	801,4	146,6
2007 I	676,4	229,4
2007 II	771,3	58,6
2007 III	814,5	185,5
2007 IV	825,6	-295
2008 I	759,6	n/d

Fuente: Banco Central del Ecuador  
 Elaboración: Karol Ordóñez

Según la Encuesta de Condiciones de Vida 2006, alrededor de 15,5% de los hogares ecuatorianos recibe remesas, de los cuales 76% se encuentra en las ciudades y 24% en el campo. La instrucción de los emigrados urbanos es mayor que la de los emigrados rurales. Entre 2000 y 2006, 56% de los emigrados urbanos tenía instrucción secundaria y 23% tenía instrucción superior. En cambio, en ese período, 51% de los emigrados rurales tenía instrucción primaria y 39% tenía instrucción secundaria. Las remesas se distribuyen principalmente en los estratos sociales medios. De hecho, 85% de hogares que reciben remesas no son pobres.



*Gráfico N° 14: Población que ha emigrado a partir de año 2000 por razones de trabajo y aún no ha retornado.*

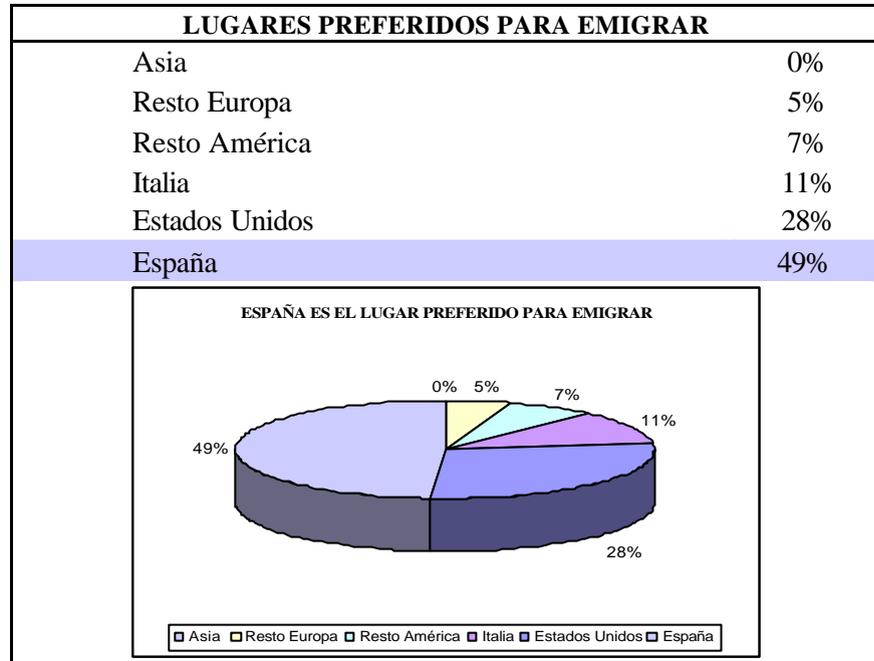


Fuente: ECV-2006, INEC  
Elaboración: Karol Ordóñez

España es el lugar preferido para emigrar, seguido de EEUU. La mayor parte de emigrantes salen de Cañar y Loja. Las remesas son la segunda fuente de ingresos para el Ecuador, después de las exportaciones petroleras. En 2007, las remesas de los trabajadores ecuatorianos alcanzaron \$ 3.088 millones, 5,5%, más que en 2006. Cuenca y Quito fueron las ciudades que más remesas recibieron en 2007 (10,5% y 10% de las remesas totales respectivamente).



Gráfico N° 15: Porcentaje de preferencia de lugares para emigrantes a partir del año 2000.



Fuente: INECM ENEMDU SEPTIEMBRE 2007

Elaboración: Karol Ordóñez

Cuadro N° 10: Incidencia de emigración laboral por mil habitantes.

EMIGRACIÓN LABORAL (EN CAÑAR 59 DE CADA 1.000 HAB. EMIGRÓ)	
Provincia	Incidencia por mil habitantes
Cañar	59,8
Loja	36,8
Azuay	33,8
El Oro	22,5
Pichincha	21,3
Guayas	17,7
Tungurahua	17,7
Imbabura	12,9
Amazonía	12,9
Manabí	10,6
Los Ríos	7,4

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaboración: Karol Ordóñez



*Cuadro N° 11: Características de migrantes y receptores de remesas (%)*

CARACTERÍSTICAS DE MIGRANTES Y RECEPTORES DE REMESAS (%)				
Género	Hombre 50,6%		Mujer 49,4%	
Edad	0-18 años	19-24 años	25-49 años	50 años y más
	10,3	33,1	53,7	2,9
Educación	Primaria	Secundaria	Superior	Ninguna
	29,8	50,8	17,7	1,7
Migrantes jefes de hogar	Sí		No	
	18,7		81,4	
Migrantes que dejaron menores de edad	Sí		No	
	43,1		56,9	
Porcentaje de hogares con migrantes por etnia	Indígena	Mestizo	Blanco	Afro ecuator
	4,5	5,8	6,8	4,7
Hogares que reciben remesas	Sí		No	
	15,5		84,5	
Monto de remesas mensuales por etnia del jefe de hogar	Indígena	Mestizo	Blanco	Afro ecuator
	\$140,2	\$120,3	\$114,0	\$89,6

Fuente: Banco Central del Ecuador  
Elaboración: Karol Ordóñez

Después de la dolarización de nuestra economía en el gobierno de Jamil Mahuad, se dio un “boom de emigración”, pues nuestros compatriotas emigraron como nunca antes hacia Estados Unidos, Italia, Alemania, Holanda y especialmente a España. El principal destino de las remesas que ellos envían lideran el sector de la construcción; situación que favorece en gran medida a la empresa FERRETSA, al estar ligado este sector directamente con el sector ferretero.

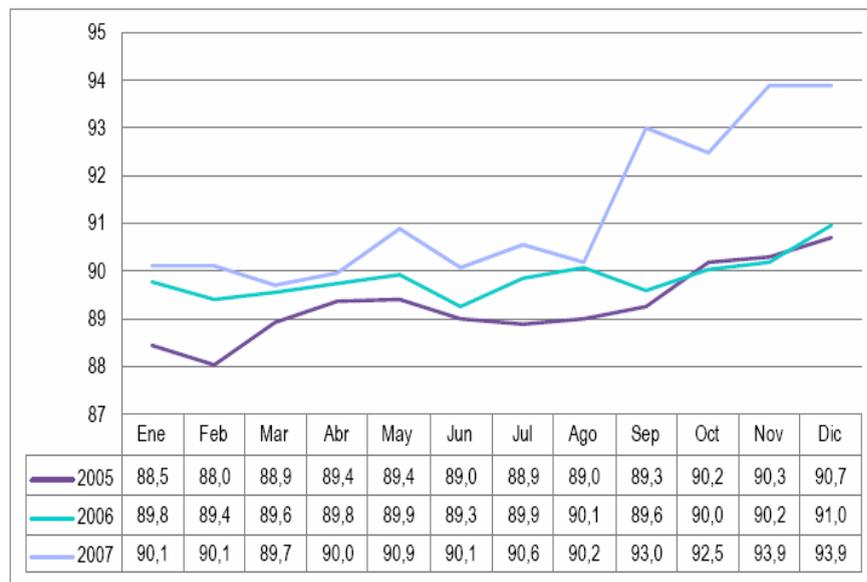
“Un buen número de ecuatorianos residentes en el extranjero tienen el anhelo de regresar algún día a su país que los vio nacer, y optan por construir para ello sus viviendas en territorio ecuatoriano; generando así una demanda importante en productos de ferretería. Esto lo hemos palpado en el 10% de nuestras ventas que son producto de estas remesas, nos menciona el gerente-propietario de la empresa”



### 3.2.1.3.2. Empleo

Durante el año 2007, Ecuador tuvo el mayor nivel de ocupación de los últimos años, medido a través de los resultados obtenidos en las principales ciudades del país Quito, Guayaquil y Cuenca, con una tasa de ocupación global <sup>19</sup> en noviembre de 93,9%, superior a la de los años 2005 y 2006 que presentaron niveles medios anuales de 89,3% y 89,9% respectivamente. Como se observa en el (Gráfico N° 15), hasta agosto de 2007 la tasa de ocupación había mantenido un nivel muy similar al de 2006 sin embargo, a partir de septiembre se produce un fuerte incremento en la misma.

*Gráfico N° 16: Tasa de ocupación global nacional en (%)*



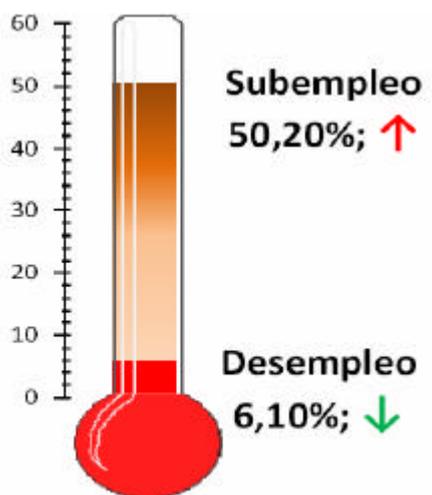
Fuente: Banco Central del Ecuador  
Elaborado por: Karol Ordóñez

<sup>19</sup> La tasa de ocupación global es el porcentaje que resulta del cociente entre el total de ocupados (PO) y la población económicamente activa (PEA). TPB= (PO / PEA) x 100



### 3.2.1.3.3. Desempleo y Subempleo <sup>20</sup>

Gráfico N° 17: Porcentaje de Subempleo y Desempleo



Fuente: Cámara de Industriales de Pichincha  
Elaborado por: Autores

Con respecto al primer trimestre del 2008, los desempleados y subempleados (1'231.486), asentados en Guayaquil, Quito, Cuenca, Machala y Ambato, se les complicará ocupar una plaza de trabajo formal. Las estadísticas lo demuestran: el mercado laboral se contrae, pues el desempleo a abril es de (7,93%) subió 1,1 puntos porcentuales respecto al mes precedente, mientras que el subempleo se ubicó en 44,14%. Era de esperarse que las expectativas de lo que iba a suceder con la eliminación de la tercerización hayan provocado que algunos empresarios prefieran despedir a algunos trabajadores antes de que se apruebe dicha ley, esa actitud es lo que más influyó en el incremento del desempleo en abril. El incremento es resultado de las políticas aplicadas por el Gobierno, y que las perspectivas no son halagadoras, pues con la eliminación de la tercerización, el subempleo crecerá.

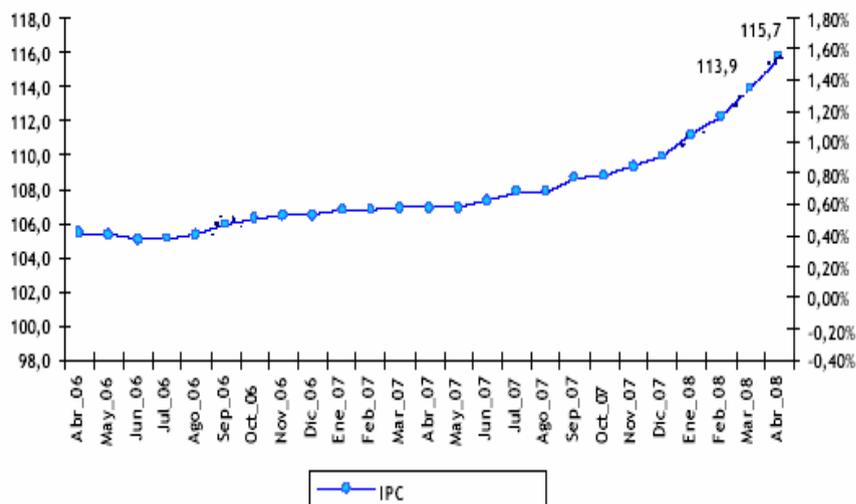
<sup>20</sup> El subempleo existe cuando la ocupación que tiene una persona es inadecuada relativa a la duración y a la productividad del trabajo dentro de determinadas normas o a otra ocupación posible, teniendo en cuenta la calificación profesional (formación y experiencia profesionales).



### 3.2.1.3.4. Índices de precios al Consumidor (IPC) y las Canastas Analíticas

El IPC para el mes de abril de 2008 se fija en 115.66, mayor que el índice registrado en marzo del presente año (113,93). El (Gráfico N° 17), muestra la trayectoria del IPC desde abril de 2006 hasta abril de 2008.

Gráfico N° 18: Evolución del Índice de Precios al Consumidor



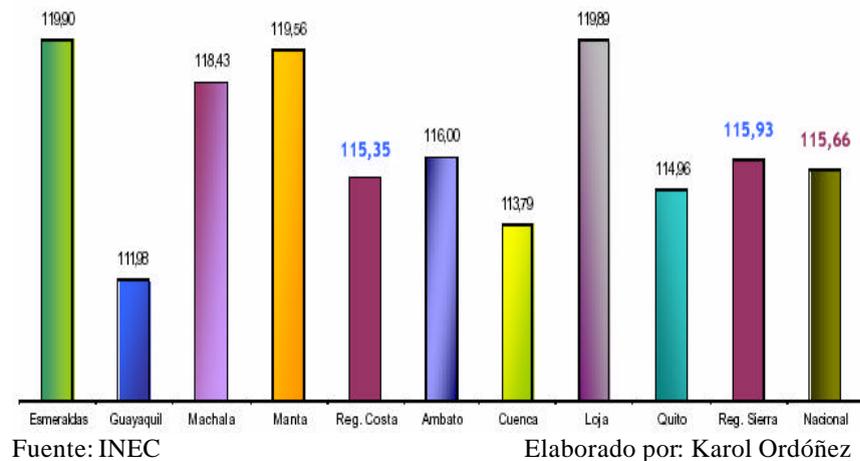
Fuente: INEC

Elaborado por: Karol Ordóñez

El IPC por región y ciudad se detalla en el (Gráfico N° 18). Entre la región Costa y Sierra, ésta última tiene un IPC de 115.93, mientras que la Costa 115.35. Entre las ciudades que superan el total nacional y regional se citan: Esmeraldas (119,90), Loja (119.89), Manta (119.56), Machala (118.43) y Ambato (116.00). Por otro lado aquellas ciudades que presentan un IPC inferior al nacional son Quito, Cuenca y Guayaquil con 114, 96, 113,79 y 111,98 respectivamente.



Gráfico N° 19: Índice de Precios al Consumidor por región y ciudad



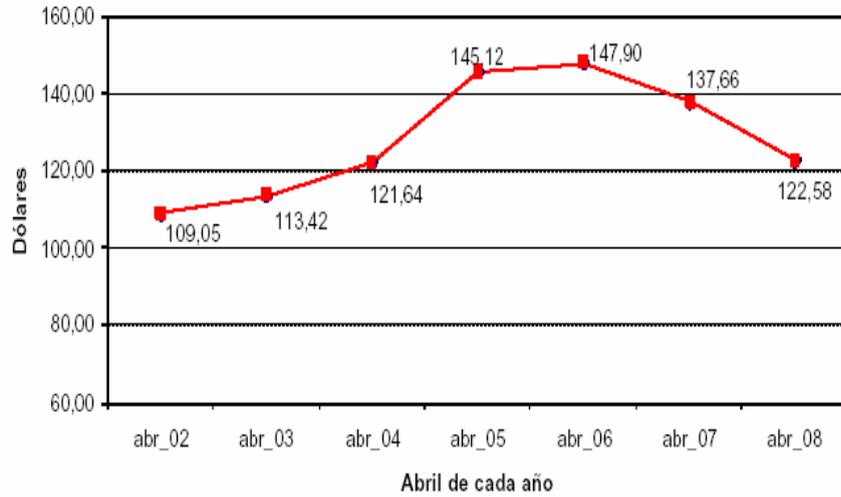
El análisis del IPC debe integrar las canastas analíticas, las mismas que contrastan el ingreso de una familia con respecto a aquello que tendrían que adquirir en una canasta referente para subsistir durante el mes.

Se distinguen dos tipos de canastas: la básica familiar en la que se incluyen 75 productos, y la básica vital que contiene 73 artículos. El ingreso mínimo que se considera para el mes de abril es de 373.34 dólares en una familia constituida por 4 miembros con 1.6 colectores de ingresos de una remuneración básica unificada. Desde el mes de enero se incorporó los incrementos salariales decretados por el gobierno.

En este mismo periodo, la canasta básica familiar se fijó en 495.82 dólares; lo cual implica una restricción presupuestaria de 122.58 respecto al ingreso promedio, mostrando un aumento del mismo en 6.99 dólares con respecto a la restricción en consumo del mes anterior. En tanto que la canasta básica vital se determinó en 349.7 dólares, con un excedente de 23.64 dólares respecto del ingreso familiar.



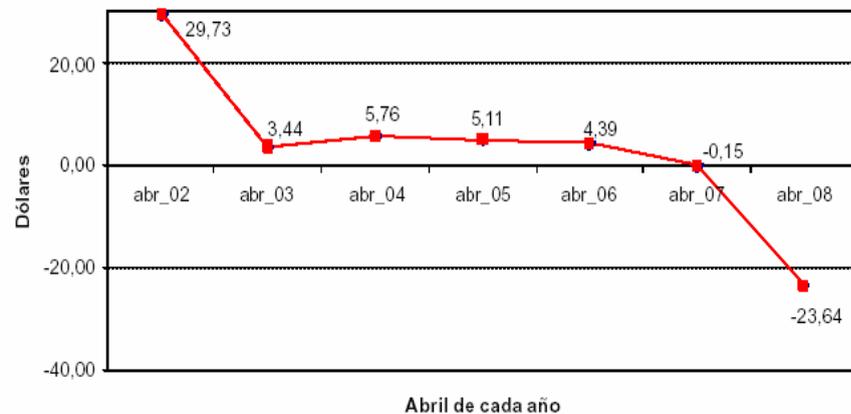
**Gráfico N° 20: Evolución de la restricción en el consumo de la canasta básica familiar**



Fuente: INEC  
Elaborado por: Karol Ordóñez

Comparando los meses de abril desde el año 2002 hasta 2008, se observa que la evolución de la restricción presupuestaria de la canasta básica en los hogares experimenta una disminución a partir del año 2006 y en el caso de la canasta básica vital a partir del año 2004 (Gráfico N° 20).

**Gráfico N° 21: Evolución de la restricción en el consumo de la canasta básica vital**



Fuente: INEC  
Elaborado por: Karol Ordóñez



#### **3.2.1.4. Factor Tecnológico**

##### **3.2.1.4.1. Infraestructura**

La empresa posee un local en el cantón Saquisilí ubicado a 13km de la ciudad de Latacunga, localizado en un sector estratégico cercano a la zona que está en pleno desarrollo de construcción, muy necesaria para el mejor desempeño del trabajo.

Actualmente, el local que es de propiedad del gerente-propietario de la empresa, está en remodelación para la mejora de sus instalaciones y la optimización del espacio que el terreno brinda.

También cuenta con un pequeño parqueadero para sus clientes. A futuro se podría pensar en la construcción de un parqueadero más amplio para una eficiente y eficaz transportación de la mercadería (materiales de construcción y ferretería); y de una bodega adicional a la ya existente para una mejor distribución de los productos.

##### **3.2.1.4.2. Software Administrativo - Contable**

Hoy en día casi ninguna empresa puede concebirse sin la terminada componente tecnológica. Si bien la tecnología es algo que puede afectar a todos los ámbitos de la empresa y repercutir de distintas formas en su rentabilidad, en el área de comercialización el conocimiento y dominio de una determinada tecnología puede ser la diferencia entre estar en el mercado o quedar fuera de él.

Esto es elemental si esa tecnología resulta clave para comercializar el producto.



Realmente la empresa no posee un sistema para el manejo de la información contable, todo se realiza manualmente y en hojas electrónicas de Excel; para los procedimientos administrativos, se utiliza el sistema operativo Microsoft Office. Con esto la información puede no presentarse de manera precisa, ya que está sujeta a errores de tipeo o visión por parte del digitador, exponiéndola a malversaciones al no contar con una herramienta básica administrativa y contable que posea las seguridades pertinentes.

### **3.2.1.5. Factor Legal**

#### **3.2.1.5.1. Ley de Empresas Unipersonales de Responsabilidad Limitada**

Esta ley constituye las directrices para la formación y funcionamiento de las Empresas Unipersonales de Responsabilidad Limitada, así como el cumplimiento de las disposiciones emitidas para el normal desenvolvimiento de sus operaciones de acuerdo a su objetivo social previamente establecido.

FERRETSA, es una empresa unipersonal de responsabilidad limitada, la misma que se acoge a las leyes y disposiciones de la Superintendencia de Compañías, emitidas en el Registro Oficial No. 196 del 26 de enero de 2006.

#### **3.2.1.5.2. Ley de Régimen Tributario Interno**

Esta ley rige los tributos que la empresa se ve obligada a cancelar al Estado, producto de las retenciones realizadas y obtenidas durante el desarrollo de sus operaciones y de las utilidades obtenidas al final del ejercicio contable.



*Cuadro N° 12: Tabla de Retenciones en la Fuente*

**Tabla de Retenciones en la Fuente**

Vigencia: Desde MAYO 2008

<b>IMPUESTO A LA RENTA</b>		
-		
	<b>CONCEPTO</b>	<b>%</b>
<b>A PERSONAS JURÍDICAS</b>	Seguros (1% del 10% de la Prima)	0,10%
	A establecimientos por parte de empresas emisoras de tarjeta de crédito	2%
	Arrendamiento Mercantil	1%
	Arrendamientos de Bienes Inmuebles	8%
	Compra de Activos Fijos	1%
	Compras de Bienes (excepto combustibles)	1%
	Construcción	1%
	Energía Eléctrica	1%
	Medios de Comunicación y Agencias de Publicidad	1%
	Rendimientos Financieros	2%
	Servicios (Prima el Intelecto sobre la mano de obra) y Comisiones	2%
	Servicios (Prima la mano de obra sobre el Intelecto )	2%
	Transporte Carga o Pasajeros	1%
	Pagos al Exterior (verificar Convenios Doble Tributación)	25%
<b>IMPUESTO AL VALOR AGREGADO</b>		
-		
<b>A PERSONAS NATURALES</b>	<b>CONCEPTO</b>	<b>%</b>
	Arriendo de Bienes Inmuebles	8%
	Artistas, Entrenadores, Deportistas, Árbitros, Cuerpo Técnico	8%
	Comisiones	8%
	Compra de Activo Fijos	1%
	Compra de Bienes de Naturaleza Corporal excepto Combustibles	1%
	Construcción	1%
	Derechos Propiedad Intelectual	8%
	Rendimientos Financieros	2%
	Servicios de Notarios y Registradores de la Propiedad y Mercantil	8%
	Servicios NO Profesionales - Prima la mano de obra sobre el intelecto	2%
	Servicios Profesionales Extranjeros que permanezcan más de 180 días en el país (Honorarios - prima el intelecto)	8%
	Servicios Profesionales - Prima el intelecto	8%
	Transporte de Pasajeros de Carga o Pasajeros	1%
Extranjeros no residentes (menos de 180 días) por servicios profesionales ocasionales	25%	
Servicios NO Profesionales con Factura (*)	70%	
Servicios NO Profesionales con Liquidación de Compras y Servicios	100%	
Servicios Profesionales SIN EXCEPCIÓN (Aceptar solo facturas)	100%	
Arriendo de Bienes Inmuebles SIN EXCEPCIÓN	100%	
Bienes y Activos Fijos con Factura (*)	30%	
Bienes y Activos Fijos con Liquidación de Compras y Servicios (*)	100%	



(\*) No aplicar retención solo en casos en los cuales la persona esté obligada a llevar contabilidad para lo cual se deberá solicitar la presentación de un formulario de declaración anual de impuesto a la Renta y su copia para verificar la firma de un Contador Autorizado.

(\*\*\*) Para distinguir un RUC de Persona Natural de un RUC de Persona Jurídica tome en cuenta el tercero y cuarto dígitos, que para el caso de Persona Jurídica serán 90 o 91 y para el Sector Público 60, mientras que para las personas naturales pueden ser cualquiera del 0 al 9. Verifique además que en la factura conste la Razón Social completa del emisor y utilícela para efecto de la emisión de los comprobantes de retención.

**Notas:**

Si el contribuyente factura bienes y servicios se aplicará la tarifa correspondiente a cada uno de ellos.

En el caso de que no se presente el desglose respectivo, se aplicará el porcentaje de retención más alto.

Los servicios de transporte carga y personas están gravados con Tarifa 0% de IVA.

La obligación de retener aplica sobre pagos o crédito en cuenta superiores a US\$ 50.00, sin embargo cuando el pago o crédito en cuenta se realice por concepto de compra de mercadería o bienes muebles de naturaleza corporal a favor de un proveedor permanente o continuo (a quien habitualmente se realicen compras por dos o más ocasiones en un mismo mes), se aplica retención sin considerar este límite.



### **3.2.2. Influencias Micro ambientales**

#### **3.2.2.1. Cliente**

El sector de venta de elementos de ferretería es quizás uno de los más tradicionales de nuestro país. Prueba de ello es que, al contrario de lo ocurrido en otros sectores, las ferreterías han resistido hasta el momento la presión de grandes superficies y cadenas mayoristas.

Desde el punto de vista del cliente, la ferretería parece ser uno de los establecimientos menos proclive a sufrir cambios como canal. La mayoría de clientes están habituados a considerar la ferretería como algo más que un lugar en el que simplemente adquirir un determinado artículo. Es también la tienda en la que encontrar un dependiente que suele conocer bastante bien las aplicaciones y productos que vende. Con él puede asesorarse y consultar sobre cómo realizar un determinado trabajo de reparación o mejora.

Entre los principales clientes de FERRETSA se encuentra la industria de la construcción, carpintería y el mercado agrícola tanto en la zona céntrica del Cantón Saquisilí como en zonas aledañas al mismo.

#### **3.2.2.2. Proveedor**

FERRETSA está representada por varias casas comerciales de renombre a nivel nacional e internacional, que son líderes en el mercado y satisfacen las necesidades de los clientes tanto para la construcción, grifería, cerrajería, eléctrico, albañilería, tapicería, pinturas, plomería, entre otros. Así mencionaremos las principales casas comerciales con las que trabaja la empresa y los diversos productos que ofrecen.



Sika es una compañía Suiza independiente opera con más de 70 subsidiarias en el mundo, con producción, laboratorios y mercadeo locales, concentra sus negocios en productos químicos para el sector de la Construcción, los recubrimientos y en la tecnología de adhesivos industriales. Sika cuenta con certificaciones ISO 9001 y Responsabilidad Integral, que contribuyen al máximo aseguramiento de la calidad del producto. cuenta con una amplia gama de adhesivos y selladores de poliuretano, butilo, ADP y siliconas; adicionalmente tenemos protectores Antigrailla.



El **Cemento Pórtland Puzolánico 1P** es elaborado en la fábrica Cemento Chimborazo C.A., el cual satisface ampliamente las especificaciones de las Normas Técnicas: Ecuatoriana NTE INEN 490: 2003 3era revisión y Norteamericana ASTM C-595 para cemento IP.

Este cemento se utiliza para unir arena y piedra triturada u otro tipo de áridos, para formar rocas artificiales conocidos como: hormigón, morteros y otros productos prefabricados de cemento.

Es recomendable para todo tipo de obras desde la autoconstrucción hasta aquellas donde se requiere de alta ingeniería y arquitectura. Se usa también en construcciones u obras grandes que están sujetas al deterioro por la presencia las aguas sulfatadas, especialmente para obras en zonas expuestas a suelos agresivos y muy contaminados, inclusive en aquellas obras donde se requiere mayor resistencia al ataque de medios agresivos en suelos salitrosos tales como: presas hidráulicas, muros de contención, vigas de sustentación, etc, es decir es un cemento para uso general.



ACERÍA DEL ECUADOR C.A. – ADELCA es una empresa ecuatoriana industrial que mantiene una permanente innovación en sus sistemas de producción en la industria del acero, que en forma técnica y económica, cubre las necesidades del sector de la construcción y afines.



Eternit Ecuatoriana S.A. ofrece su nueva línea de pinturas para cubiertas en fibrocemento. Excelente para fachadas. Son pinturas 100% acrílicas a base de agua de alta resistencia a la intemperie.

Es una empresa que está ubicada en la panamericana sur Km. 14 ½ de la ciudad de Quito y se ha dedicado por más de cuarenta años a cubrir con techos las casas de los ecuatorianos. Actualmente ha incursionado en el mercado latinoamericano.

Los productos como láminas planas y onduladas son elaborados de cemento, reforzándolo con fibras minerales encapsuladas y bajo los más altos estándares de calidad internacionales y nacionales, como lo certifica BVQi y el INEN; además, protegiendo en todos nuestros procesos productivos el Ambiente y la salud de todos nuestros empleados.



Amanco Plastigama es parte de Amanco, un grupo industrial presente en trece países de Latinoamérica, líder en la producción y mercadeo de soluciones para la conducción de fluidos (Tubosistemas) y sistemas de construcción livianos (Construsistemas).



En el mercado económico Rooftec tiene su marca SuperTecho. Fabricado con acero revestido con galvalume, tiene trapecios reforzados, que le dan una gran resistencia, evitando que se deforme al pisarlo o golpearlo de manera accidental una vez instalado.

	Fabrica pinturas de alta calidad en las líneas, Arquitectónica, Automotriz, Madera, Industrial y Marina.	
Arquitectónica Ejemplo: Esmalte Supremo 	Automotriz Ejemplo: Barnices 	Madera Ejemplo: Lacas de Nitrocelulosa 

### 3.2.2.3. Competencia

Podemos decir que es una contienda entre negocios que ofrecen iguales o similares productos o servicios con un mismo fin. Holcim es uno de ellos, empresa muy reconocida en el mercado de productos de la construcción.

Hoy en día la oferta y la demanda dan lugar a la libre competencia ya que están englobados dentro de una sociedad competitiva media alta.



Podemos hacer mención a varios factores que de una u otra forma marcan una diferencia entre los negocios competitivos es así:

- ✦ Calidad
- ✦ Precio
- ✦ Stock de productos
- ✦ Atención al cliente
- ✦ Promoción y Publicidad

Por medio de una observación de campo al mercado local llegué a la conclusión de que existe una gran competencia entre los negocios de ferretería, este hecho es beneficioso para el consumidor, porque el empresario tratará día a día de estar acorde con la demanda de sus clientes satisfaciéndoles sus más variadas necesidades, a la vez que se beneficia el mismo incrementando sus ventas.

Es indispensable dar un criterio muy personal de que los negocios compitan sin recurrir a medios ilegales para ganar su competencia.

Para defenderse de la competencia es necesario tener un número importante de clientes permanentes, y esto se logrará utilizando nuevas y variadas alternativas de marketing y comercialización para estar a la misma altura competitiva del mercado local.

#### **3.2.2.4. Precios**

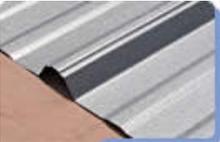
En este mercado es clave la variedad, tamaño, calidad, marcas, de los productos. Debido a que la diversidad de productos es extensa hemos resumido en la siguiente tabla algunos de los productos que FERRETSA ofrece con sus respectivas presentaciones y precios:



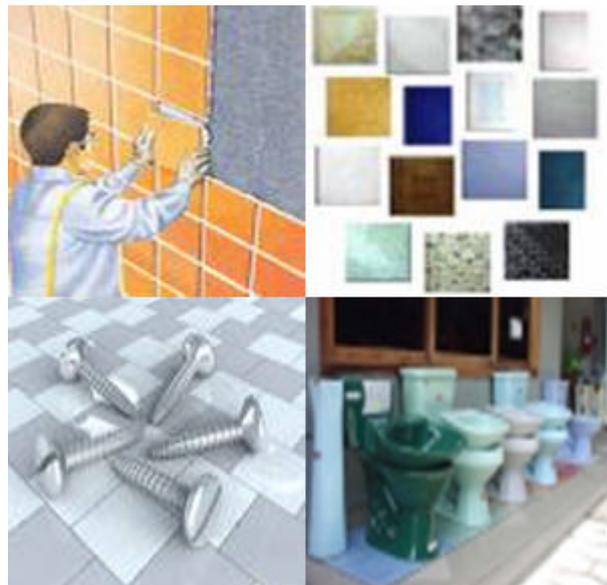
**Cuadro N° 13: Presentaciones y precios de los productos que comercializa  
“FERRETSA”.**

PRODUCTO	UNIDAD	PRECIO COSTO	PRECIO VENTA	IVA	PRECIO VENTA IVA
<b>CEMENTO</b> <b>CHIMBORAZO</b> 					
Cemento Chimborazo Saco	50 Kg	\$4,88	\$5,62	\$0,67	\$6,30
Cemento Chimborazo Al Grael	En cigarras de 30TM	\$4,74	\$5,45	\$0,65	\$6,10
<b>HIERRO</b> 					
Varilla de 8MM x 12M	Quintal ( 9varillas)	\$61,98	\$71,28	\$8,55	\$79,83
Varilla de 12MM x 12M	Quintal (4varillas y 3m)	\$60,56	\$69,64	\$8,36	\$78,00
<b>PINTURAS</b> 					
Pintura Colorcel Ladrillo	Galón	\$12,77	\$14,30	\$1,72	\$16,02
Pintura Colorcel Naranja	Galón	\$11,70	\$13,11	\$1,57	\$14,68
Pintura Colorcel Ocre Otoño	Galón	\$12,23	\$13,70	\$1,64	\$15,34
Pintura Colorcel Rojo Teja	Galón	\$12,77	\$14,30	\$1,72	\$16,02
Pintura Colorcel Verde Aceituna	Galón	\$11,56	\$12,95	\$1,55	\$14,50
<b>TUBOS</b> 					
TUBO. DES 50mm	mm	\$4,77	\$5,53	\$0,66	\$6,19
TUBO. DES 75mm	mm	\$9,21	\$10,84	\$1,30	\$12,14
TUBO. DES 110mm	mm	\$9,34	\$13,98	\$1,68	\$15,66
TUBO. DES 160mm	mm	\$25,73	\$29,85	\$3,58	\$33,43



OTROS PRODUCTOS				
PRODUCTO	PRECIO COSTO	PRECIO VENTA	IVA	PRECIO VENTA IVA
<b>SUPERTECHO</b> 				
Supertecho Aluzinc (17 clavos por plancha)	\$46,69	\$55,09	\$6,61	\$61,70
<b>Binda Premium</b> 				
Pega con latex para porcelana 20 Kg	\$10,35	\$12,21	\$1,47	\$13,68

# CAPÍTULO IV





## CAPÍTULO IV

### 4. Propuesta de Procedimientos

#### 4.1. Administrativo

##### 4.1.1. Misión

La empresa no poseía una misión establecida por lo que nuestra propuesta es la siguiente:

Brindar una amplia gama de productos y servicios de ferretería de calidad cubriendo las necesidades de sus clientes y personal al integrarlo para generar en él, las competencias necesarias de un desempeño óptimo y eficiente en el Sector Ferretero del Ecuador.

##### 4.1.2. Visión

La empresa no poseía una visión establecida por lo que nuestra propuesta es la siguiente:

En los próximos 5 años ser líder a nivel nacional en ofrecer a sus clientes servicios y productos de ferretería de las más prestigiadas marcas nacionales e internacionales a precios competitivos, proporcionando así el más alto nivel de valor al cliente en el mercado.



### 4.1.3. Objetivos, Políticas y Estrategias

#### Objetivos

Los principales objetivos que planea cumplir “FERRETTA” son:

- a. Mantener un inventario óptimo con la finalidad de cubrir las demandas de los clientes en todo momento y así llegar a un 40% de participación del mercado local.
- b. Implantar un sistema computarizado de información administrativa y contable que involucre en un 90% todas las áreas del negocio hasta finales del año 2009.
- c. Cumplir al 100% los requerimientos solicitados por el cliente mediante la entrega oportuna de productos y servicios de calidad, para mantener su fidelidad y satisfacción.
- d. Reducir el desperdicio de los recursos de la empresa en un 30% con el fin de minimizar los costos internos del área operativa, mediante una planificación y control adecuado de los suministros y materiales.
- e. Elevar la satisfacción del cliente año a año en un 5%, mediante una atención personalizada con el fin de preservarlo; que será cuantificable a través de evaluaciones respecto a incrementos en ventas y mayor captación de clientes.
- f. Lograr el 90% de satisfacción de los clientes internos de tal manera que estén comprometidos con los objetivos de la organización y que estén capacitados en un 90% en las tareas asignadas.



- g. Elevar la rentabilidad de la empresa en un 20% con relación al 2007 mediante la búsqueda de nuevos clientes y expansión del negocio con más productos complementarios para la construcción, remodelación, instalación de inmuebles, obras de ingeniería civil, acabados entre otros.
- h. Reducir en un 60% el tiempo ocioso que mantiene la empresa, manteniendo cronogramas de trabajo que permita evaluar y revisar oportunamente el trabajo operativo.
- i. Disminuir en un 20% con relación al 2007 el incumplimiento del presupuesto anual, mediante revisiones trimestrales del nivel de cumplimiento alcanzado.
- j. Evitar en un 100% las multas y posibles problemas fiscales, entregando oportuna y perfectamente ordenada toda la información relacionada con las obligaciones que mantiene el cliente externo e interno con los diferentes organismos de control.

### **Políticas**

- a. Dentro de la empresa existirá un control interno de bodega normado, evaluado y mejorado constantemente.
- b. Se debe ingresar responsablemente toda la información correspondiente a cada una de las áreas que conforman la empresa en el Sistema administrativo-financiero-contable-nómina y administración de personal integrado (SAFI) Versión 6.1.
- c. Se debe establecer previamente un calendario entre el cliente y el gerente-propietario para la entrega oportuna de la mercadería solicitada por el consumidor.
- d. Se debe semanalmente planificar el consumo de los diferentes recursos de la empresa.



- e. El vendedor debe tener una relación directa con el cliente para tratar cualquier tipo de necesidad que se presente.
- f. Se capacitará al personal al menos 3 veces al año, sobre temas de calidad, atención al cliente, control de inventarios y manejo de programas de procesamiento automático de datos.
- g. La empresa debe mantener reuniones semanales con posibles nuevos clientes y conseguir por lo menos dos nuevos clientes cada mes.
- h. Semanalmente se debe programar el trabajo y de igual manera debe evaluar su cumplimiento.
- i. El gerente general deberá evaluar mensualmente los ingresos y gastos de la empresa a fin de determinar si el nivel de los mismos es el indicado según el presupuesto.
- j. Se tiene que ayudar al cliente a permanecer en la lista blanca.

### **Estrategias**

- a. Optimizar los procesos de bodega dentro de la organización con una adecuada distribución de los productos los mismos que deberán estar identificados mediante códigos y términos que sean fácilmente identificados por el encargado de bodega.

La reposición de insumos necesarios para cubrir la demanda de los clientes será requerida por el responsable de bodega como resultado de un constante análisis del movimiento de la mercadería que se use en la venta para satisfacer esta necesidad, el mismo que dará a conocer de forma inmediata al responsable de Administración para su adquisición.



Para el caso de las existencias de mercadería se deberá considerar las siguientes alternativas con el fin de evitar su obsolescencia:

- Apenas se determine una posible obsolescencia de los productos, entrar en vigencia inmediatamente con su venta haciendo uso del método de valoración de inventario más adecuado, como podría ser el Método de Kárdex FIFO, esto quiere decir que las mercaderías que primero se compren serán las primeras que se vendan.
- En casos extremos se considerará la posibilidad de ofrecer promociones, descuentos o hasta malvender estos productos.

Basados en la realidad de que cada producto tiene sus propias particularidades por ejemplo en el caso de los tubos de acero se deberá iniciar conversaciones con el proveedor para evaluar la posibilidad de cambiar los tubos por algunos de los tubos normados dejando entrever la factibilidad del mismo, pero en todo caso la decisión final corresponderá a la gerencia.

- b. Fortalecer cada una de las áreas que integran la organización con la adquisición de un software SAFI Versión 6.1, el cual será adquirido en la compañía Herrera Carvajal Cia. Ltda.
- c. Preparar la mercadería que ha de ser entregada una hora antes del plazo de entrega con el fin de poder evitar posibles errores al cargar y transportar la mercadería.
- d. Establecer estándares de consumo por cliente.

Reutilizar el material de oficina que fuera posible.

- e. Llamar a los clientes potenciales a fin de fortalecer la relación entre éste y la empresa.



f. Reutilizar negociaciones con la compañía Herrera Carvajal Cia. Ltda. con el fin de asegurar cupos y lograr descuentos para capacitar al nuevo y antiguo personal en cuanto al manejo del software que se utilizará internamente en la empresa. Adicionalmente lograr que en especial el contador conozca y reciba capacitación de las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF's) que entrarán en vigencia en enero de 2009.

g. Elaborar artículos publicitarios con el logo de la empresa con el fin de entregarlos a los posibles clientes.

h. Planificar y clasificar el trabajo: relacionado con el cliente, trabajo administrativo, tiempo de archivo de manera diaria.

Fortalecer la distribución del producto, ahorrando tiempo en la entrega y facilitándole al cliente con entregas directas en el sitio que requieran el producto en los casos en que el cliente no pueda acudir al local.

i. Negociar constantemente con los proveedores con el cliente, trabajo administrativo, tiempo de archivo de manera diaria.

Renegociar el costo del servicio con los actuales clientes con el fin de que este valor cubra los costos operativos y deje un margen de rentabilidad más amplio para la empresa.

Entregar un valor agregado al cliente, de manera que el precio a cobrar por el servicio sea aceptado por el cliente sin protestas.

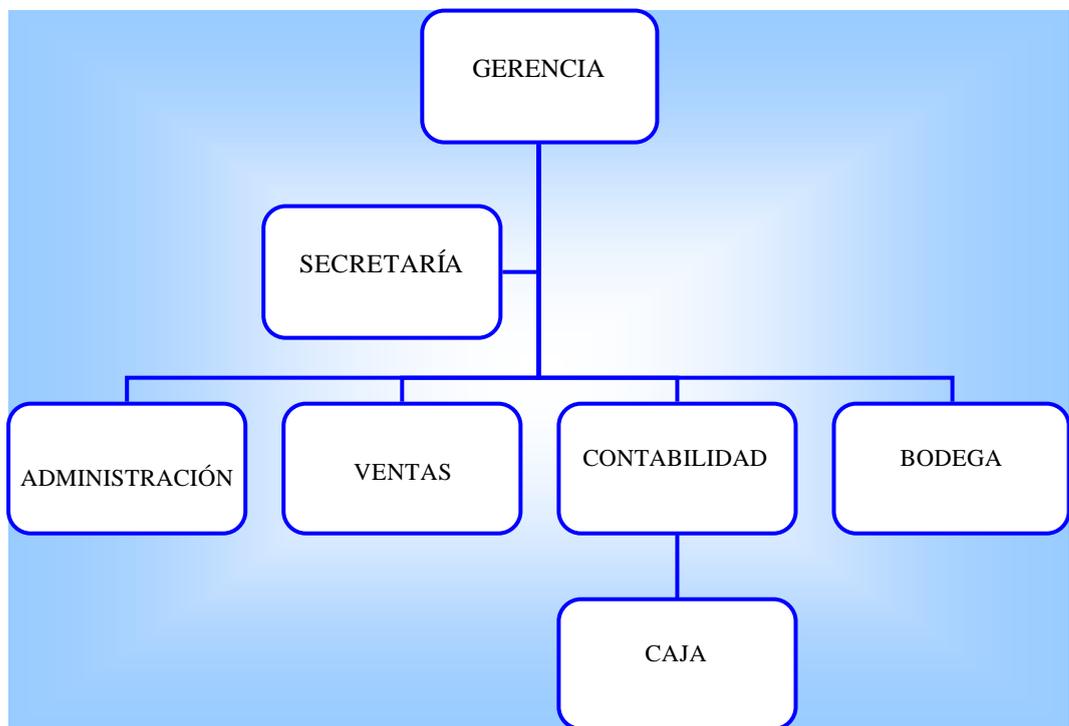
j. Realizar recordatorios internos con respecto a fechas de pago y montos a cancelar.

Enviar con 48 horas de anticipación la información a presentar a los diferentes organismos de control.



#### 4.1.4. Estructura Administrativa Propuesta

##### 4.1.4.1. Organigrama Estructural

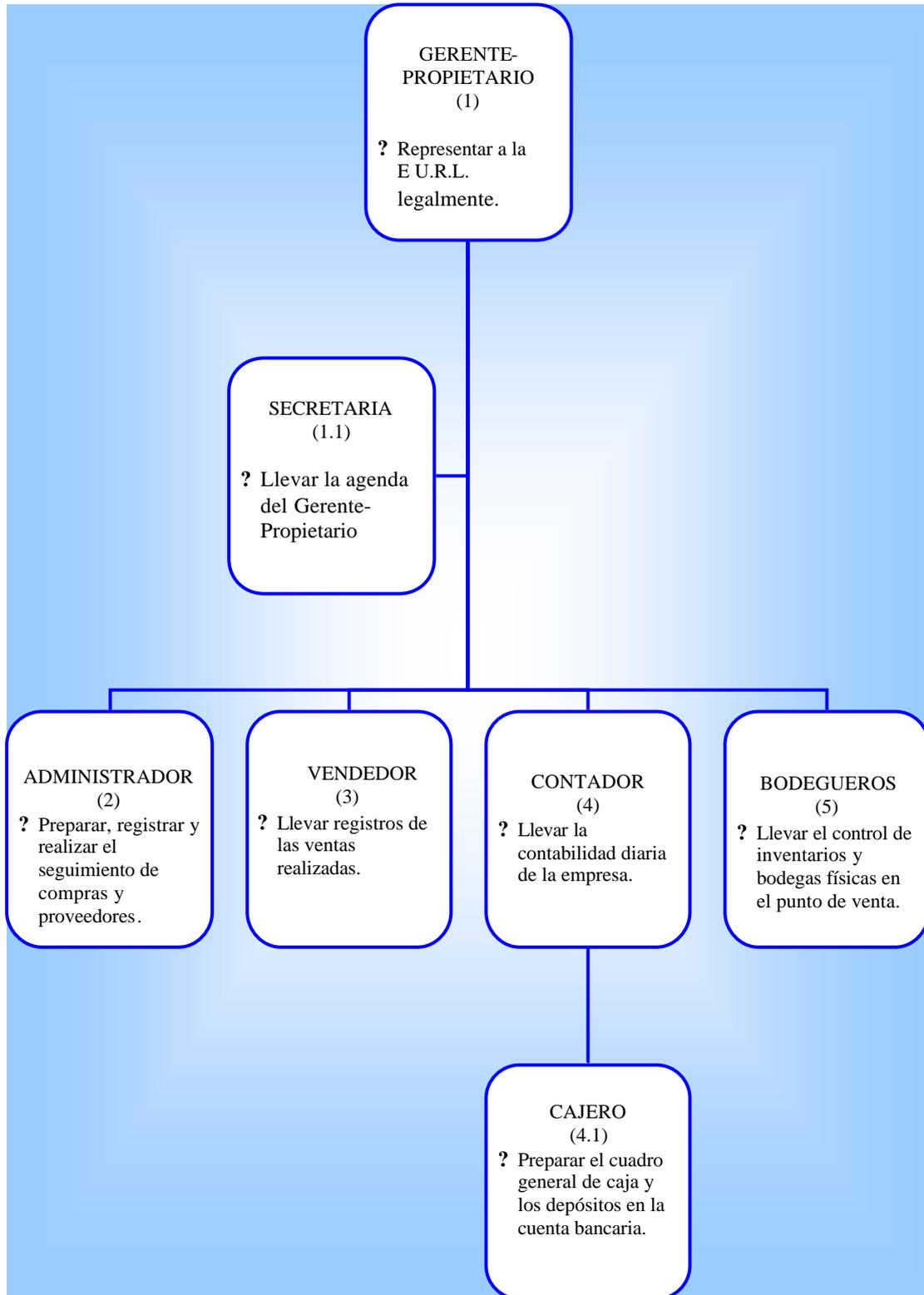


Fuente: Investigación realizada

Elaboración: Karol Ordóñez



#### 4.1.4.2. Organigrama Funcional



Fuente: Investigación realizada

Elaboración: Karol Ordóñez



#### 4.1.4.3. Funciones Departamentales

Orgánicamente se propone que la empresa este conformada por el siguiente personal que garantizará la eficiencia en lo que se refiere al funcionamiento de la organización.

No. Empleados	Cargo	Departamento
1	Gerente-Propietario	Ejecutivo
1	Secretaria	Administrativo
1	Administradora	Administrativo
1	Contadora	Contabilidad
1	Vendedor	Ventas
1	Cajero	Ventas
2	Bodegueros	Bodega

En base al diagnóstico de la estructura orgánica y funcional de la empresa FERRETSA, hemos insertado funciones adicionales a las ya existentes en las áreas que la conforman, las cuales creemos serán acertadas para el correcto desenvolvimiento de la organización, siendo sus funciones las siguientes:

#### ➤ Gerente - Propietario

##### **Dependencia:**

? No tiene dependencia pues es la máxima autoridad en la organización ya que es el único representante legal de la empresa unipersonal.

? Tendrá bajo su dependencia a la secretaria, administrador, vendedor, contador y bodegueros.



**Función principal:**

- ? Representar a la empresa unipersonal de responsabilidad limitada legalmente.

**Deberes y Responsabilidades:**

- ? Definir, coordinar, dirigir y ejecutar políticas generales.
- ? Evaluar y controlar periódicamente la gestión de las diferentes áreas.
- ? Contratar, delegar y nombrar a los funcionarios y empleados de la empresa.
- ? Dar soporte a todas las áreas de la empresa en su gestión.
- ? Recibir los informes económicos y financieros de las diferentes áreas.
- ? Tomar las resoluciones al respecto, luego de ver los resultados económicos, que deberán constar en un acta firmada por el gerente - propietario y el contador de la empresa para protocolizarla, ante el notario, conjuntamente con el balance general y el estado de la cuenta de pérdidas y ganancias.
- ? Supervisar o controlar minuciosamente los movimientos y actividades periódicas laborales de la empresa.
- ? Organizar e impartir las instrucciones a sus empleados.
- ? Autorizar los egresos de la empresa.
- ? Efectuar la liquidación de nómina mensual.
- ? Controlar anticipos de préstamos y consumos.
- ? Controlar la asistencia del personal.
- ? Ejecutar plan de capacitación y mejoramiento del personal.
- ? Manejo del módulo de Nómina y Administración de Personal en el sistema SAFI Versión 6.1.



➤ **Secretaria**

**Dependencia:**

? Depende directamente del Gerente - Propietario.

**Función Principal:**

? Sirve de apoyo al Gerente - Propietario.

**Deberes y Responsabilidades:**

- ? Atender y tramitar aspectos relacionados con la Gerencia.
- ? Elaborar informes, tomar dictados.
- ? Realizar oficios, actas, memorándums, contratos, entre otros.
- ? Recibir y realizar llamadas telefónicas solicitadas por los directivos de la empresa.
- ? Planificar y organizar los archivos con la documentación de la empresa.
- ? Realizar diferentes labores de secretaría.
- ? Recepción, registro y archivo de información.

➤ **Administradora**

**Dependencia:**

? Depende directamente del Gerente – Propietario y Coordinación con Bodega para la adquisición de la mercadería.

**Función Principal:**

? Administrar, preparar, y realizar el seguimiento de compras, adquisición y proveedores.



**Deberes y Responsabilidades:**

- ? Realizar las compras de mercadería.
- ? Coordinar con el área de ventas y bodega los despachos y recepciones de mercadería.
- ? Controlar los vencimientos de créditos y obligaciones de deudores.
- ? Manejo del módulo de cuentas por cobrar (Deudores) y Cuentas por Pagar (Acreedores) en el sistema SAFI Versión 6.1, y revisión del módulo inventarios para revisar las necesidades de stock.
- ? Prepara información para reportes gerenciales.
  
- ? Receta y da soporte en la implementación de procesos a nivel del punto de venta.
- ? Se encarga de la compra de suministros de oficina y otros materiales de oficina.
- ? Realiza la gestión de cobranza vía telefónica o personal.

➤ **Vendedor**

**Dependencia:**

- ? Depende directamente del Gerente - Propietario.

**Función Principal:**

- ? Vender la mercadería del negocio dando una buena atención al cliente.

**Deberes y Responsabilidades:**

- ? Vender los productos que la empresa pone a disposición de los consumidores.
- ? Realizar un reporte quincenal de ventas o según se requiera.



- ? Brindar una atención de calidad al cliente.
- ? Dar a conocer las bondades del producto.
- ? Asesorar al cliente en lo que necesita.
- ? Explicar el uso de los productos.
- ? Supervisar la organización e imagen del punto de venta.
- ? Estar a cargo del marketing publicitario.
- ? Determinar precios, descuentos con el consenso del Gerente-Propietario.
- ? Coordinar con el área de bodega la entrega de mercadería.
- ? Desarrollar, implementar, evaluar y monitorear políticas de ventas.
- ? Manejar el módulo de Facturación-Ventas en el sistema SAFI.

#### ➤ **Contadora**

##### **Dependencia:**

- ? Depende directamente del Gerente – Propietario, existiendo coordinación con Bodega, Administración y Ventas.

##### **Función Principal:**

- ? Planificar, dirigir, coordinar y supervisar las labores de contabilidad y del personal a su cargo.

##### **Deberes y Responsabilidades:**

- ? Registrar las transacciones diarias en el módulo de Contabilidad del sistema SAFI.
- ? Declarar impuestos.
- ? Analizar y preparar oportunamente informes sobre la situación económica de la empresa.
- ? Supervisar el cumplimiento de obligaciones legales, sociales y especiales.



- ? Realizar labores administrativas afines al cargo.
- ? Realizar los comprobantes de ingresos y egresos de bodega.
- ? Preparar roles de pago de bs empleados y trabajadores de la empresa, de manera mensual.
- ? Preparar y elaborar las planillas del IESS en forma mensual.
- ? Elaborar los comprobantes de retenciones que obliga el Estado Ecuatoriano.
  
- ? Formular las declaraciones del impuesto a la renta de la empresa.
- ? Realizar anexos transaccionales.
- ? Archivar responsablemente los documentos contables.

#### ➤ **Cajera**

##### **Dependencia:**

- ? Depende de la Contadora, existiendo coordinación con la administradora y gerente-propietario.

##### **Función Principal:**

- ? Dirigir las labores de caja y tesorería.

##### **Deberes y Responsabilidades:**

- ? Registrar las transacciones diarias en el módulo de Tesorería/ Caja Bancos del sistema SAFI.
- ? Brindar una buena atención al cliente en las actividades de caja.
- ? Preparar el cuadro general y los depósitos en las cuentas bancarias.
- ? Coordinar con la administradora los pagos a proveedores y los gastos a realizarse en base a presupuestos.
- ? Coordinar con el gerente-propietario los pagos a realizarse de nómina y demás beneficios.



- ? Emitir comprobantes de pago para todos los egresos de la empresa.
- ? Preparar y emitir cheques para el pago de comprobantes, que han de someterse a la firma del gerente-propietario.
- ? Depositar en forma intacta e inmediata el dinero recaudado.
- ? Manejar el módulo de Tesorería (Caja/Bancos).

### ➤ **Bodegueros**

#### **Dependencia:**

- ? Depende del Gerente-Propietario.

#### **Función Principal:**

- ? Receptar y registrar la entrega de mercadería, clasificación y organización de bodega.

#### **Deberes y Responsabilidades:**

- ? Proporcionar información de la existencia mínima y máxima de bodega.
- ? Registrar los ingresos y egresos de bodega.
- ? Mantener limpia y organizada la bodega.
- ? Controlar el buen funcionamiento de bodega.
- ? Participar en la constatación física de la mercadería.
- ? Despachar la mercadería de acuerdo a la factura.
- ? Transportar la mercadería cuando así lo requieran los clientes potenciales.
- ? Preguntar si existe algún desacuerdo con el cliente y la venta realizada.
- ? Dar una buena atención al cliente.
- ? Manejar el módulo de Inventarios por bodegas.



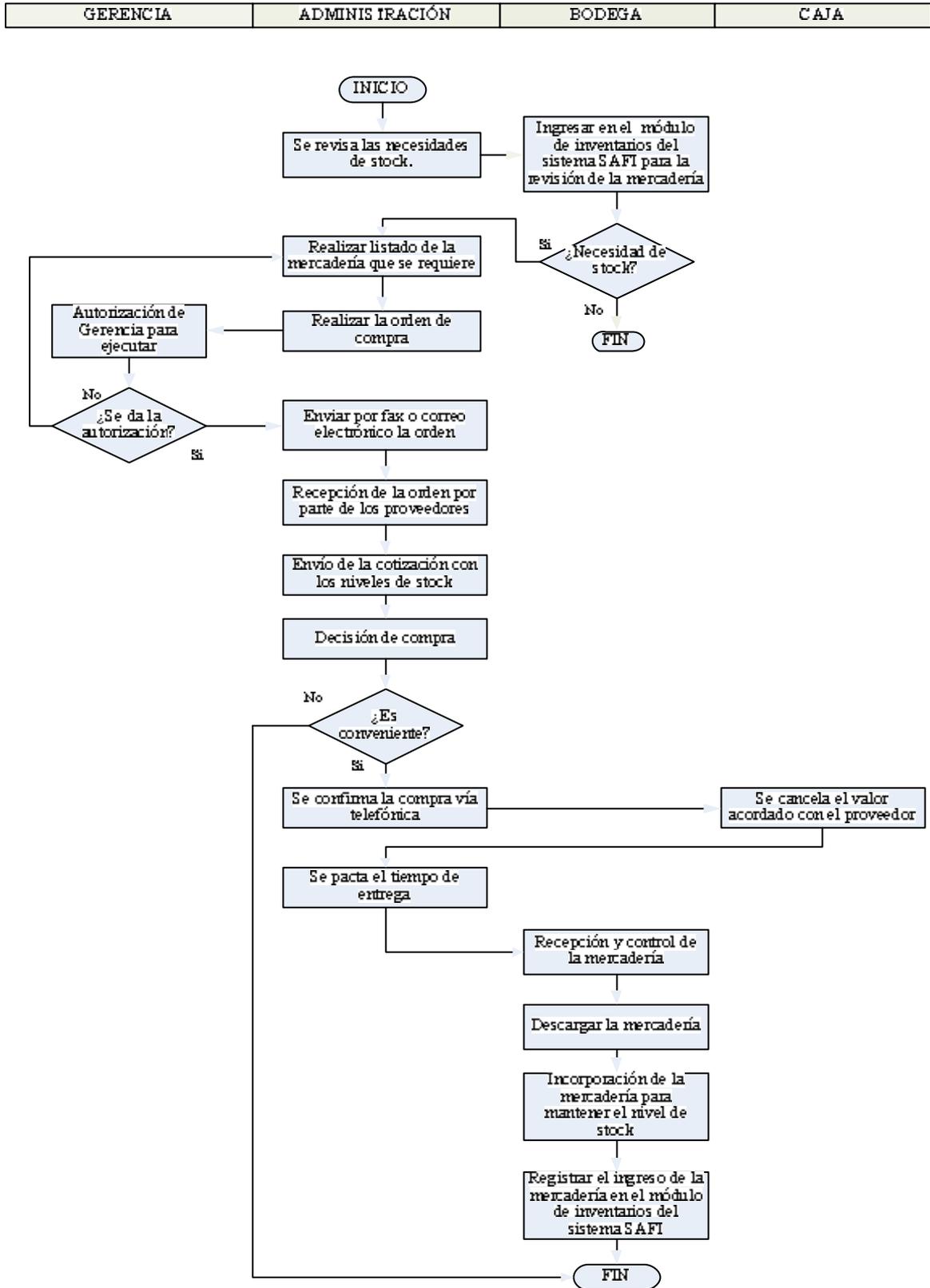
#### 4.1.5. Procedimientos Administrativos

##### 4.1.5.1. Procedimientos de Compra a Proveedores Nacionales y Diagrama

- ? Se revisa las necesidades de stock para ello se ingresa previamente en el módulo de inventarios del Sistema SAFI Versión 6.1.
- ? Se realiza un listado de la mercadería que se requiere solicitar a los proveedores nacionales.
- ? Se realiza la orden de compra. Se llena la solicitud de compra.
- ? Se solicita la autorización del Gerente-Propietario para la adquisición de los productos.
- ? Se envía por fax o correo electrónico la orden de compra.
- ? Se confirma la compra vía telefónica.
- ? Se acuerda con el proveedor la forma de cancelación del valor acordado. Si es al contado se efectúa la liquidación del pago vía cheque al proveedor.
- ? Se pacta el tiempo de entrega.
- ? Recepción y control de la mercadería.
- ? Se descarga la mercadería.
- ? Se incorpora, distribuye y organiza la mercadería comprada.
- ? Se registra el ingreso de la mercadería en el módulo de inventarios del sistema SAFI.



DIAGRAMA DE PROCEDIMIENTO DE COMPRA A PROVEEDORES NACIONALES





#### 4.1.5.2. Procedimientos de Ventas y Diagrama

- ? El cliente acude al local o realiza una llamada telefónica y proporciona los requerimientos del producto más los datos que necesita. Los datos que el cliente proporciona son: características del producto, precios aceptables, cantidad x unidad, y fecha de entrega.
- ? El vendedor receipta las necesidades del cliente a través de una solicitud la misma que es realizada por el cliente.
- ? Se asesora al cliente para cumplir sus expectativas.
- ? Se ingresa el código del producto para verificar su disponibilidad.
- ? Se busca el producto en bodega.
- ? Se verifica que el producto sea el correcto.
- ? Se solicita los datos del cliente.
- ? Se consulta la forma de pago del cliente.
- ? Antes de presentar la cotización <sup>21</sup> se determina si la compra se cancelará al crédito o al contado.

#### **Venta al contado.**

- Si es al contado se verifica que el cliente posea el disponible en su totalidad.
- ? La persona encargada de facturar al contado realizará la validación del pedido del cliente una vez que se cuente con los requerimientos necesarios (precios y existencias) + datos del cliente.
- ? Si el cliente rechaza la cotización allí se termina el proceso.
- ? Si la cotización es aceptada entonces se le otorga un documento (factura) por la compra.
- ? Se elabora la factura. Se archiva la copia de la factura.
- ? Se entrega al cliente el producto y factura.
- ? Se registra la venta al contado del producto en el módulo de facturación / ventas del Sistema SAFI.

---

<sup>21</sup> Es un documento donde se especifica los precios actuales de los productos que el cliente requiere y se espera que el cliente los acepte.



### **Venta a crédito:**

- ? Si la venta es a crédito se verifica que el cliente tenga buen crédito. Si tiene buen crédito, se le da la cotización.
- ? La decisión que el cliente tome de acuerdo a la cotización puede tener 2 diferentes tipos que son: cotización aceptada, cotización rechazada.
- ? Si el cliente rechaza la cotización allí se termina el proceso.
- ? Si la cotización es aceptada la persona encargada de la facturación con relación al crédito del cliente enviará una solicitud de aprobación al gerente-propietario.
- ? El gerente-propietario receptorá esta solicitud de crédito, y analizará su aceptación o no aceptación. Cuando el cliente rebasa su crédito, esta puede tomar 2 aspectos: rechazo o aprobación de crédito. De acuerdo a la política de crédito propuesta el plazo será de 30 días. Los datos que compondrán este flujo son: número de cotización, fecha, datos del cliente, saldo del Cliente, cotización (información de precios y productos).
- ? Una vez que el Gerente Propietario tome la decisión de solicitud de crédito. El Gerente-Propietario enviará esta solicitud con la firma de aprobación o rechazo a la persona que factura con relación al crédito del cliente.
- ? La persona encargada de facturar a crédito receptorá esta solicitud y realizará la validación del crédito del cliente una vez que se cuente con los requerimientos necesarios (precios y existencias) + datos del cliente.
  - Si la verificación del total del crédito no sobrepasa el límite estipulado y es validado exitosamente entonces se le otorga un documento (comprobante de crédito) por la compra.
- ? Se elabora el documento de factura o crédito que detalla los productos despachados al cliente.
- ? Se archiva la copia del documento de factura o crédito expedida al cliente.
- ? Se entrega al cliente la mercadería y factura.
- ? Se registra la venta a crédito del producto en el módulo de facturación / ventas del Sistema SAFI.



DIAGRAMA DE PROCEDIMIENTO DE VENTAS

ADMINISTRACIÓN	VENTAS	BODEGA	CAJA
----------------	--------	--------	------

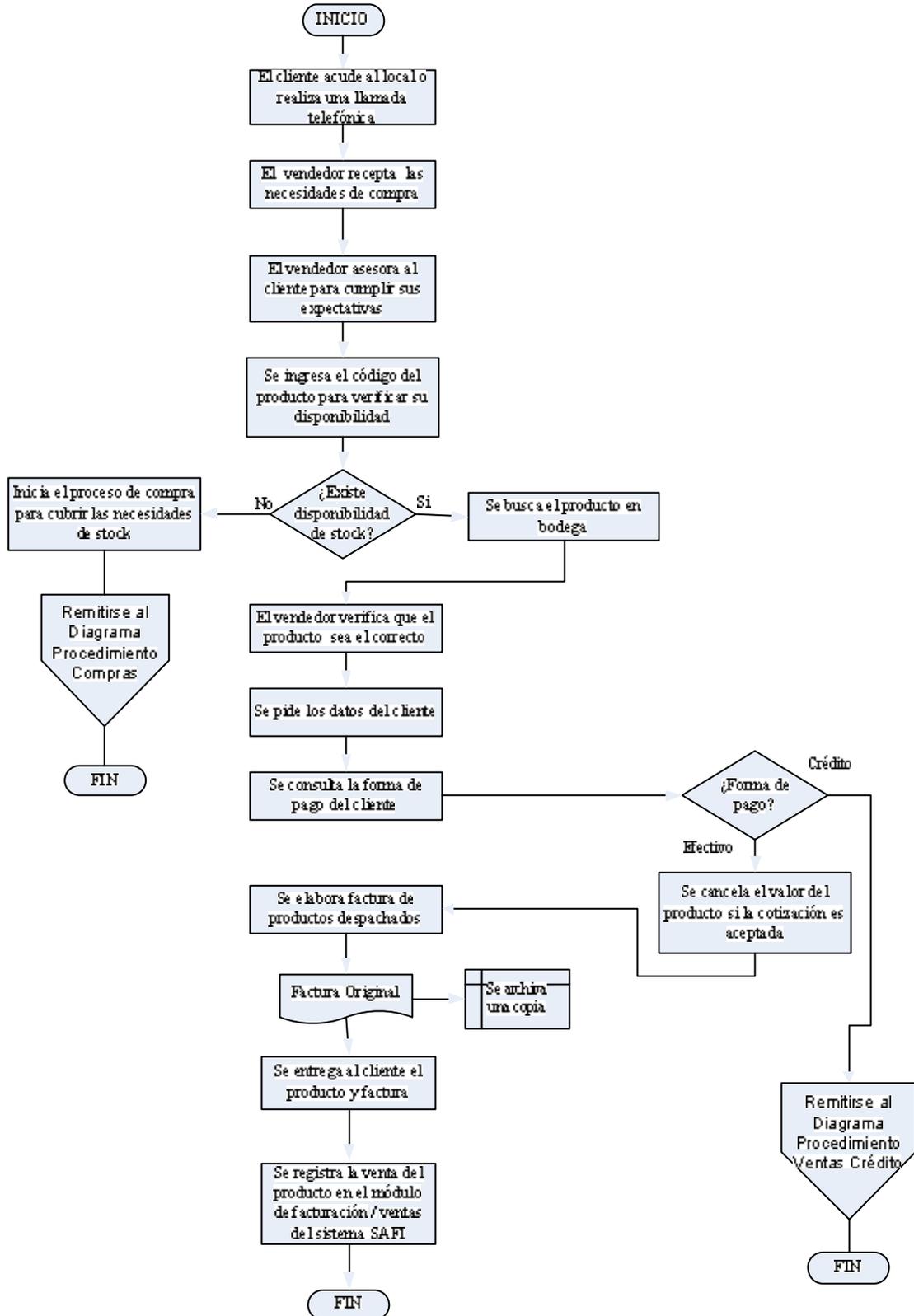
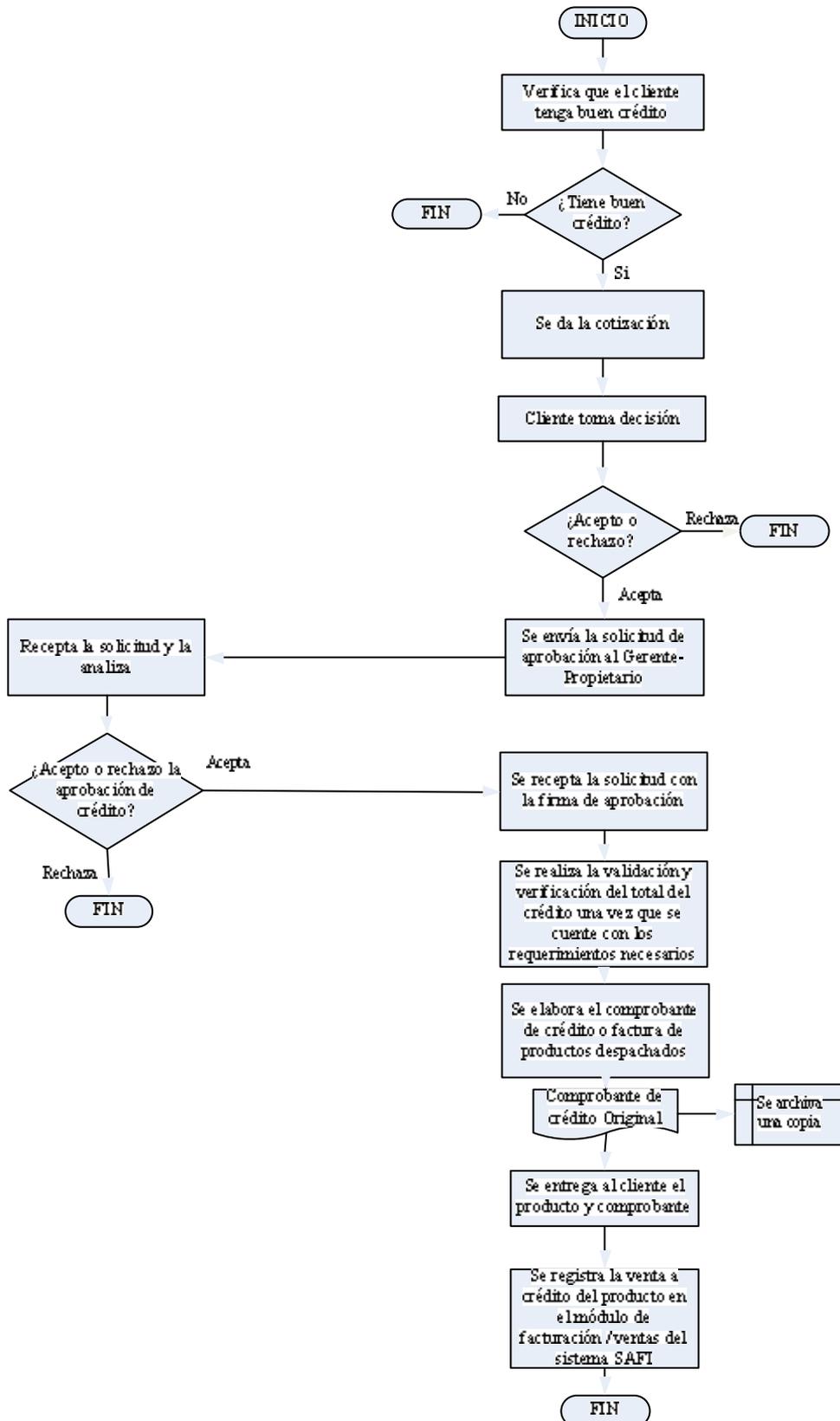




DIAGRAMA DE PROCEDIMIENTO DE VENTAS A CRÉDITO

GERENCIA	ADMINISTRACIÓN	VENTAS	BODEGA
----------	----------------	--------	--------



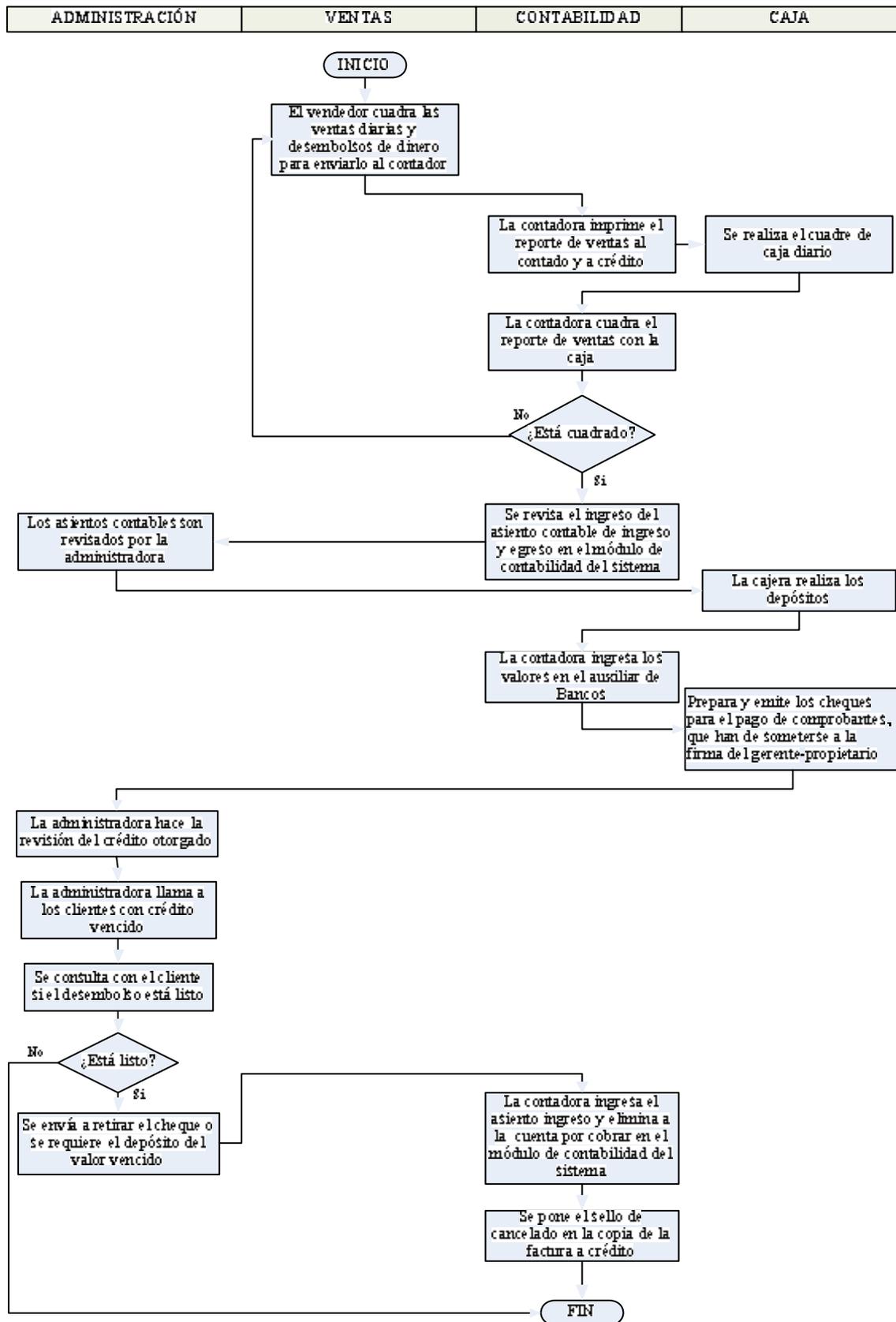


#### 4.1.5.3. Procedimientos de Contabilidad y Cobranzas y Diagrama

- ? El vendedor cuadra las ventas diarias y desembolsos de dinero para enviárselo al contador.
- ? La contadora imprime el reporte de ventas al contado y a crédito.
- ? La cajera realiza el cuadro de caja diario.
- ? La contadora cuadra el reporte de ventas con la caja.
- ? Se revisa el ingreso del asiento contable de ingreso y egreso en el módulo de contabilidad del sistema.
- ? Los asientos contables son revisados por la administradora.
- ? La cajera realiza los depósitos.
- ? La contadora ingresa los valores en el auxiliar de Bancos.
- ? La cajera prepara y emite los cheques para el pago de comprobantes, que han de someterse a la firma del gerente-propietario.
- ? La administradora hace la revisión del crédito otorgado en el módulo de Cuentas por Cobrar del sistema SAFI.
- ? Se llama a los clientes con crédito vencido.
- ? Se consulta con el cliente si el desembolso está listo.
- ? Si está listo, se envía a retirar el cheque o se requiere el depósito del valor vencido.
- ? La contadora ingresa el asiento respectivo y elimina la cuenta cuentas por cobrar en el módulo de contabilidad del sistema.
- ? Se pone el sello de cancelado en la copia de la factura a crédito.



DIAGRAMA DE PROCEDIMIENTO DE COBRANZAS





#### 4.1.6. Documentos y Formularios para Operaciones

##### 4.1.6.1. Factura

Se debe emitir en la transferencia de bienes o prestación de servicios a sociedades o personas naturales con derecho a crédito tributario y en operaciones de exportación.

Sustenta el crédito tributario para efectos del Impuesto al Valor Agregado (IVA). Requieren de una Nota de Crédito para modificar operaciones originalmente pactadas.

- Se emitirán a personas naturales o sociedades que requieran sustentar crédito tributario y en operaciones de exportación.
- Deberán identificar al comprador con su razón social y RUC.
- Debe constar el desglose del IVA.
- Sustenta costos y gastos para efectos del Impuesto a la Renta.

He tomado en consideración para elaborar mi propuesta las siguientes características para la elaboración de la factura que la empresa debe utilizar:

- ? Número del registro único de contribuyentes de la empresa;
- ? Denominación del documento, de acuerdo al artículo 1 del Reglamento de Comprobantes de Venta y Retención.
- ? Numeración de trece dígitos de la factura.
- ? Número de autorización de impresión del comprobante de venta, otorgado por el Servicio de Rentas Internas;
- ? Apellidos y nombres del Gerente-Propietario, denominación o razón social de la empresa,
- ? Dirección de la matriz y del establecimiento de la empresa.
- ? Fecha de caducidad del documento, expresada en mes y año, según la autorización del Servicio de Rentas Internas.



- ? Datos de la imprenta o del establecimiento gráfico que efectuó la impresión:
- ? Número de autorización de la imprenta o establecimiento gráfico, otorgado por el Servicio de Rentas Internas;
- ? Razón social del comprador.
- ? RUC del Comprador
- ? Descripción o concepto del bien transferido o del servicio prestado, indicando el código, la unidad de medida, cantidad, precio unitario, porcentaje de descuento, subtotales, estibaje, transporte propio, forma de pago, signo y denominación de la moneda en la cual se efectúa la transacción,
- ? Fecha de emisión
- ? Número de guía de remisión
- ? Descripción de los destinatarios

<b>Salazar Cando José David</b>				<b>FACTURA</b>			
<b>FERRETSA</b>				<b>No. de factura: 001-001-0000001</b>			
RUC: 0501503726001		Dirección: 24 de Mayo. Calle 24 de Mayo # 6-16 y Bartolomé de las Casas		Pedido:			
Teléfonos: (03) 2721090 / (03) 2 722 180		Squisilí / Cotopaxi - Ecuador		Fecha:			
Cliente: _____		Céd / RUC: _____		Moneda:			
Dirección: _____		Teléfono: _____		Guía de Remisión: _____			
				Fecha de entrega: _____			
				Obra: _____			
				No. Autorización SRI: 1105144372			
	Código	Descripción	Unidad	Cantidad	Precio Unitario	Dcto %	Subtotal
Forma de pago:				Subtotal 12%:			
				Subtotal 0%:			
				Descuento:			
				(Subtotal - Descuento):			
				IVA:			
				Transporte propio:			
Cliente: _____				Vendedor: _____		<b>TOTAL</b>	

ADQUIRENTE (Original)- EMISOR (Copia Celeste)

Válido para su emisión hasta: \_\_\_\_\_ al \_\_\_\_\_

Datos de la imprenta:



#### 4.1.6.2. Liquidación de compras de bienes

La liquidación de compras de bienes o prestación de servicios es un tipo de comprobante de venta que se utiliza cuando el comprador adquiere bienes muebles corporales y prestación de servicios a personas naturales no obligadas a llevar contabilidad, que por su nivel cultural o rusticidad no se encuentren en posibilidad de emitir comprobantes de venta o por servicios ocasionales prestados en el Ecuador por personas naturales extranjeras sin residencia en el país.

Solo pueden ser emitidas por las sociedades y personas naturales obligadas a llevar contabilidad para sustentar crédito tributario de IVA. Para que la liquidación de compras y prestación de servicios, dé lugar al crédito tributario y sustente costos y gastos, las sociedades y las personas naturales obligadas a llevar contabilidad deberán haber efectuado la retención del impuesto al valor agregado, su declaración y pago, cuando corresponda.

Pueden ser impresas en imprentas autorizadas, quienes se encargan de solicitar al SRI la autorización para el contribuyente, o a través de sistemas computarizados (auto impresores), previa la autorización expresa del SRI





Elaborado por: firma y sello del encargado contable de emitir el comprobante y recibir los fondos y/o depósitos resultantes de la facturación diaria.

Aprobado por: firma ó rúbrica y sello (de preferencia) dada en conformidad por el Gerente-Propietario de la empresa, quien toma conocimiento de los ingresos del día.

Revisado por: rúbrica y sello del Visto Bueno, únicamente cuando el registro contable ha sido revisado y/o corregido en su codificación de cuentas y/o montos numéricos.

<b>Salazar Cando José David</b>		<b>COMPROBANTE DE INGRESO</b>	
<b>FERRETSA</b>		<b>Núm. Doc. 0000001</b>	
RUC: 0501503726001			
Dirección: 24 de Mayo. Calle 24 de Mayo # 6-16 y Bartolomé de las			
Teléfonos: (03) 2721 090 / (03) 2 722 180		Moneda:	
Saquisilí / Cotopaxi - Ecuador			
Saquisilí, _____ de _____ del 200__			
Recibí de: _____			
La suma de: _____			
Por concepto de: _____			
Forma de pago: _____ Cta. Banco: _____			
Cuenta	Concepto	Débitos	Créditos
<b>TOTAL:</b>			
Observaciones:			
Preparado por: _____	Aprobado por: _____	Firma y Sello _____	



#### 4.1.6.4. Comprobante de Egreso de Caja y Bancos

Detalla toda salida de fondos, los egresos de todas las operaciones realizadas por caja, para compra de bienes o servicios y pago de cualquier concepto, para facilitar el control interno. En el caso de pagos con cheques se efectuarán en los siguientes casos: Las facturas, comprobantes de liquidación de compras y prestación de servicios presentados por los proveedores, que hayan sido presentados y aprobados por el Gerente-Propietario de la empresa unipersonal.

Una vez que se llenan los datos y detalles de la operación, se imprime el comprobante, se adjuntan los antecedentes tales como solicitud de compra, cotizaciones, comunicación interna o factura de pago y se procede a la emisión del cheque.

La parte inferior del comprobante detalla tres casilleros para registro de firmas, mismos que necesariamente deben ser llenados de acuerdo a:

Preparado por: firma y sello del encargado contable de realizar el comprobante y emitir el cheque de pago.

Aprobado por: firma ó rúbrica y sello (de preferencia) en conformidad por el Gerente-Propietario de manera conjunta con la segunda firma autorizada (si corresponde) para funcionamiento de la cuenta corriente.

Revisado por: rúbrica y sello del Visto Bueno únicamente cuando el registro contable ha sido revisado y/o corregido en su codificación de cuentas y/o montos numéricos.



<b>Salazar Cando José David</b>		<b>COMPROBANTE DE EGRESO</b>		
<b>FERRETSA</b>		<b>Núm. Doc. 0000001</b>		
RUC: 0501503726001				
Dirección: 24 de Mayo. Calle 24 de Mayo # 6-16 y Bartolomé de las				
Teléfonos: (03) 2721 090 / (03) 2 722 180				
Moneda:				
Saquisilí / Cotopaxi - Ecuador				
Fecha: _____				
Beneficiario: _____				
Por concepto de: _____				
Cuenta:	Cheque	Forma de pago:		
Código de Cuenta	Nombre de Cuenta	Parcial	Débitos	Créditos
<b>TOTAL:</b>				
Observaciones:				
Preparado por:	Aprobado por:	Firma y Sello	Recibi conforme C.I. _____	

#### 4.1.6.5. Guía de remisión

Sustentan los bienes que se transportan o trasladan por cualquier motivo, sea este de compra o venta.

Deben ser emitidas por los remitentes de la mercadería o por el transportista cuando el remitente no esté obligado a emitir comprobantes de venta y contrate el servicio de transporte.

En el caso de compra venta de bienes, deberá consignarse el número de comprobante de venta que originó la transferencia.

Se debe emitir en original y dos copias, una de las cuales estará a disposición del SRI. Cuando la transferencia de bienes se realice en forma directa, es decir del vendedor al comprador, se podrá usar como sustento del traslado de la mercadería una “Factura o “Liquidación de



compras” que además incluya en forma manual o preimpresa la siguiente información:

- Punto de partida y llegada.
- Fecha de inicio y terminación del traslado
- Identificación del transportista.

En los casos en que se utilicen estos comprobantes de venta en lugar de la guía de remisión, deberán incluirse 2 copias adicionales: la primera para cuando sea requerida durante el traslado por el SRI y la segunda deberá acompañar la mercadería cuando el lugar de destino difiera de la del documento original.

<b>Salazar Cando José David</b>		<b>GUÍA DE REMISIÓN</b>	
<b>FERRETSA</b>		<b>No: 001-001-0000001</b>	
RUC: 0501503726001		No. Autorización SRI: 1105144972	
Dirección: 24 de Mayo. Calle 24 de Mayo # 6-16 y Bartolomé de las			
Teléfonos: (03) 2721 090 / (03) 2 722 180			
Squisilí / Cotopaxi - Ecuador			
Fecha inicio del traslado: _____		Fecha terminación del traslado: _____	
Datos del Comprobante de Venta			
Tipo: _____			
N°. Autorización _____		N°. del Comprobante _____	
Motivo del traslado: _____			
Punto de partida: _____		Destino (punto de llegada): _____	
<b>Identificación del Destinatario:</b>			
Razón Social: _____		RUC/ C.I.: _____	
<b>Identificación de la persona encargada del transporte:</b>			
Nombre: _____		C.I.: _____	
Dirección: _____		Teléfono: _____	
<b>Bienes transportados:</b>			
	Cantidad	Unidad	Descripción
Transportista _____		Recibí conforme _____	

Numerado del: \_\_\_\_\_ al \_\_\_\_\_

Válido para su emisión hasta: \_\_\_\_\_

Datos de la imprenta: \_\_\_\_\_

ADQUIRENTE (Original)- EMISOR (1era Copia Celeste)-SRI (2da Copia Celeste)



**4.1.6.6. Comprobante de Retención en la Fuente**

Es un documento que acredita las retenciones de impuestos realizadas por los compradores de bienes o servicios a los proveedores de los mismos. Lo emiten los agentes de retención, esto es los compradores que sean sociedades o personas naturales obligadas a llevar contabilidad. Pueden ser impresos en imprentas autorizadas, quienes se encargan de solicitar al SRI la autorización para el contribuyente, o a través de sistemas computarizados, previa la autorización expresa del SRI.

Los comprobantes de retención estará a disposición del proveedor dentro de los cinco días hábiles siguientes, contados a partir de la fecha de presentación de la factura, nota de venta o de la emisión de la liquidación de compras y prestación de servicios.

<b>Salazar Cando José David</b>		<b>COMPROBANTE DE RETENCIÓN EN LA FUENTE</b>				
<b>FERRETSA</b>		<b>No: 001-001-0000001</b>				
RUC: 0501503726001						
Dirección: 24 de Mayo. Calle 24 de Mayo # 6-16 y Bartolomé						
Teléfonos: (03) 2721 090 / (03) 2 722 180						
Saguisilí / Cotopaxi - Ecuador						
Cliente: _____			Fecha de emisión: _____			
Céd / RUC: _____			Tipo de comprobante de venta: _____			
Dirección: _____			N° de comprobante de venta: _____			
No. Autorización SRI: 1047844855						
Numerado del:	Ejercicio Fiscal	Base imponible para la retención	Impuesto	Código del impuesto	% de retención	Valor retenido
Son: _____ dólares			Total retenido: _____			
_____ Firma del agente de retención			_____ Firma del sujeto pasivo			

SUJETO PASIVO RETENIDO (Original)- AGENTE DE RETENCIÓN (Copia Celeste)



## 4.2. Procedimientos Contables

### 4.2.1. Plan de Cuentas

#### 4.2.1.1. Definición

Al plan de cuentas se lo define como una lista sistemática de las cuentas que utiliza una empresa en su diaria actividad empresarial, además que es un instrumento de consulta que permite presentar a la gerencia los estados financieros y estadísticos de importancia trascendente para la toma de decisiones, y posibilitar un adecuado control. El catálogo de cuentas como también se lo conoce se diseña y se elabora atendiendo los principios de contabilidad generalmente aceptados y las normas de contabilidad.

#### **Importancia del Plan de Cuentas:**

- ? Facilita la aplicación de los registros contables.
- ? Facilita la presentación de la información contable al clasificar y agrupar las cuentas.

#### 4.2.1.2. Estructura

Para codificar las cuentas se utiliza números, letras y otros símbolos que representan al grupo, subgrupo, cuentas de mayor y cuentas auxiliares de mayor.

#### **Sistemas de Codificación:**

- ? Numéricos: Cuando utiliza exclusivamente números
- ? Alfabéticos: Cuando utiliza exclusivamente letras.
- ? Mixtos: Cuando utiliza números y letras.



### 4.2.1.3. Catálogo de Plan de Cuentas

#### PLAN DE CUENTAS

##### CÓDIGO CUENTA

1.	<b>ACTIVO</b>
1.1	<b>ACTIVO CORRIENTE</b>
1.1.01	Caja
1.1.02	Caja Chica
1.1.03	Bancos
1.1.03.01	Banco Pichincha
1.1.03.02	Banco de Guayaquil
1.1.04	Cuentas por Cobrar Clientes
1.1.04.01	Cheques Posfechados
1.1.04.02	(-) Provisión Cuentas Incobrables
1.1.05	Cuentas por Cobrar Proveedores
1.1.05.01	Anticipo a Proveedores
1.1.05.02	Otras Cuentas por Cobrar
1.1.06	Documentos por Cobrar Clientes
1.1.06.01	Documentos por Cobrar varios
1.1.07	Inventario de Mercaderías
1.1.07.01	Cemento Chimborazo
1.1.07.02	Hierro
1.1.07.03	Pinturas
1.1.07.04	Tubos
1.1.07.05	* Otros
1.1.08	Pagos Anticipados
1.1.08.01	Anticipo Sueldos
1.1.09	Impuestos
1.1.09.01	IVA en Compras 12%
1.1.09.02	Impuesto Retenido Renta 1%
1.1.09.03	Impuesto Retenido Renta 2%
1.1.09.04	Impuesto Retenido Renta 8%
1.1.09.05	Impuesto Retenido IVA 30%
1.1.09.06	Impuesto Retenido IVA 70%
1.1.09.07	Impuesto Retenido IVA 100%
1.1.09.08	IVA Pagado 12%
1.1.09.09	Crédito Tributario
1.2	<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>
1.2.01	Terrenos
1.2.02	Edificios
1.2.02.01	(-) Depreciación Acumulada Edificios
1.2.03	Vehículos



1.2.03.01	(-) Depreciación Acumulada Vehículos
1.2.04	Equipo de Oficina
1.2.04.01	(-) Depreciación Acumulada Equipo de Oficina
1.2.05	Muebles y Enseres
1.2.05.01	(-) Depreciación Acumulada Muebles y Enseres
1.2.06	Equipo de Cómputo
1.2.06.01	Depreciación Acumulada Equipo de Cómputo
2.	<b>PASIVO</b>
2.1	<b>PASIVO CORRIENTE</b>
2.1.01	Cuentas por Pagar Entidades
2.1.01.01	Sobregiros
2.1.01.02	Préstamos Bancarios
2.1.02	Cuentas por Pagar Proveedores
2.1.03	Documentos por Pagar
2.1.04	Obligaciones Fiscales por Pagar
2.1.04.01	IVA en Ventas 12%
2.1.04.02	Retención en la Fuente Renta 1%
2.1.04.03	Retención en la Fuente Renta 2%
2.1.04.04	Retención en la Fuente Renta 8%
2.1.04.05	Retención Fuente Renta 1% del 10% de la Prima
2.1.04.06	Retención en la Fuente IVA 30%
2.1.04.07	Retención en la Fuente IVA 70%
2.1.04.08	Retención en la Fuente IVA 100%
2.1.04.09	IVA por Pagar 12%
2.1.05	Impuesto a la Renta 25%
2.1.06	Obligaciones IESS por Pagar
2.1.06.01	Aporte Personal IESS por Pagar
2.1.06.02	Aporte Patronal IESS por Pagar
2.1.06.03	Préstamos IESS
2.1.06.04	Fondos de Reserva
2.1.06.05	Retenciones Judiciales por Pagar
2.1.06.06	Préstamos Quirografarios
2.1.07	Obligaciones Laborales
2.1.07.01	Provisión Décimo Tercer Sueldo
2.1.07.02	Provisión Décimo Cuarto Sueldo
2.1.07.03	Provisión Fondos de Reserva
2.1.07.04	Provisión Vacaciones
2.1.08	15% Participación a Trabajadores
2.2	<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>
2.2.01	Documentos por Pagar a Largo Plazo
2.2.01.01	Préstamos Bancarios por Pagar
2.2.02	Otros Pasivos
3.	<b>PATRIMONIO</b>
3.1	Capital
3.1.01	Capital Asignado



- 3.2 Reservas
  - 3.2.01 Reserva Legal
  - 3.2.02 Reserva Facultativa
- 3.3 Resultados
  - 3.3.01 Utilidad de Operación
  - 3.3.02 Utilidad del Ejercicio
  - 3.3.03 Pérdida del Ejercicio
  - 3.3.04 Utilidad Acumulada
  - 3.3.05 Pérdida Acumulada
- 4. **INGRESOS**
  - 4.1 Ventas
    - 4.1.01 Cemento Chimborazo
    - 4.1.02 Hierro
    - 4.1.03 Pintura
    - 4.1.04 Tubos
    - 4.1.05 Otros
  - 4.2 (-) Descuento en Ventas
    - 4.2.01 Pinturas
    - 4.2.02 Otros
  - 4.3 (-) Devolución en Ventas
    - 4.3.01 Cemento Chimborazo
    - 4.3.02 Hierro
    - 4.3.03 Pinturas
    - 4.3.04 Tubos
    - 4.3.05 Otros
  - 4.4 Utilidad Bruta en Ventas
  - 4.5 Intereses Ganados
  - 4.6 Comisiones recibidas
  - 4.7 Otros Ingresos
- 5. **GASTOS**
  - 5.1 Gastos de Personal
    - 5.1.01 Sueldos
    - 5.1.02 Horas Extras
    - 5.1.03 Aporte Patronal IESS
    - 5.1.04 Décimo Tercer Sueldo
    - 5.1.05 Décimo Cuarto Sueldo
    - 5.1.06 Fondos de Reserva
    - 5.1.07 Vacaciones
    - 5.1.08 Refrigerio
    - 5.1.09 Capacitación
  - 5.2 Gastos de Ventas
    - 5.2.01 Gastos de Publicidad
    - 5.2.02 Gastos de Transporte
    - 5.2.03 Comisiones
    - 5.2.04 Cuentas Incobrables
  - 5.3 Gastos Financieros



5.3.01	Intereses Bancarios
5.3.02	Servicios Bancarios
5.4	Gastos Generales
5.4.01	Suministros de Oficina
5.4.02	Suministros de Limpieza y Cafetería
5.4.03	Servicios Básicos
5.4.04	Consumo de Combustible
5.4.05	Mantenimiento del Vehículo
5.4.06	Depreciación Edificios
5.4.07	Depreciación Vehículos
5.4.08	Depreciación Equipo de Oficina
5.4.09	Depreciación Muebles de Oficina
5.4.10	Depreciación Muebles y Enseres
5.4.11	Depreciación Equipo de Cómputo
5.5	Otros Gastos
5.6	Pérdidas y Ganancias
6.	<b>COSTOS</b>
6.1	Compras
6.1.01	Cemento Chimborazo Saco
6.1.02	Hierro
6.1.03	Pinturas
6.1.04	Tubos
6.1.05	Otros
6.2	(-) Descuento en Compras
6.2.01	Pinturas
6.2.02	Otros
6.3	(-) Devolución en Compras
6.3.01	Cemento Chimborazo
6.3.02	Hierro
6.3.03	Pinturas
6.3.04	Tubos
6.3.05	Otros
6.4	Transporte en Compras
6.5	Costo de Ventas
6.5.01	Cemento Chimborazo
6.5.02	Hierro
6.5.03	Pinturas
6.5.04	Tubos
6.5.05	Otros
6.6	Otros Costos no Operacionales



#### 4.2.1.4. Instructivo al Plan de Cuentas

### CUENTAS DE ACTIVO CORRIENTE

<b>ACTIVO</b>	
<b>Caja</b>	
<p>? Está representada por dinero en efectivo (monedas, billetes), y los cheques a la vista con que cuenta la empresa en un momento determinado.</p> <p>? En estas circunstancias, el cajero maneja el dinero de entrada y de salida cumpliendo órdenes y autorizaciones del administrador o gerente-propietario de la empresa.</p> <p>? Se debe contabilizar el mismo día los valores percibidos. El depósito se lo hará máximo en el siguiente día hábil.</p>	
<b>Débitos</b>	<b>Créditos</b>
<p>? Por los ingresos en efectivo (monetarios, billetes) y cheques, con crédito a las cuentas originarias de fondos.</p> <p>? Las principales fuentes de ingreso son:</p> <p>? Cobros de adeudados a la empresa; de cuentas pendientes.</p> <p>? Ventas de mercaderías al contado.</p>	<p>? Por los desembolsos o egresos en efectivo, con débito a la cuenta o cuentas que utilizaron fondos.</p> <p>? Para los depósitos bancarios, con débito a la cuenta Bancos.</p> <p>? Para registrar los pagos efectivos realizados por adquisición de mercaderías.</p> <p>? Para cancelar cuentas o documentos por pagar, entre otros.</p>



<b>ACTIVO</b>	
<b>Caja Chica</b>	
<p>? Representa una cantidad relativamente pequeña de dinero en efectivo, disponible para desembolsos menores, que generalmente se lleva bajo el sistema de fondo fijo; el monto de los gastos que se realizan con este fondo son tan pequeños que no es conveniente pagarlos con cheques.</p>	
<b>Débitos</b>	<b>Créditos</b>
<p>? Por ingreso de valores para el fondo o por su constitución</p>	<p>? Por finalización del fondo fijo designado.</p>

<b>ACTIVO</b>	
<b>Bancos</b>	
<p>? Representa los fondos depositados en cuentas corrientes de entidades bancarias en el país.</p> <p>? Controla el movimiento de valores monetarios que se depositan y se retiran de instituciones bancarias relacionadas.</p> <p>? Para cada cuenta corriente se llevará una cuenta auxiliar con la denominación específica del Banco correspondiente, permitiendo ejercer el control diario de los ingresos y egresos; y facilitando la conciliación bancaria en cualquier momento por razones de auditoría o de chequeo mensual.</p>	
<b>Débitos</b>	<b>Créditos</b>
<p>? Por depósitos, traslado de fondos y transferencias realizadas posteriormente a la apertura de la cuenta bancaria.</p> <p>? Por la emisión de notas de crédito, intereses que devenguen los saldos a favor de la empresa, con crédito a las cuentas Caja y otros Ingresos, respectivamente.</p>	<p>? Por la emisión de cheques, retiros efectuados en efectivo o notas de débitos bancarios, con el fin de satisfacer pagos, y por cualquier otra forma de disminuir el saldo de la cuenta, siempre que el banco esté debidamente autorizado por el titular de la cuenta.</p>



<b>ACTIVO</b>	
<b>Cuentas por Cobrar</b>	
<p>? Representan los movimientos de las mercaderías vendidas a crédito, cuentas pendientes de pago por parte de los clientes a quienes no se les exige especial garantía documental, entre otros.</p> <p>? Se registrará también en esta cuenta los cargos y abonos según corresponda, por concepto de ajustes de comisiones de aceptación superiores o inferiores a las contabilizadas inicialmente.</p>	
<b>Débitos</b>	<b>Créditos</b>
<p>? Por deudas que nos han aceptado al crédito simple.</p>	<p>? Cuando el cliente paga total o parcialmente la cuenta, devuelve la mercancía o se le concede alguna rebaja.</p>

<b>ACTIVO</b>	
<b>Cheques Posfechados</b>	
<p>? El cheque es un título-valor de gran importancia en el ámbito económico de una sociedad, ya que sin el sería difícil concretar muchas transacciones mercantiles de gran importancia, por esto aún cuando en nuestro país es ilegal el giro de un cheque posfechado, por la clase de negocio, es necesario solicitar garantías sobre el compromiso adquirido con el cliente y para mejorar la rapidez de la rotación de inventarios de mercadería es preciso solicitar trailers con mercadería en el caso de existir la necesidad de satisfacer una demanda significativa. Pese a ello, se le debe dar un uso correcto a este documento para así evitarnos molestias y no terminar perjudicados por un instrumento como es el cheque que ha sido creado para beneficiar a la comunidad.</p>	
<b>Débitos</b>	<b>Créditos</b>
<p>? Esta cuenta se incrementa cuando recibimos un anticipo por parte de</p>	<p>? Se disminuye cuando este cheque cumple su fecha y es depositado en</p>



<p>los clientes con un cheque posfechado.</p> <p>? Cuando el cheque que la empresa emitió por anticipo a proveedores cumple su fecha y es depositado en la cuenta del proveedor.</p>	<p>la cuenta de la empresa.</p> <p>? Cuando emitimos un cheque posfechado como anticipo a proveedores para la adquisición de mercadería en casos exclusivamente especiales y de real necesidad.</p>
--	---

<b>ACTIVO</b>	
<b>Provisión Cuentas Incobrables</b>	
<p>? Algunas de las cuentas por cobrar se convierten en incobrables, por esta razón suele establecer una previsión que disminuye en el acto circulante las Cuentas por Cobrar a fin de dejarlas en la cantidad que se estima que en definitiva va a ser cobrada.</p> <p>? Esta cuenta representa una estimación de las cuentas que podrían resultar incobrables. Se carga con el castigo de las cuentas que finalmente resultaron incobrables o con el ajuste de la previsión por haberse estimado una cantidad mayor de la que se produjo en la realidad.</p> <p>? Esta previsión es una cuenta de valoración de carácter acreedor y en el balance se presenta disminuyendo las Cuentas por Cobrar.</p> <p>? Generalmente al finalizar el ejercicio contable se estima un monto de la previsión para Cuentas Dudosas, es decir, debe calcularse cuanto de las Cuentas por Cobrar abiertas a la fecha de cierre, o sea, el saldo de Cuentas a Cobrar, cuya gestión de cobro se haga durante el ejercicio.</p>	
<b>Débitos</b>	<b>Créditos</b>
? Por el monto de la constitución de la previsión correspondiente al ejercicio.	? Por el monto total de la cuenta, en el momento en que se produce el cierre del ejercicio.



<b>ACTIVO</b>	
<b>Documentos por Cobrar</b>	
<p>? Representa los documentos por cobrar son títulos de crédito a favor del negocio, tales como letras de cambio, pagares, entre otros.</p> <p>? Es de un saldo deudor que representa los documentos que terceros nos firman para ser cancelados en un tiempo estipulado.</p>	
<b>Débitos</b>	<b>Créditos</b>
<p>? Cuando emitimos un documento al crédito generando la cuenta documentos por cobrar.</p>	<p>? Se abona cuando se opera el pago por dicho documento.</p>

<b>ACTIVO</b>	
<b>Inventario de Mercaderías</b>	
<p>? Debido a que nuestra propuesta es que se utilice el sistema de inventario permanente, se deberá utilizar básicamente la cuenta Inventario de Mercaderías. Esta cuenta actúa en forma permanente durante todo el ejercicio contable.</p> <p>? Representa la existencia de mercadería que se adquiere con el animo de venderse a una fecha determinada y obtener utilidad.</p> <p>? Los artículos incluidos en esta cuenta deben estar registrados a su precio de costo.</p>	
<b>Débitos</b>	<b>Créditos</b>
<p>? Por compra de mercaderías, pago de transporte, embalajes, notas de débito, por devoluciones de mercaderías que ya fueron vendidas y por revalorización de inventarios.</p>	<p>? Por las ventas a precio de costo, notas de crédito y por las devoluciones de las mercaderías compradas.</p>



<b>ACTIVO</b>	
<b>Provisión para obsolescencia de Mercaderías</b>	
<p>? Representa el monto estimado de determinados productos obsoletos, vencidos o dañados, y que de acuerdo a las circunstancias no podrán ser realizados en efectivo mediante las ventas a clientes; como es el caso de La SikaCola Blanca que es un adhesivo de acetato de polivinilo que puede ser almacenado durante 12 meses en sus envases originales bien sellados y bajo techo. Y después de este período quedan obsoletos.</p>	
<b>Débitos</b>	<b>Créditos</b>
<p>? Por el monto de la constitución de la provisión correspondiente al ejercicio.</p>	<p>? Por el monto total de la cuenta, en el momento en que se produce el cierre del ejercicio.</p>

<b>ACTIVO</b>
<b>Pagos Anticipados</b>
<p>? Representan una erogación efectuada por servicios que se van a recibir o por bienes que se van a consumir en el uso exclusivo del negocio y cuyo propósito no es el de venderlos ni utilizarlos en el proceso productivo. Son valores que la empresa paga por anticipado a cuenta de futuros gastos y no sería justo que se cargue como gastos del mes. Por ejemplo: Seguros pagados por anticipado, Impuestos pagados por anticipado, Intereses pagados por anticipado, Publicidad pagada por anticipado, Sueldos pagados por anticipado</p> <p>? Forman parte del activo circulante cuando el periodo de beneficio futuro es menor de un año. Sin embargo, puede existir pagos anticipados por más de un año en cuyo caso se clasificará como activo no circulante.</p>



<b>Débitos</b>	<b>Créditos</b>
Seguros pagados por anticipado:	
? Por las cancelaciones anticipadas de compromisos de seguros.	? Por el ajuste de las primas de seguros devengadas
Impuestos pagados por anticipado:	
? Por aquellos impuestos pactados los cuales se cancelan anticipadamente	? Por el ajuste de los impuestos devengados.
Intereses pagados por anticipado	
? Por aquellos intereses pactados los cuales se cancelan anticipadamente	? Por ajustes por intereses devengados.
Publicidad pagada por anticipado	
? Por las cancelaciones anticipadas de compromisos de publicidad.	? Por el ajuste de gastos por concepto de publicidad devengados.
Sueldos pagados por anticipado	
? Por las cancelaciones anticipadas de sueldos a los empleados de la empresa.	? Por el ajuste de gastos sueldos devengados.



<b>ACTIVO</b>	
<b>Impuestos</b>	
<p>? Esta cuenta se utiliza para registrar los pagos de impuestos que ha realizado por anticipado la empresa tanto de impuesto al valor agregado (IVA), Retenciones en la Fuente y el Impuesto a la Renta.</p> <p>? La empresa debe realizar el cálculo y análisis previo de los impuestos a pagar y de los impuestos a favor, en este caso se reflejará crédito tributario en IVA ya que la mercadería que factura la empresa es gravada con 12 % y 0% IVA y las compras que esta realiza pagan IVA.</p> <p>? También se utiliza la cuenta Anticipo Impuesto Retención en la Fuente que le corresponde al contribuyente, cuya tasa se aplica a los ingresos brutos, la misma que se utiliza para reflejar las retenciones realizadas en las ventas, y que a futuro serán utilizadas como crédito en el pago del Impuesto a la Renta de la empresa.</p>	
<b>Débitos</b>	<b>Créditos</b>
<p>? Por los impuestos cancelados.</p> <p>? IVA COMPRAS: Debido a los impuestos pagados al comprar</p>	<p>? Por compensación con el impuesto que le corresponde cancelar o ajustar.</p> <p>? Por los impuestos compensados con el debito fiscal. Ajuste o devolución por compras.</p>



## CUENTAS DE ACTIVO NO CORRIENTE

<b>ACTIVO</b>
<b>Cuentas de Activo Fijo</b>
<p>? Representan las propiedades, bienes que no han sido adquiridos por la empresa para ser vendidos como mercadería, sino para ser empleados como bienes instrumentales en las operaciones propias del negocio. Rinden un servicio utilizado por la empresa en sus actividades. Se clasifican en depreciables y no depreciables.</p> <p>? Los bienes inmuebles se caracterizan por ser activos no depreciables como es el caso del terreno.</p> <p>? Los bienes muebles se caracterizan por ser activos depreciables en este grupo según el grado de liquidez o importancia relativa al valor monetario se clasifican en :</p> <ul style="list-style-type: none"><li>+ Edificios</li><li>+ Locales comerciales</li><li>+ Maquinarias y equipos</li><li>+ Materiales y herramientas</li><li>+ Vehículos</li><li>+ Equipo de Transporte</li><li>+ Muebles de oficina</li><li>+ Equipo de computo</li><li>+ Equipo de oficina</li></ul> <p>? Se llevarán registros de inventarios permanentes clasificados por grupos homogéneos, según sus características físicas y de ubicación, debidamente valorizados, registrando las depreciaciones respectivas.</p> <p>? Los bienes muebles totalmente depreciados deberán permanecer por separado en una subcuenta de cada rubro y serán identificados mediante un sistema que permita su identificación.</p>



<b>Débitos</b>	<b>Créditos</b>
<b>Terrenos</b> Representa el valor de la tierra, donde tenemos instalada nuestra empresa y donde se han levantado las edificaciones (Edificios, plantas comerciales o industriales, etc.).	
? Adquisición de terrenos como parte de la empresa.	? Por la venta de los mismos.
<b>Edificios</b> Refleja el o los edificios comprados por la empresa para alquilarlos y obtener unos ingresos adicionales o para vender posteriormente el terreno más caro (como inversión). Pero cuando se trata del edificio de uso diario de la empresa con sus oficinas, almacenes o fábrica (como activo fijo). Este no es adquirido por la empresa con fines especulativos, sino con la finalidad de usarlos en las actividades normales de ella.	
? Por un incremento en su rubro, compra de otro edificio.	? Por su venta. ? Al ajustar la cuenta por estar sobrevaluado o registrado con un valor superior a su costo de adquisición.
<b>Equipo de transporte</b> Comprende los camiones, camionetas y otros vehículos de transporte propiedad del establecimiento.	
? En el caso de aumento de su saldo por adquisición de más mobiliario que responde a la naturaleza de este rubro.	? Cuando se da de baja a un mobiliario de este tipo, cuando se regulariza dicha Cuenta, cuando la depreciación se hace en línea recta, y ventas a precio de costo.



**Muebles y Enseres , Equipos de Oficina y Equipos de Computo**

Comprende las, calculadoras, computadoras, impresoras, muebles, estantes, escritorios, archivos, sistemas informáticos, sillas entre otros., propiedad del establecimiento y que tienen duración mayor de un año.

? Por el valor de adquisición de los activos.	? Por el valor de costo reexpresado cuando se vendan o se dan de baja.
? Por el valor de los ajustes por reexpresión monetaria.	? La diferencia entre el precio de venta y el costo reexpresado se registrará en la cuenta de resultados, Activos Fijos.

**ACTIVO**

**Depreciación Acumulada**

? En esta cuenta se registran los bienes que son depreciables ya que por su estructura pierden valor por su uso, obsolescencia y destrucción total o parcial con el paso del tiempo.

Estos activos se deprecian de la siguiente manera:

Método legal.- es en el que los límites máximos de gasto deducible para el pago del Impuesto a la Renta son establecidos por el SRI. Estas depreciaciones son calculadas de acuerdo a la naturaleza del bien para lo que los coeficientes anuales han sido fijados conforme a la duración normal de su vida útil, los mismos que se presentan de la siguiente manera:

- ✦ 5% sobre el costo de los edificios dedicados a cualquier actividad y construidos con cualquier material.
- ✦ 20% sobre el costo o valor de vehículos.
- ✦ 33.33% sobre el costo o valor de equipos de computación.
- ✦ 10% sobre el costo o valor de maquinaria, muebles y otros activos fijos para los cuales no se determine un porcentaje específico.

La fórmula para el cálculo de las depreciaciones en este método es la siguiente:

$$\text{Depreciación} = (\text{Valor Actual} - \text{Valor Residual}) \%$$



<b>Débitos</b>	<b>Créditos</b>
<p>? Para el registro de las depreciaciones acumuladas de los activos fijos tangibles de la de la empresa, en esta cuenta se registra de manera global las depreciaciones de todos los activos tangibles que posee la empresa de acuerdo al transcurso de su vida útil.</p> <p>? Esta cuenta se incrementa con cada depreciación realizada a los bienes tangibles.</p>	<p>? Se disminuye cuando uno de los activos fijos tangibles ha sido vendido o dado de baja por su obsolescencia.</p>

#### **CUENTAS DE PASIVO CORRIENTE**

<b>PASIVO</b>	
<b>Cuentas por Pagar Proveedores</b>	
<p>? Representa los aumentos y disminuciones derivados de la compra de mercancía única y exclusivamente a crédito, ya sea documentado o no. Por lo tanto se dice que la cuenta representa la obligación que tiene la entidad de pagar a sus proveedores de los adeudos provenientes de la compra de mercancías a crédito.</p>	
<b>Débitos</b>	<b>Créditos</b>
<p>? Por el importe de los pagos parciales o totales a cuenta o en liquidación del adeudo con proveedores. O por el importe de las devoluciones sobre compras de mercancías a crédito.</p>	<p>? Por el importe de compras de mercancías a crédito, documentadas o no. Cuando las obligaciones son canceladas a los proveedores. Del importe de los intereses moratorios que carguen los proveedores por mora en el pago.</p>



<b>PASIVO</b>	
<b>Cuentas por pagar Entidades</b>	
? Representa todas aquellas deudas que hemos aceptado que no constituyen el giro del negocio.	
<b>Débitos</b>	<b>Créditos</b>
? Por las cancelaciones que hemos efectuado.	? Por aquellas deudas que hemos aceptado

<b>PASIVO</b>	
<b>IVA en Ventas</b>	
? Es el 12 por ciento sobre el precio de la venta de la mercadería, que se aplica a todas las etapas de comercialización. Este impuesto grava tanto a los productos de origen nacional como a los de origen internacional.	
? Es el impuesto que la empresa como agente de retención recauda y debe pagar por las ventas de mercadería.	
? Esta cuenta se acredita como medio de subsidio del impuesto que debe ser pagado al estado por concepto de ventas.	
<b>Débitos</b>	<b>Créditos</b>
? Por el pago mensual realizado.	? Por la tasa única vigente dispuesta en la normativa sobre IVA, aplicada en la centralización de las ventas realizadas.
? Por devoluciones en ventas.	



<b>PASIVO</b>	
<b>Retención en la Fuente IVA</b>	
<p>? La retención es la obligación que tiene el comprador de bienes y servicios, de no entregar el valor total de la compra al proveedor, sino de guardar o retener un porcentaje en concepto de impuestos. Este valor debe ser entregado al Estado a nombre del contribuyente, para quien esta retención le significa un prepago o anticipo de impuestos.</p> <p>? Debe retener el agente de retención, que como regla general, es quien compra bienes o servicios. Pueden ser personas naturales obligadas a llevar contabilidad, sucesiones indivisas o sociedades.</p>	
<b>Débitos</b>	<b>Créditos</b>
<p>? Por ventas de mercadería a un contribuyente especial (no exportador) retenemos el 30% del IVA.</p> <p>? Por ventas de mercadería a un contribuyente especial (exportador) retenemos el 100% del IVA.</p>	<p>? Por devolución en ventas de mercadería a un contribuyente especial (no exportador). Se devuelve la retención del 30% del IVA.</p> <p>? Por devolución en ventas de mercadería a un contribuyente especial (exportador). Se devuelve la retención del 100% del IVA.</p>

<b>PASIVO</b>	
<b>Impuesto a la Renta</b>	
<p>? Corresponde a la obligación tributaria que tiene la empresa en base a sus resultados.</p>	
<b>Débitos</b>	<b>Créditos</b>
<p>? Por la liquidación anual respectiva por los tributos pagados, con crédito a Bancos.</p> <p>? Por la transferencia del monto pagado en exceso</p>	<p>? Por el valor del impuesto a la renta a pagar.</p>



<b>PASIVO</b>	
<b>Retención en la Fuente Renta</b>	
<p>? Representa a todos aquellos impuestos que debe pagar la empresa por cuenta de terceros, incluido su personal; es impuesto único, impuestos de retención, entre otros.</p>	
<b>Débitos</b>	<b>Créditos</b>
<p>? Por los pagos mensuales que efectúe la empresa.</p>	<p>? Por el valor de los impuestos que adeuda la compañía por retenciones efectuadas a terceros con debito a las respectivas cuentas.</p>

<b>PASIVO</b>	
<b>Obligaciones IESS por Pagar</b>	
<p>? Representa por ley las obligaciones que los empleadores de la empresa deben aportar mensualmente, al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, al Instituto Ecuatoriano de Crédito Educativo y al Servicio Ecuatoriano de Capacitación Profesional, en favor de cada uno de sus trabajadores, un aporte patronal igual al 11,15%, 0,5% IECE, 0,5% SECAP, y aporte individual del 9,35% del sueldo o salario (base de aportación).</p> <p>? Se debe pagar máximo hasta el 15 del mes siguiente.</p>	
<b>Débitos</b>	<b>Créditos</b>
<p>? Por los pagos mensuales efectuados por la empresa, con crédito a la cuenta Bancos.</p>	<p>? Por los valores adeudados por la empresa al IESS, con débito a las respectivas cuentas.</p>



<b>PASIVO</b>	
<b>Obligaciones Laborales</b>	
? Comprende la provisión décimo tercer sueldo, décimo cuarto sueldo, vacaciones, fondos de reserva.	
<b>Débitos</b>	<b>Créditos</b>
? Por el pago de las obligaciones contraídas con los trabajadores con crédito a la cuenta Caja o Bancos	? Por el reconocimiento de las obligaciones por pagar, con débito a la cuenta Gasto Bienes Sociales.

## **PATRIMONIO**

<b>PATRIMONIO</b>
<b>Capital Asignado</b>
? Representa el monto total del dinero que el gerente-propietario hubiere destinado para la actividad de la empresa unipersonal, según el artículo 1 de la Ley de Empresas Unipersonales de Responsabilidad Limitada publicado en el Registro Oficial No. 196.
? Dicho capital deberá fijarse en el acto constitutivo de manera clara y precisa, y en moneda de curso legal.
? Para conformar el capital antedicho sólo podrá aportarse efectivo o numerario.
? Dicho capital podrá aumentarse o disminuirse de conformidad con esta Ley.
? El capital a que se refiere este artículo, es decir el inicial, el aumentado o el disminuido, se llama "capital empresarial" o "capital asignado".
? Si en cualquier momento de su existencia la empresa resultare tener un capital asignado inferior al mínimo antedicho, en función de la remuneración básica unificada que entonces se hallare vigente, el gerente-propietario deberá proceder a aumentar dicho capital dentro del plazo de seis meses. Si dentro de este plazo la correspondiente escritura pública de aumento de capital asignado no se hubiere inscrito en el Registro Mercantil, la empresa entrará inmediatamente en liquidación. <sup>22</sup>

<sup>22</sup> Registro Oficial No. 196 publicado el jueves 26 de enero de 2006



Débitos	Créditos
? Por la reducción del capital asignado.	? Por las entregas de efectivo o especiales por parte del gerente-propietario para aumentos del capital asignado.
? Por cierre del ejercicio.	
? Por retiros, pérdidas, depreciaciones.	? Por ganancias, aportes, revalorizaciones, capitalizaciones

## PATRIMONIO

### Cuentas de Reservas

- ? Las reservas representan utilidades retenidas para el fortalecimiento económico de la empresa o bien para un fin determinado como podría ser:
- ? Reservas Legales.- Las leyes de una nación pueden establecer que determinados entes, si obtienen utilidades, deberán apartar una determinada cantidad de esas ganancias para la creación de una reserva. En nuestro país la Ley ha determinado que se designe a la Reserva Legal por lo menos el 10% para las empresas unipersonales de responsabilidad limitada, hasta que dicha reserva por lo menos llegue al 50% del Capital Empresarial.
- ? Reservas Facultativas.- El gerente-propietario de una empresa unipersonal de responsabilidad limitada, puede por voluntad propia apartar una parte de las ganancias para reservas con distintos fines; conservándolo en la empresa como reservas facultativas.
- ? Las asignaciones al fondo de reserva legal podrán invertirse y conservarse en valores de alta liquidez en el mercado y no podrán retirarse.

Débitos	Créditos
? Por la capitalización de las reservas legales.	? Por los valores segregados de la utilidad o excedentes netos de conformidad con disposiciones legales por acuerdo del gerente-propietario.



<p>? Por el importe de las reservas destinadas a absorber pérdidas acumuladas.</p> <p>? Por la absorción de pérdidas de ejercicios.</p>	<p>? Por el valor de los ajustes por corrección monetaria de nuevos aportes en efectivo, diferentes a la capitalización de reservas, utilidad o excedentes de ejercicios.</p> <p>? Por el valor de los ajustes por corrección monetaria de las cuentas patrimoniales, capital asignado, reserva legal y de utilidades acumuladas.</p>
---	---

**PATRIMONIO**

**Cuentas Patrimoniales**

- ? Representa las cuentas que se utilizan para dar a conocer los resultados de la empresa unipersonal terminado el Ejercicio Económico.
- ? Utilidad o pérdida al cierre del ejercicio, la que al primero de enero será transferida a la cuenta “Resultados Acumulados” una vez efectuadas las deducciones por reserva legal, 15% participación de utilidades de los trabajadores y agentes, provisión para impuesto a la renta, o la compensación de pérdidas de ejercicios anteriores.
- ? Utilidades retenidas.- El saldo de esta cuenta a la fecha del ajuste inicial debe ser comparado con el saldo de la cuenta Impuesto a la Renta Acumulado deudor.
- ? Utilidades (Perdidas) de períodos anteriores. - Esta cuenta registra la ganancia o pérdida durante el ejercicio económico de períodos pasados, esta cuenta rebajará o afectará la cuenta asignada.
- ? Pérdida o Ganancia.- Representa el ajuste o actualización de los valores del capital propio, activos, pasivos no monetarios, es decir aquellos que les afecta la inflación.

**Débitos**

**Créditos**

? Por la diferencia entre las cuentas de resultados deudoras menos las acreedoras.

? Por la diferencia entre las cuentas de resultados acreedoras menos las deudoras.



<p>? Por la compensación de pérdidas de ejercicios anteriores.</p> <p>? Por la transferencia del 10% de las utilidades netas a reserva legal y provisión impuesto a la renta.</p> <p>? Por transferencia del saldo de las utilidades netas del ejercicio a la subcuenta "Resultados Acumulados" del siguiente ejercicio económico.</p> <p>? Por la revalorización del capital propio, revalorización de los aumentos de capitales, revalorización de los pasivos no monetarios.</p>	<p>? Por la transferencia de las pérdidas del ejercicio a la cuenta Pérdidas acumuladas, el primer día laborable del siguiente ejercicio económico.</p> <p>? Debido al aumento revalorización de las disminuciones de los pasivos no monetarios, y actualización del activo no monetario.</p>
---	---

## **PATRIMONIO**

### **Pérdidas y Ganancias**

- ? Esta cuenta se utiliza para efectuar los cierres de cuentas antes del balance general, es la cuenta en la que se reflejará si la empresa obtuvo pérdida o ganancia al final del Ejercicio Contable.

## **CUENTAS DE INGRESOS**

### **INGRESOS**

#### **Ventas**

- ? Esta cuenta registra las ventas de mercaderías al precio de venta, por su naturaleza es acreedora, pero tiene movimientos en el debe al momento que existen devoluciones en ventas
- ? En el sistema de inventario permanente que se propone se utilice; las ventas y las devoluciones en ventas se registran tanto al precio de venta como al precio de costo.



<b>INGRESOS</b>
-----------------

<b>Comisión por Servicios de Transporte</b>
---

- |  |
|--|
| <p>? En esta cuenta se registran los ingresos obtenidos por los servicios adicionales que presta la empresa, en la transportación de mercaderías, a petición de los clientes potenciales, especiales demandan este servicio.</p> <p>? Su comportamiento es en contrapartida con la cuenta Bancos, cuando se cobra el servicio de transporte de mercadería.</p> |
|--|

<b>INGRESOS</b>
-----------------

<b>Otros Ingresos</b>
-----------------------

- |  |
|--|
| <p>? En esta cuenta se registran los ingresos obtenidos por otro concepto que no sea el del objeto social de la empresa como pueden ser los arriendos ganados, intereses ganados, ganancia en venta de activos fijos, entre otros.</p> |
|--|

## CUENTAS DE GASTO

<b>GASTO</b>
--------------

<b>Costo de Ventas</b>
------------------------

- |   |
|---|
| <p>? Esta cuenta aparece en el momento que se registra la venta de mercaderías al precio de costo, por su naturaleza es deudora, pero tiene registros en el haber al momento que el cliente devuelve las mercaderías.</p> |
|---|

<b>GASTO</b>
--------------

<b>Gastos Personal</b>
------------------------

- |  |
|--|
| <p>? Esta cuenta se maneja para los pagos al personal y todo lo relacionado con el mismo como por ejemplo: salarios, bonificaciones, aportes patronales, individuales, entre otros.</p> <p>? Esta cuenta se incrementa por los pagos realizados mes a mes por la Compañía hacia sus empleados.</p> |
|--|



<b>GASTO</b>
--------------

<b>Gastos Administrativos</b>
-------------------------------

? Esta cuenta se utiliza para registrar los pagos realizados en actividades referentes al área administrativa como son:

? Suministros de oficina, de aseo y limpieza, movilización de los empleados, entre otros.

? Esta cuenta se incrementa con los gastos realizados.

<b>GASTO</b>
--------------

<b>Gastos Financieros</b>
---------------------------

? Dentro de esta cuenta se registran los pagos de todo gasto generado por movimientos financieros como son los gastos de los bancos, los mismos que son debitados de las cuentas que maneja la empresa.

? Esta cuenta se incrementa con el registro de las notas de débito bancario.

<b>GASTO</b>
--------------

<b>Gastos Depreciables</b>
----------------------------

? En esta cuenta se registra las depreciaciones acumuladas antes explicadas, ya que las mismas, son consideradas por las Normas de Contabilidad como un gasto deducible.

<b>GASTO</b>
--------------

<b>Otros Gastos</b>
---------------------

? En esta cuenta se registran gastos que ha sido necesarios para la prestación del servicio de transporte, así como también gastos necesarios para actividades concernientes a los agasajos socios, asambleas ordinarias y extraordinarias, entre otras.



### Sistema de Inventario Permanente

Este sistema utiliza básicamente 3 cuentas:

- 1) Inventario de Mercaderías
- 2) Costo de Ventas
- 3) Ventas

Las ventas y las devoluciones en ventas se registran tanto al precio de venta como al precio de costo.

Ventajas:

? La utilidad o pérdida bruta en ventas se la obtiene en cualquier momento, porque las cuentas de Ventas y Costo de ventas se mantienen actualizadas.

? En este sistema es indispensable la utilización de Kardex, que son tarjetas de control individual de las entradas y salidas de cada uno de los productos que contribuye la empresa.

### Formato de la Tarjeta Kardex

**FERRETSA**

AÑO: \_\_\_\_\_ MÉTODO: \_\_\_\_\_  
 ARTÍCULO: \_\_\_\_\_ UNID/MEDIDA: \_\_\_\_\_ CÓDIGO: \_\_\_\_\_

FECHA	CONCEPTO	INGRESOS			EGRESOS			SALDOS		
		CANT	P/UNI	VTOT	CANT	P/UNI	VTOT	CANT	P/UNI	VTOT



### **Contenido de las Tarjetas Kardex:**

Encabezamiento: el mismo que contiene:

Nombre de la empresa, nombre del artículo, unidad de medida, código y Método de valoración.

Fecha: columna en la cual se registrará cronológicamente el día de la transacción realizada.

Concepto: Se pondrá el detalle de las transacciones (compra, venta, devoluciones), etc.

Ingresos: En esta columna se registrarán las entradas de las mercaderías y las devoluciones en compras al precio de adquisición, estas últimas se registrarán con signo negativo.

Egresos: En esta columna se registra las salidas de las mercaderías al costo de acuerdo al método de valoración utilizado, y las devoluciones en ventas con signo negativo.

Saldos: Esta columna es muy importante, puesto que constan los saldos tanto en cantidades de los artículos cuanto del valor del inventario a la fecha al costo.

En las tarjetas Kardex la información que contiene es al costo de acuerdo al método de valoración promedio de inventarios a utilizarse y no tiene nada que ver con el precio de venta.

### **Método de Valoración de inventarios**

*Promedio Ponderado o Costo Promedio.*- Este método de valoración, determina el costo unitario de las unidades, dividiendo el valor para la cantidad, este cálculo da como resultado el costo promedio ponderado de cada uno de las unidades de las mercaderías disponibles para vender.



#### 4.2.2. Ciclo Contable

El ciclo contable es el conjunto de pasos o fases de la contabilidad que se repiten en cada período contable, durante la vida de un negocio. Se inicia con el registro de las transacciones, continúa con la labor de pase de las cantidades registradas del diario al libro mayor, la elaboración del balance de comprobación, la hoja de trabajo, los estados financieros, la contabilización en el libro diario de los asientos de ajuste, su traspaso a las cuentas del libro mayor, y finalmente el balance de comprobación posterior al cierre.

Es importante destacar que el ciclo contable se refiere al proceso de registros que va desde el registro inicial de las transacciones hasta los estados financieros finales. Además de registrar las transacciones explícitas conforme van ocurriendo, el ciclo contable incluye los ajustes para las transacciones implícitas. Es importante reconocer como los ajustes para las transacciones implícitas en el periodo anterior pueden afectar la contabilidad adecuadamente en el periodo actual para las transacciones explícitas relativas. Por ejemplo, si se han acumulado salarios al final del periodo anterior, la primera nómina del periodo actual eliminará esa cuenta por pagar.

El pasar a un nuevo periodo contable se facilita cerrando los libros, que es un procedimiento de oficina que transfiere los saldos de ingresos y gastos a la utilidad acumulada, y prepara los libros para el comienzo de un nuevo ciclo contable.

Sin embargo, no solamente cerrar los libros y preparar los estados financieros completa el ciclo contable, los auditores con frecuencia revisan los estados antes que estos se revelen al público. Una auditoría le agrega credibilidad a los estados financieros.



Realmente la empresa no posee un sistema para el manejo de la información contable, por esto en el negocio se propone la utilización de un Software denominado: Sistema administrativo-financiero-contable-nómina y administración de personal integrado (SAFI), Versión 6.1, el cual cumple con todas las normas y requerimientos legales contables y financieros del país, su costo es de \$ 300 y puede ser adquirido en la compañía Herrera Carvajal & Asociados Cia. Ltda. Este software es personalizado de acuerdo a las necesidades del negocio y maneja los módulos siguientes:

#### **Contabilidad General (Bimonetaria)**

- ? Contabilidad General
- ? Plan de Cuentas, Diarios, Mayores, Balance
- ? Estados Financieros
- ? Reporte Retenciones en la Fuente.
- ? Presupuestos

#### **Tesorería (Caja / Bancos)**

- ? Cuenta Caja/ Bancos
- ? Impresión de Cheques, (Letras) y Comprobantes e Integración Datos SRI (Proveedores).
- ? Saldo Diario de Caja/Bancos.
- ? Conciliación Bancaria.
- ? Libro de Caja/Bancos.
- ? Anexo Transaccional 2008 y Formularios 101, 103, 104 (Componente Windows).
- ? Integración Cuentas por Pagar, Cuentas por Cobrar y Contabilidad. (Todos, Egresos, Ingresos, Diarios).
- ? Tabla Retención en la Fuente: Impuesto a la Renta, IVA. (Mensual/Anual).



### **Cuentas por Pagar (Acreedores)**

- ? Datos Generales Acreedores (Datos Generales Acreedores (Datos requeridos SRI).
- ? Estados de Cuenta.
- ? Control de Vencimientos de Créditos y Obligaciones.

### **Inventarios Por Bodegas**

- ? Manejo de Almacenes/Bodegas.(Bienes y Servicios con/sin IVA).
- ? Registro de Ítems, Productos con Amplia Información Adicional.
- ? Recetas de Productos (Componentes).
- ? Tipo de Costeo: LIFO, FIFO o PROMEDIO.
- ? Kardex Integrado.
- ? Transferencias Entre Bodegas.
- ? Registro de Transacciones de Bodegas e Impresión de Formularios Preimpreso.
- ? Estadísticas.
- ? Rotación de Inventarios.
- ? Entradas/Salidas Inventarios Centro/Costos, N° OP, Facturas Clientes, Proveedores, Vendedores.
- ? Administración Órdenes de Producción.
- ? Desensamblar (desintegrar producto terminado en materia prima).

### **Facturación – Ventas/POS**

- ? Ingreso y Actualización de Información sobre Vendedores, Clientes y Zonas.
- ? Registro e Impresión de Facturas, Notas de Crédito y Cotizaciones (Bienes y Servicios co/sin IVA).
- ? Definición de Plazos de Crédito por cada Factura.



- ? Conversión de Cotizaciones a Facturas.
- ? Código de Barras.
- ? Reportes de Estadísticas de Ventas.
- ? Ventas/POS Multibodega.
- ? Control de Inventarios Multibodega en línea.
- ? Código de Barras para Clientes, Proveedores e Ítems / Productos.
- ? Definición de Múltiples Formas de Pago (Efectivo, Cheque, Tarjeta de Crédito, Afiliados, etc.)
- ? Diferentes Diseños de Facturas.
- ? Cierres de Caja Diarios e Histórico, Resumidos y Detallados.
- ? Rotación de Inventarios y Estadísticas POS.
- ? Contabilización Automática Ventas y Caja.
- ? Integración Inventarios, Cuentas por Cobrar, Tesorería.

<b>Cuentas por Cobrar (Deudores)</b>
--------------------------------------

- ? Datos Generales de Clientes/Deudores
- ? Estados de Cuenta.
- ? Control de Vencimientos de Créditos y Obligaciones (Antigüedad de Cartera).
- ? Categoría y Límite de Crédito.
- ? Generación de Facturas Periódicas (Colegios, Instituciones, Asociaciones, etc).
- ? SAFI Permite Supervisar las Cuentas por Cobrar después de Facturar mediante verificaciones periódicas automáticas a determinados intervalos, con el fin de Comprobar si las Cuentas han sido Canceladas.
- ? SAFI Ayuda en el Proceso de Decisión Sobre Otorgamiento de Crédito; en Base a reportes que muestran el comportamiento de pago de todos los Clientes. Además Facilita Evaluar la Eficiencia del Dpto. de Crédito y Cobranza Emitiendo Reportes del Estado de las Cuentas Pendientes de Cobro.
- ? Integración Contabilidad.



### Nómina y Administración de Personal

- ? Datos Generales de Empleados/Obreros.
- ? Datos Generales Empleado/Obreros.
- ? Roles y Sobres de Pago.
- ? Ingresos y Descuentos Definibles por el Usuario.
- ? Estadísticas (Ingresos, Descuentos).
- ? Impuesto a la Renta, IESS, Ministerios.
- ? Administración de Personal, Unificación Salarial, etc.
- ? Histórico de Novedades Administración de Personal por Empleado.
- ? Hoja de Vida.
- ? Integración Tesorería, Contabilidad, Cuentas por Cobrar.

### Activos Fijos

- ? Datos Generales Activos Fijos, Componentes
- ? (Partes y Piezas), Registro de Seguros.
- ? Reporte de Custodios.
- ? Puestos de Trabajo.
- ? Depreciación Costo Original.
- ? Integración Contabilidad.

#### 4.2.2.1. Proceso del Ciclo Contable

- ? Balance General al principio del período reportado: Consiste en el inicio del ciclo contable con los saldos de las cuentas del balance de comprobación y del mayor general del período anterior.
- ? Proceso de análisis de las transacciones y registro en el diario: Consiste en el análisis de cada una de las transacciones para proceder a su registro en el diario.



? Pase del diario al libro mayor: Consiste en registrar en las cuentas del libro mayor los cargos y créditos de los asientos consignados en el diario.

? Elaboración del Balance de Comprobación no ajustado: Consiste en determinar los saldos de las cuentas del libro mayor y en comprobar la exactitud de los registros. Con este balance se reubican los efectos de los ajustes, antes de registrarlos en las cuentas; transferir los saldos de las cuentas al balance general o al estado de resultados, procedimiento por último a determinar y comprobar la utilidad o pérdida.

? Analizar los ajustes y las correcciones, registrarlos en el diario y transferirlos al mayor: Consiste en registrar en el libro diario los asientos de ajuste, con base en la información contenida en la hoja de trabajo, en sus columnas de ajustes; se procede luego a pasar dichos ajustes al libro mayor, para que las cuentas muestren saldos correctos y actualizados.

? Elaboración de un balance de prueba ajustado: Al realizar ajustes y correcciones, es necesario realizar un balance adicional antes de los definitivos ya que en este se reflejaran los ajustes y correcciones y con el que confirmaremos si han sido realizados de manera correcta.

? Elaboración de los estados financieros formales:

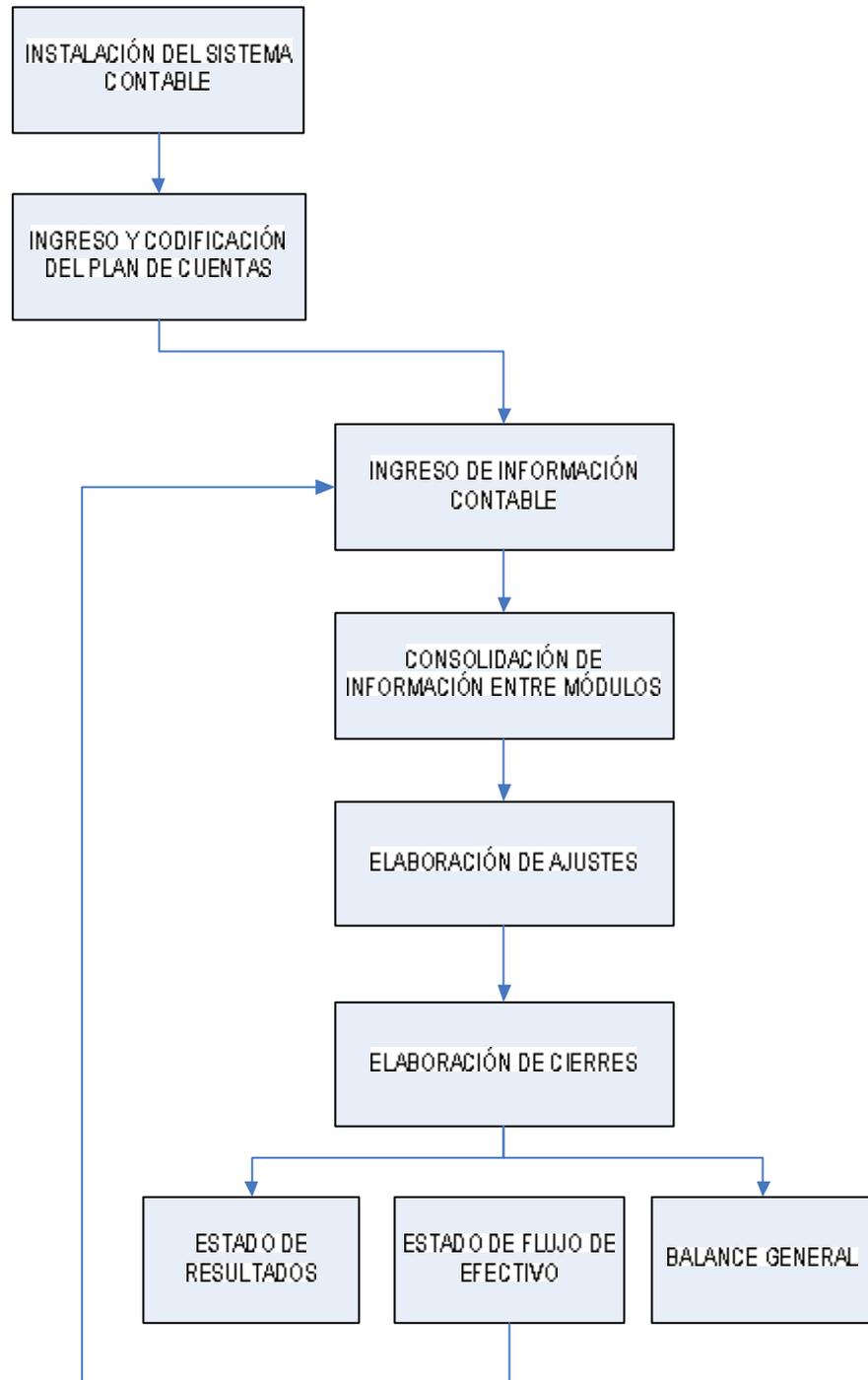
Consiste en reagrupar la información proporcionada por la hoja de trabajo y en elaborar un balance general y un estado de resultados.

? Cierre de libros:

Consiste en contabilizar en el libro diario los asientos para cerrar las cuentas temporales de capital, procediendo luego a pasar dichos asientos al libro mayor, transfiriendo la utilidad o pérdida neta a la cuenta de capital. Los saldos finales en el balance general se convierten en los saldos iniciales para el periodo siguiente.



#### 4.2.2.2. Esquema del Proceso del Sistema Contable





#### 4.2.2.3. Libro Diario

Es la aceptación mental y escrita mediante la cual se deja constancia de la transacción realizada, los mismos que tienen un orden secuencial cronológico. Para que exista el asiento contable se requiere de la presencia de por lo menos dos cuentas: una deudora y otra acreedora.

**FERRETSA**

Folio 1 de 1

LIBRO DIARIO

AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2007

FECHA	CÓDIGO	DETALLE	PARCIAL	DEBE	HABER

#### 4.2.2.4. Libro Mayor

La mayorización tiene por objeto trasladar los valores y algunas referencias ya anotadas en el diario general a fin de llevar un registro individual por cuenta y de esta manera conocer su comportamiento.

**FERRETSA**

Folio 1 de

LIBRO MAYOR

Cuenta:

Código:

FECHA	REF	DETALLE	DEBE	HABER	SALDO



#### 4.2.2.5. Balance de Comprobación

El Balance de Comprobación tiene por finalidad, determinar que los registros realizados en el diario general y en los mayores sean correctos, de tal manera que la suma de débitos sea igual a la suma de créditos y que la suma de los saldos Deudores sea igual a la suma de los saldos Acreedores, entre las cuentas que hasta allí hayan participado en el sistema contable.

### FERRETSA

Folio 1 de

#### BALANCE DE COMPROBACIÓN

Al 31 de Diciembre de 2007

No.	CUENTA	SALDOS		AJUSTES		B.COMPROB. AJUSTADO	
		DEUDOR	ACREEDOR	DEBE	HABER	DEUDOR	ACREEDOR

#### 4.2.3. Estados Financieros

##### 4.2.3.1. Definición

Los Estados Financieros son documentos numéricos que proporcionan al propietario de la empresa informes periódicos a fechas determinadas acerca de la situación actual del negocio, los progresos de la administración, los resultados obtenidos durante el período que se estudia, y su desempeño financiero anterior.

Dichos Estados son esencialmente *numéricos* porque son datos que se obtienen directamente de los registros contables que se manifiestan en cifras. Son informes *periódicos* o a fechas determinadas debido a que los datos abarcan un período o se muestran en un momento dado.



Los estados financieros concentran la información obtenida de las cuentas contables y las clasifica de acuerdo con los principios de contabilidad generalmente aceptados.

Los estados financieros se clasifican principalmente en:

- a. Balance general
- b. Estado de resultados
- c. Estado de cambios en el patrimonio neto.
- d. Estado de flujo de efectivo.

#### **4.2.3.2. Objetivo**

El objetivo de los estados financieros es proveer información acerca de la situación y desempeño financieros, resultado de operaciones y flujos de efectivo, que sean útiles a un amplio rango de usuarios en la toma de sus decisiones económicas.

#### **4.2.3.3. Importancia**

Los estados financieros son importantes porque muestran los resultados de la gestión que los administradores han hecho de los recursos que se les ha confiado, suministrando información acerca de los siguientes elementos de la empresa:

- a. activos;
- b. pasivos;
- c. patrimonio neto;
- d. ingresos y gastos, en los cuales se incluyen las pérdidas y ganancias; y
- e. flujos de efectivo.



Esta información, junto con la contenida en las notas a los estados financieros, ayuda a los usuarios a predecir los flujos de efectivo futuros, particularmente en lo que se refiere a la distribución temporal y grado de certidumbre de la generación de efectivo y otros medios líquidos equivalentes.

#### **4.2.3.4. Características**

- ? **Comprensibilidad.-** Calidad esencial, que facilitará comprender los aspectos más importantes sin mayor dificultad, aún a usuarios que no tengan cultura contable.
- ? **Relevancia.-** La información que proporcionan debe permitir a los usuarios detectar los datos más importantes, a partir de los cuales se tomarán decisiones.
- ? **Confiabilidad.-** Las cifras que correspondan a los conceptos expuestos deben ser suficientemente confiables y razonables.
- ? **Comparabilidad.-** Las cifras estarán expresadas en moneda de un mismo poder adquisitivo, bajo métodos de consistencia.

#### **4.2.3.5. Balance General**

Es un informe contable que presenta ordenada y sistemáticamente las cuentas de Activo, Pasivo y Patrimonio y determina la posición financiera de la empresa en un momento dado. También se lo conoce como Estado de Situación Financiera, Balance General o Estado de Activos, Pasivos y Patrimonios.



Características:

- ✦ El orden va de acuerdo con la facilidad de convertir el dinero en efectivo para cada empresa.
- ✦ La información no es estática ya que puede cambiar en cualquier momento.
- ✦ El saldo de las cuentas se puede representar en diferentes columnas según la empresa.
- ✦ El balance puede traer notas al pie de la página explicando o aclarando las cuentas.
- ✦ También se puede anotar cuantas fuente, complementarias y de orden según el tipo de sociedad.

Partes del balance:

- ✦ Encabezado: Nombre de la empresa, Nombre del balance, y periodo contable.
- ✦ Cuerpo: Activo, Pasivo y Capital.
- ✦ Pie: Nombre y firmas de quien realizo y autorizo, Notas y Rubros y cifras de las cuentas de orden.

Formas de presentar el balance:

El balance general se puede presentar de dos formas:

- ✦ Con forma de reporte:

Consiste en anotar clasificadamente el activo y el pasivo, en una sola página, de tal manera que la suma del activo se le pueda restar verticalmente la suma del pasivo, para determinar el capital contable.



## FERRETSA

BALANCE GENERAL  
AL 30 DE NOVIEMBRE DE 2007

<b>ACTIVOS</b>		
<b>CORRIENTES</b>		<b>63244</b>
Caja	2897	
Bancos	9024	
Cuentas por Cobrar Clientes	6198	
Inventario de Mercaderías	<u>45125</u>	
<b>NO CORRIENTES</b>		<b>90621</b>
Terrenos	62701	
Edificios	16937	
(-) Depreciación Acumulada Edificios	1491	
Vehículos	11467	
(-) Depreciación Acumulada Vehículos	<u>2317</u>	
Muebles y Enseres	2066	
(-) Depreciación Acumulada Muebles y Enseres	<u>213</u>	
Equipo de Cómputo	1490	
(-) Depreciación Acumulada Equipo de Cómputo	<u>19</u>	
<b>TOTAL ACTIVOS</b>		<b><u>153865</u></b>
<b>PASIVOS</b>		
<b>CORRIENTES</b>		<b>56195</b>
Cuentas por Pagar Proveedores	35856	
Documentos por Pagar	14946	
Obligaciones Fiscales por Pagar	3164	
Obligaciones IESS por Pagar	980	
Obligaciones Laborales	1249	
<b>PATRIMONIO</b>		<b>97670</b>
Capital Asignado	58522	
Reserva Legal	3228	
Utilidad del Ejercicio	<u>35919</u>	
<b>TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO</b>		<b><u>153865</u></b>

GERENTE-PROPIETARIO

CONTADOR



✚ Con forma de cuenta

En esta forma se emplean dos páginas; en la izquierda se anota la clasificación del activo, y en la derecha, el pasivo y el capital contable. En esta forma se aplica la fórmula Activo = Pasivo + Capital literalmente  $A = P + C$ .

<b>FERRETSA</b>			
BALANCE GENERAL			
AL 31 DE DICIEMBRE DE 2007			
<b>ACTIVOS</b>		<b>PASIVOS</b>	
<b>CORRIENTES</b>		<b>CORRIENTES</b>	
Caja General	9587	Cuentas por Pagar Proveedores	3241
Bancos	17662	Obligaciones Fiscales por Pagar	3452
Cuentas por Cobrar Clientes	3013	Obligaciones IESS por Pagar	1070
(-) Provisión Cuentas por Cobrar	30	Obligaciones Laborales	798
Inventario de Mercaderías	12120	Documentos por Pagar	4568
Impuestos Anticipados	2993	15% Participación a trabajadores	9104
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE:</b>	<b>45344</b>	25% Impuesto a la Renta	12897
		<b>TOTAL PASIVOS:</b>	<b>35128</b>
<b>NO CORRIENTES</b>		<b>PATRIMONIO</b>	
Terrenos	62701	Capital Asignado	58522
Edificio	16937	Reserva Legal	3228
(-) Dep. Acumulada Edificios	1627	Utilidad del Ejercicio	38690
Vehículos	11467	<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>100441</b>
(-) Dep. Acumulada Vehículos	2528		
Equipo de Cómputo	1490		
(-) Dep. Acumulada Equipo de Cómputo	50		
Muebles y Enseres	2066		
(-) Dep. Acumulada Muebles y Enseres	232		
<b>TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<b>90225</b>	<b>TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO</b>	<b>135569</b>
<b>TOTAL ACTIVOS:</b>	<b>135569</b>		
_____ GERENTE-PROPIETARIO		_____ CONTADOR	



#### 4.2.3.6. Estado de Resultados

Este estado muestra los efectos de las operaciones de una empresa y su resultado final, ya sea de ganancia o de pérdida. Muestra también un resumen de los hechos significativos que originaron un aumento o disminución en el patrimonio de la entidad durante un periodo determinado. Este estado es dinámico, ya que expresa en forma acumulativa las cifras de ingresos, costos y gastos resultantes en un periodo determinado.

##### Partes del Estado de Resultados

- ✦ Encabezamiento:

Contendrá el nombre de la empresa, nombre del estado, periodo al que corresponde el ejercicio y la denominación de la moneda en que se presenta.

- ✦ Texto:

Presenta todas las cuentas de rentas, costos y gastos debidamente clasificadas y ordenadas a fin de ir estableciendo los tipos de utilidad o pérdida.

- ✦ Firmas de legalización:

En esta parte se insertan las firmas y rúbricas del gerente y contador.



## Partes del Estado de Resultados

### Primera parte de estado de pérdidas y ganancias:

La primera parte consiste en analizar todas las operaciones relativas a la compra-venta de mercancías hasta determinar la utilidad o pérdida de ventas, o sea, la diferencia entre el precio de costo y el de venta de las mercancías vendidas. Para determinar la utilidad o pérdida de ventas es necesario conocer los siguientes resultados:

- ✦ Ventas neta
- ✦ Compras totales o brutas
- ✦ Compras netas
- ✦ Costo de lo vendido

### Segunda parte del estado de pérdidas y ganancias:

La segunda parte consiste en analizar detalladamente los gastos de operación, así como los gastos y productos que no corresponden a la actividad principal del negocio y determinar el valor neto que debe restarse de la utilidad bruta, para obtener la utilidad o la pérdida líquida del ejercicio. Para determinar la utilidad o la pérdida líquida del ejercicio es necesario conocer los siguientes resultados:

- ✦ Gastos de operación
- ✦ Utilidad de operación
- ✦ El valor neto entre otros gastos y otros productos.



<b>FERRETSA</b>		
ESTADO DE RESULTADOS		
DEL 01 DE ENERO AL 30 DE NOVIEMBRE DE 2007		
CONCEPTOS	PARCIALES	TOTALES
<b>VENTAS NETAS</b>		<b>69024</b>
Ventas	69216	
(-) Descuento en Ventas	72	
(-) Devolución en Ventas	<u>120</u>	
<b>COSTO DE VENTAS</b>		<b>10306</b>
INVENTARIO INICIAL DE MERCADERÍAS		14852
<b>COMPRAS NETAS</b>		40579
Compras	40237	
(-) Descuento en Compras	415	
(-) Devolución en Compras	203	
+ Transporte en Compras	<u>960</u>	
<b>MERCADERÍA DISPONIBLE PARA LA VENTA</b>		55431
(-) INVENTARIO FINAL DE MERCADERÍAS		<u>45125</u>
<b>UTILIDAD BRUTA EN VENTAS</b>		<b>58718</b>
<b>GASTOS DE PERSONAL</b>		15967
Gasto Sueldos	15075	
Gasto Refrigerio	892	
<b>GASTOS GENERALES</b>		6342
Gasto Suministro de Oficina	550	
Gasto de Limpieza y Cafeteria	340	
Gasto Servicios Basicos	908	
Gasto Consumo de Combustible	1368	
Gasto Mantenimiento Vehículo	627	
Gasto Depreciación Vehículo	2317	
Gasto Depreciación Equipo de Cómputo	19	
Gasto Depreciación Muebles y Enseres	<u>213</u>	
<b>GASTO DE VENTAS</b>		491
Gasto Publicidad	<u>501</u>	
(-) <b>TOTAL GASTOS</b>		<u><b>22800</b></u>
<b>UTILIDAD NETA</b>		<b>35919</b>
	<u>GERENTE-PROPIETARIO</u>	<u>CONTADOR</u>



**FERRETSA**

ESTADO DE RESULTADOS  
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2007

CONCEPTOS	PARCIALES	TOTALES
<b>VENTAS NETAS</b>		<b>163827</b>
Ventas	164101	
(-) Descuento en Ventas	63	
(-) Devolución en Ventas	<u>211</u>	
<b>COSTO DE VENTAS</b>		<b>75863</b>
INVENTARIO INICIAL DE MERCADERÍAS		45125
<b>COMPRAS NETAS</b>		42858
Compras	42277	
(-) Descuento en Compras	416	
(-) Devolución en Compras	204	
+ Transporte en Compras	<u>1200</u>	
<b>MERCADERÍA DISPONIBLE PARA LA VENTA</b>		87983
(-) INVENTARIO FINAL DE MERCADERÍAS		<u>12120</u>
<b>UTILIDAD BRUTA EN VENTAS</b>		<b>87964</b>
<b>GASTOS DE PERSONAL</b>		19485
Gasto Sueldos	16445	
Gasto Horas Extras	866	
Gasto Refrigerio	772	
Gasto Décimo Tercer Sueldo	390	
Gasto Décimo Cuarto Sueldo	200	
Gasto Vacaciones	207	
Gasto Aporte Patronal IESS	<u>604</u>	
<b>GASTOS GENERALES</b>		7252
Gasto Suministro de Oficina	605	
Gasto de Limpieza y Cafeteria	388	
Gasto Servicios Basicos	990	
Gasto Consumo de Combustible	1493	
Gasto Mantenimiento Vehículo	752	
Gasto Depreciación Vehículo	2528	
Gasto Depreciación Equipo de Cómputo	396	
Gasto Depreciación Muebles y Enseres	<u>100</u>	
<b>GASTO DE VENTAS</b>		536
Gasto Publicidad	<u>547</u>	
(-) <b>TOTAL GASTOS</b>		<u><b>27273</b></u>
<b>UTILIDAD DE OPERACIÓN</b>		<b>60691</b>
(-15%) Participación a trabajadores		<u>9104</u>
<b>UTILIDAD GRAVABLE</b>		<b>51587</b>
(-25%) Impuesto a la Renta		<u>12897</u>
<b>UTILIDAD DEL EJERCICIO</b>		<b>38690</b>

\_\_\_\_\_  
GERENTE-PROPIETARIO

\_\_\_\_\_  
CONTADOR



#### 4.2.3.7. Estado de Flujos de Efectivo

El estado de flujos de efectivo es uno de los instrumentos financieros básicos que muestra el efectivo generado y utilizado en las actividades de operación, inversión y financiación. Un estado de Flujos de Efectivo muestra entradas, salidas y cambio neto en el efectivo de las diferentes actividades de una empresa durante un periodo contable, en una forma que concilie los saldos de efectivo inicial y final.

El objetivo de este Estado es evaluar la habilidad de la empresa para generar efectivo, sus equivalentes y las necesidades de la empresa en las que fueron utilizados dichos flujos de efectivo los cuales se esquematizan en tres áreas denominadas:

*Flujo de efectivo de las actividades de operación, Flujo de efectivo de las actividades de inversión, y Flujo de efectivo de las actividades de financiamiento.*

Se conocen dos métodos para la elaboración de este estado denominados directo e indirecto.

Método Directo: Es por el cual la utilidad o pérdida neta es ajustada por los efectos de transacciones que no son de naturaleza de efectivo, cualquier diferimiento o acumulación de los ingresos o pagos en efectivo por las operaciones y partidas de ingresos o gastos asociados con los flujos de efectivo por inversión o financiamiento.

Método Indirecto: “Consiste en presentar los importes de los resultados ordinarios y extraordinarios netos del período tal como surgen de las respectivas líneas del Estado de Resultados y ajustarlos por todas aquellas partidas que han incidido en su determinación (dado el registro en base al devengado), pero que no han generado movimientos de efectivo y sus equivalentes.”<sup>23</sup>

---

<sup>23</sup> <http://www.monografias.com/trabajos29/flujos-efectivo/flujos-efectivo.shtml#ESTAD>



**Paso 1:** Unificar las cuentas caja y valores negociables

RUBROS	31 de Diciembre de 2007	30 de Noviembre de 2007
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>		
Caja	9587	2897
Bancos	17662	9024
<b>Efectivo y equivalentes de efectivo</b>	<b>27248</b>	<b>11921</b>

**Paso 2:** Obtener las variaciones de las cuentas de los dos balances

ACTIVOS	31 de Diciembre de 2007	30 de Noviembre de 2007	VARIACIÓN
Efectivo y equivalentes de efectivo	27248	11921	15327
Cuentas por Cobrar neto	2983	6198	-3215
Documentos por Cobrar Clientes	0	0	0
Inventario de Mercaderías	12120	45125	-33006
Impuestos Anticipados	2993	0	2993
Terrenos	62701	62701	0
Edificio	16937	16937	0
Dep. Acumulada Edificios	1627	1491	136
Vehículos	11467	11467	0
Dep. Acumulada Vehículos	2528	2317	211
Muebles y Enseres	2066	2066	0
Dep. Acumulada Muebles y Enseres	232	213	19
Equipo de Cómputo	1490	1490	0
Dep. Acumulada Equipo de Cómputo	50	19	30
<b>PASIVOS</b>			
Cuentas por Pagar Proveedores	0	35856	-35856
Documentos por Pagar	3241	14946	-11705
Obligaciones Fiscales por Pagar	3452	3164	288
Obligaciones IESS por pagar	1070	980	89
Obligaciones Laborales	798	1249	-451
15% Participación a trabajadores	9104	0	9104
25% Impuesto a la Renta	12897	0	12897
<b>PATRIMONIO</b>			
Capital Asignado	58522	58522	0
Reserva Legal	3228	3228	0
Utilidad Acumulada del Ejercicio	38690	35919	2771
			<b>TOTALES</b>



Paso 3: Aplicar las variaciones al esquema propuesto

<b>FERRETS</b>	
ESTADO FLUJO DE EFECTIVO	
AL 31 DE DICIEMBRE DE 2007	
<b>A. FLUJO POR ACTIVIDADES DE OPERACIÓN</b>	<b>MÉTODO INDIRECTO</b>
Utilidad neta después de Impuestos y Participaciones	2771
(+) Depreciaciones y amortizaciones	396
Recursos provenientes de las operaciones	
(+) Disminución de cuentas por cobrar	3215
(-) Aumento de cuentas por cobrar	
(+) Disminución de documentos por cobrar	
(-) Aumento de documentos por cobrar	0
(+) Disminución de inventario de mercaderías	33006
(-) Aumento de inventario de mercaderías	
(+) Disminución de impuestos anticipados	
(-) Aumento de impuestos anticipados	-2993
(+) Aumento de cuentas por pagar a proveedores	
(-) Disminución de cuentas por pagar a proveedores	-35856
(+) Aumento de documentos por pagar	
(-) Disminución de documentos por pagar	-11705
(+) Aumento de obligaciones fiscales	288
(-) Disminución de obligaciones fiscales	
(+) Aumento de obligaciones IESS por Pagar	89
(-) Disminución de obligaciones IESS por Pagar	
(+) Aumento de obligaciones laborales	-451
(-) Disminución de obligaciones laborales	
(-) Aumento de Impuestos sobre la renta y 15% de utilidades pagadas	22000
Efectivo generado por las operaciones	<b>10760</b>
<b>B. FLUJO POR ACTIVIDADES DE INVERSIÓN</b>	
(+) Ingresos por venta de activos fijos	4567
(-) Egresos por compra de activos fijos	
Efectivo provisto (usado) por actividades de inversión	<b>4567</b>
<b>C. FLUJO POR ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO</b>	0
Efectivo provisto (usado) por actividades de financiamiento	<b>0</b>
Incremento neto de efectivo y equivalentes de efectivo (A+B+C)	<u>15327</u>
Efectivo y equivalentes de efectivo al inicio del año	<u>11921</u>
Efectivo y equivalentes de efectivo al final del año	<u><b>27248</b></u>



#### 4.2.3.8. Estado de Cambios de Patrimonio

Es el estado financiero que muestra en forma detallada los aportes de los socios y la distribución de las utilidades obtenidas en un periodo, además de la aplicación de las ganancias retenidas en periodos anteriores. Este muestra por separado el patrimonio de una empresa.

<b>FERRETSA</b>				
ESTADO DE CAMBIOS EN EL PATRIMONIO				
AL 31 DE DICIEMBRE DE 2007				
	SALDO AL			SALDO AL
	30 DE NOV	DISMINUCIÓN	AUMENTO	31 DE DIC
	2007			2007
Capital Asignado	58522			58522
Reserva Legal	3228			3228
<b>Utilidad del Ejercicio</b>	35919	0	2771	38690
	97670	0	2771	100441
	GERENTE-PROPIETARIO			CONTADOR

#### 4.2.3.9. Análisis Financiero – Índices Básicos

ÍNDICES DE LIQUIDEZ.- Miden la posibilidad de que la empresa pueda atender sus compromisos.

- a) **Capital de Trabajo.**- Es la relación entre el Activo Corriente y el Pasivo Corriente. Indica el valor que le quedaría a la empresa, representando en efectivo u otros pasivos corrientes, después de pagar todos sus pasivos de corto plazo, en el caso en que tuvieran que ser cancelados de inmediato.



Entre mayor sea la diferencia entre activos corrientes y pasivos corrientes, mayor será la "Liquidez". Sin embargo, el empresario debe comprender que el capital de trabajo no debe ser demasiado grande, porque le puede significar tener recursos ociosos, ni demasiado pequeños porque le puede crear obstáculos a la actividad del negocio.

El valor del capital de trabajo neto varía considerablemente de una empresa a otra, dependiendo del:

- Proceso del negocio ( comercialización)
- Política de ventas, entre otros factores.

ACTIVO CORRIENTE - PASIVO CORRIENTE

CAPITAL DE TRABAJO AL 1 DE DICIEMBRE DEL 2007

	Activo Corriente	63244
(-)	Pasivo Corriente	<u>56195</u>
=	<b>Capital de Trabajo</b>	<b>7049</b>

CAPITAL DE TRABAJO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2007

Analizando el Capital de Trabajo al 31 de Diciembre del 2007

	Activo Corriente	45344
(-)	Pasivo Corriente	<u>35128</u>
=	<b>Capital de Trabajo</b>	<b>10216</b>

Analizando el Capital de Trabajo al inicio y finalización podemos observar que ha tenido un aumento significativo para la empresa FERRETS A, lo cual nos indica que hay mayor liquidez. La empresa unipersonal posee \$10 216 para continuar con su trabajo, lo que se considera razonable, ya que esta empresa se dedica a la comercialización de materiales de construcción y ferretería, para lo cual es necesario de un buen Capital de Trabajo. Sin embargo no se debería descartar la posibilidad de analizar otras formas para hacer que dicho dinero resulte ser más productivo.



b) **Razón Corriente** (Solvencia).- Es la división del activo corriente sobre el Pasivo Corriente.

Mide la capacidad del negocio para pagar sus obligaciones, en el corto plazo, es decir la capacidad que tiene el Activo corriente para solventar los requerimientos de sus acreedores.

$$\begin{array}{rcl} \text{Activo Corriente} & = & \underline{45344} \\ \text{Pasivo Corriente} & & 35128 \\ & = & 1,29 \end{array}$$

La empresa FERRETS cuenta con \$ 1,29 dólares para atender cada dólar de la deuda a corto plazo, es decir tiene capacidad de pago solvente tomando en cuenta los Activos Corrientes de la empresa. Es decir que por cada dólar que se debe en el corto plazo se tiene \$ 1,29 dólares como respaldo.

### **RELACIÓN ENTRE EL ACTIVO CORRIENTE Y EL PASIVO CORRIENTE**

$$\begin{array}{rcl} \text{Caja + Bancos} & = & \underline{9587 + 17662} \\ \text{Pasivo Corriente} & & 35128 \\ & = & \underline{27248} \\ & & 35128 \\ & = & 0,95 \end{array}$$

Es una razón más exigente que la prueba de solvencia con la diferencia que excluye los inventarios, es decir que la empresa tiene un alto grado de liquidez por lo tanto puede cubrir de forma inmediata sus deudas de corto plazo \$ 0,75 sobre cada dólar.



ÍNDICES DE ENDEUDAMIENTO.- En términos generales estos indicadores miden el grado de dependencia de la empresa para con terceros, mientras sea menor la participación del Pasivo Total en el Financiamiento del Activo Total, menor es el riesgo, financiero de la empresa y mayor será el margen de garantía y seguridad para los acreedores, como también la capacidad de endeudamiento.

### RELACIÓN ENTRE LOS ACREEDORES Y LOS ACTIVOS

a) Índice de endeudamiento o apalancamiento.- Mide la participación de los acreedores en la financiación de los activos

$$\begin{aligned} \text{RAZÓN DE ENDEUDAMIENTO} &= \frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}} = \% \\ \text{RAZÓN DE ENDEUDAMIENTO} &= \frac{35128}{135569} \\ \text{RAZÓN DE ENDEUDAMIENTO} &= 0,26 \\ &= 26 \% \end{aligned}$$

Significa que el endeudamiento con terceros es del 26 % es decir que la empresa esta financiada con recursos propios en un 74%.

ÍNDICES DE RENTABILIDAD.- Miden la capacidad del negocio para generar utilidades. Miden la eficacia de la gestión realizada por parte del gerente-propietario de la empresa, demostrando por los rendimientos financieros generados sobre las ventas y la inversión.

a) Margen de Utilidad.- Muestra la utilidad sobre las ventas obtenidas por el negocio en un período de tiempo.



$$\begin{aligned}\text{MARGEN DE UTILIDAD} &= \frac{\text{UTILIDAD DEL EJERCICIO O UTILIDAD NETA}}{\text{VENTAS NETAS}} \times 100 \\ &= \frac{38690}{163827} \times 100 \\ &= 24 \%\end{aligned}$$

Para conocer si el porcentaje de utilidad neta sobre ventas obtenido por la empresa es bueno, conviene compararlo con el de otras empresas del mismo sector. Sin embargo hay que tomar en cuenta que para que este índice sea beneficioso para la empresa FERRETSA, cada año este índice debe tender a crecer.

### **RELACIÓN ENTRE LA UTILIDAD Y LOS ACTIVOS**

b) Rentabilidad sobre activos.- Muestra la eficiencia de la administración para obtener resultados positivos con los activos disponibles, independiente

$$\begin{aligned}\text{RENTABILIDAD SOBRE} \\ \text{ACTIVOS} &= \frac{\text{UTILIDAD DEL EJERCICIO O UTILIDAD NETA}}{\text{ACTIVO TOTAL}} \times 100 \\ &= \frac{38690}{135569} \times 100 \\ &= 29 \%\end{aligned}$$

Indica el porcentaje de utilidad neta que se ha logrado con la inversión total en el negocio, es decir, la utilidad que obtiene la empresa por cada cien dólares que tiene invertidos en sus activos.



Es decir por cada cien dólares el porcentaje de utilidad es de 29%; 29 dólares de utilidad neta. En comparación con la tasa pasiva del 5,29% (Septiembre de 2008), que se recibe de los bancos como pago, este índice se presenta alto, lo que nos indica que los activos que posee la empresa cumplen con el rendimiento necesario.

### RELACIÓN ENTRE LA UTILIDAD Y EL PATRIMONIO

c) Rentabilidad sobre el patrimonio.- Muestra la utilidad sobre el patrimonio obtenida por el negocio en un período de tiempo.

$$\begin{aligned} \text{RENTABILIDAD SOBRE} \\ \text{EL PATRIMONIO} &= \frac{\text{UTILIDAD DEL EJERCICIO O UTILIDAD NETA}}{\text{PATRIMONIO}} \times 100 \\ &= \frac{38690}{100441} \times 100 \\ &= 39 \% \end{aligned}$$

Este índice nos indica el rendimiento obtenido en relación al patrocinio de la empresa unipersonal, el mismo que nos muestra un nivel de aceptación positivo para la empresa, ya que la utilidad es de 39 dólares por cada cien dólares invertidos en el patrimonio de la empresa Y si la comparamos con la tasa pasiva que nos pagan los bancos que actualmente es el 5,29% (Septiembre de 2008), el rendimiento alcanzado es elevado y nos muestra que la empresa esta cumpliendo con la obligación de obtener rendimiento.



#### 4.2.4. Obligaciones con el Estado

##### 4.2.4.1. Tributarios

###### Registro Único de Contribuyentes

Para obtener el RUC se requiere:

Cédula de identidad;

Recibo de agua, luz o teléfono;

Llenar formulario



"Es un instrumento que tiene por función registrar e identificar a los contribuyentes con fines impositivos y como objetivos proporcionar información a la administración tributaria."

Están obligados a inscribirse todas las personas naturales y jurídicas, nacionales y extranjeros, que inicien o realicen actividades económicas en forma permanente u ocasional o que sean titulares de bienes o derechos que generen u obtengan ganancias, beneficios, remuneraciones, honorarios y otras rentas sujetas a tributación en el Ecuador.

El plazo para inscribirse es de TREINTA DIAS contados a partir de la constitución o iniciación de las actividades económicas.

Para inscribir una empresa unipersonal se requiere: la escritura de constitución de la compañía, copia de la cédula del representante legal y llenar el formulario.

La actualización de los datos de inscripción procede siempre y cuando haya:

- ? cambiado de actividad económica;
- ? cambiado de domicilio;
- ? cesado su actividad; y,
- ? aumentado o disminuido el capital asignado.



#### 4.2.4.2. Municipales

##### **Impuesto de Patentes Municipales**

Es el permiso necesario e imprescindible para emprender cualquier actividad comercial que necesita un local fijo. Lo otorga la municipalidad del cantón Saquisilí, zona donde se instala el negocio. Es un tributo no vinculado, de carácter indirecto ya que grava el ejercicio habitual de cualquier tipo de actividad económica independientemente de su titular, que debe cumplirse ante el respectivo municipio por períodos mensuales y anuales.

Este impuesto debe ser cancelado por, todas las personas naturales y jurídicas, sociedades de hecho y propietarios de negocios individuales, nacionales o extranjeros, domiciliadas en el cantón Saquisilí, que habitualmente ejercen actividades comerciales, industriales, financieras y de servicios, que obligatoriamente deberán registrarse en el Catastro de Patentes Municipales.

##### ***Requisitos:***

Persona Jurídica

- ? Comprar formulario “Declaración de Capital para el pago de impuestos y obtención de la Patente Municipal”.
- ? Presentar copia legible del RUC actualizado de la empresa unipersonal de responsabilidad limitada.
- ? Presentar copia de las Escrituras de Constitución cuando es por primera vez.
- ? Llenar el formulario a máquina o con letra clara.



- ? Adjuntar a la declaración todos los requisitos indicados y acercarse a las ventanillas de Rentas Municipales para la respectiva emisión del Título de Crédito.
- ? Cancelar en ventanillas de Tesorería Municipal el correspondiente valor del impuesto causado.

#### Costo

La base del impuesto será la siguiente: Para las personas jurídicas que estén obligadas a llevar contabilidad, con excepción de bancos y financieras, la base del impuesto será el total del activo del año inmediato anterior, menos el pasivo corriente, a cuyo efecto deberán entregar una copia del balance general presentado en los organismos de control; el impuesto se calculará en proporción a los activos de cada jurisdicción.

#### *Tarifa de la Patente*

La tarifa del impuesto de patente, de conformidad con el Art. 383 de la Ley Orgánica de Régimen Municipal, no podrá ser menor a US \$ 10,00 ni mayor a US \$ 5000,00 y será el valor que resulte de la aplicación de la siguiente tabla:

	Impuesto sobre Fracción Básica	Impuesto sobre Fracción Excedente
De 400 a 5000	10%	1%
De 2500,01 a 5000	31%	0,60%
De 5000,01 a 7500	46%	0,50%
De 7500,01 a 10000	58,50%	0,40%
De 10000,01 a 50000	68,50%	0,20%
De 50000,01 a 250000	122,50%	0,08%
De 250000,01 a 500000	282,50%	0,06%
De 500000,01 a 1000000	432,50%	0,05%
De 1000000,01 en adelante	682,50%	0,04%

Fuente: Municipio de Saquisilí  
Elaboración: Municipio de Saquisilí.



Quienes inicien actividades económicas, presentarán su declaración y obtendrán su patente dentro de los 30 días siguientes al de la apertura de su negocio o establecimiento; y quienes están ejerciéndolas, lo harán hasta el 30 de junio de cada año.

Los sujetos pasivos que, dentro de los plazos señalados, no presentaren las declaraciones a que están obligados, serán sancionados, sin necesidad de resolución administrativa, con una multa equivalente al 3% del impuesto a pagar por mes o fracción de mes, sin perjuicio de los intereses previstos en el Código Tributario.

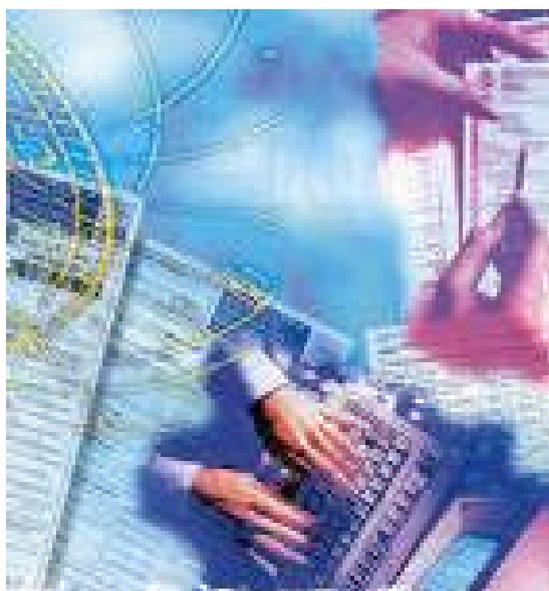
***Régimen Sancionador:***

La Dirección Financiera de la Municipalidad, procederá a cerrar obligatoriamente los establecimientos de los sujetos pasivos que incurran en uno o más de los siguientes casos:

- ? Falta de declaración en las fechas y plazos establecidos.
  
- ? No facilitar la información requerida.
  
- ? Falta de pago de títulos de crédito emitidos por este concepto.
  
- ? Previo a la clausura, se le notificará concediéndole el plazo de diez días para que cumpla o justifique objetivamente su incumplimiento a la obligación; de no hacerlo, se notificará, disponiendo la clausura, que será ejecutada dentro de las veinticuatro horas siguientes a la notificación.

# CAPÍTULO

# V





## CAPÍTULO V

### 5. Aplicación Práctica del Sistema Contable Propuesto

#### 5.1. Balance General al 30 de Noviembre del 2007

<b>FERRETSA</b>		
BALANCE GENERAL		
AL 30 DE NOVIEMBRE DE 2007		
<b>ACTIVOS</b>		
<b>CORRIENTES</b>		<b>63244</b>
Caja	2897	
Bancos	9024	
Cuentas por Cobrar Clientes	6198	
Inventario de Mercaderías	45125	
	<hr/>	
<b>NO CORRIENTES</b>		<b>90621</b>
Terrenos	62701	
Edificios	16937	
(-) Depreciación Acumulada Edificios	1491	
Vehículos	11467	
(-) Depreciación Acumulada Vehículos	2317	
Muebles y Enseres	2066	
(-) Depreciación Acumulada Muebles y Enseres	213	
Equipo de Cómputo	1490	
(-) Depreciación Acumulada Equipo de Cómputo	19	
	<hr/>	
<b>TOTAL ACTIVOS</b>		<b>153865</b>
		<hr/>
<b>PASIVOS</b>		
<b>CORRIENTES</b>		<b>56195</b>
Cuentas por Pagar Proveedores	35856	
Documentos por Pagar	14946	
Obligaciones Fiscales por Pagar	3164	
Obligaciones IESS por Pagar	980	
Obligaciones Laborales	1249	
<b>PATRIMONIO</b>		<b>97670</b>
Capital Asignado	58522	
Reserva Legal	3228	
Utilidad del Ejercicio	35919	
<b>TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO</b>		<b>153865</b>
		<hr/>
<hr/>		<hr/>
GERENTE-PROPIETARIO		CONTADOR



La empresa FERRETSA, cuya actividad es la compra y venta de mercaderías (materiales de construcción), presenta al 1 de Diciembre de 2007, el siguiente detalle del saldo inicial de mercaderías:

**Cemento:**

987 Cementos Chimborazo a c/u \$ 4,36 el saco de 50 kg.

750 Cementos Chimborazo al granel en cigarras de 30TM a c/u \$ 4,23.

**Hierro:**

215 Quintales de Varillas de 8MM x 12M a c/quintal \$ 55,34.

122 Quintales de Varillas de 12MM x 12M a c/quintal \$ 54,07.

**Pinturas:**

125 Pinturas Colorcel Ladrillo a c/u \$ 11,40 el galón.

54 Pinturas Colorcel Naranja a c/u \$ 10,45 el galón.

108 Pinturas Colorcel Ocre Otoño a c/u \$ 10,92 el galón.

39 Pinturas Colorcel Rojo Teja a c/u \$ 11,40 el galón.

52 Pinturas Colorcel Verde Aceituna c/u \$ 10,32 el galón.

**Tubos:**

106 Tubos Des 50mm a c/u \$ 4,26.

158 Tubos Des 75mm a c/u \$ 8,23.

113 Tubos Des 110mm a c/u \$ 8,34.

87 Tubos Des 160mm a c/u 22,98.

**Otros**

65 Supertechos Aluzinc de 7 m (20,11kg) a c/u \$ 41,68.

223 Pegas con látex para porcelana a c/u \$ 9,24.

Se obtuvieron los siguientes saldos de otros productos del giro del negocio que no generaron ventas: Saldo Inicial: \$ 5541 e Inv. Final: \$ 5541



LISTA DE PRECIOS

CODIGO	PRODUCTO	UNIDAD / MEDIDA	PRECIO COSTO SIN IVA	PRECIO COSTO	PRECIO VENTA	IVA	PRECIO VENTA IVA
1.1.07.01	<b>CEMENTO CHIMBORAZO</b>						
1.1.07.01.01	Cemento Chimborazo Saco	50 Kg	\$4,36	\$4,88	\$5,62	\$0,67	\$6,30
1.1.07.01.02	Cemento Chimborazo A1 Granel	En cigarras de 30TM	\$4,23	\$4,74	\$5,45	\$0,65	\$6,10
1.1.07.02	<b>HIERRO</b>						
1.1.07.02.01	Varilla de 8MM x 12M	Quintal (9varillas)	\$55,34	\$61,98	\$71,28	\$8,55	\$79,83
1.1.07.02.02	Varilla de 12MM x 12M	Quintal (4varillas y 3m)	\$54,07	\$60,56	\$69,64	\$8,36	\$78,00
1.1.07.03	<b>PINTURAS</b>						
1.1.07.03.01	Pintura Colorcel Ladrillo	Galón	\$11,40	\$12,77	\$14,30	\$1,72	\$16,02
1.1.07.03.02	Pintura Colorcel Naranja	Galón	\$10,45	\$11,70	\$13,11	\$1,57	\$14,68
1.1.07.03.03	Pintura Colorcel Ocre Otoño	Galón	\$10,92	\$12,23	\$13,70	\$1,64	\$15,34
1.1.07.03.04	Pintura Colorcel Rojo Teja	Galón	\$11,40	\$12,77	\$14,30	\$1,72	\$16,02
1.1.07.03.05	Pintura Colorcel Verde Aceituna	Galón	\$10,32	\$11,56	\$12,95	\$1,55	\$14,50
1.1.07.04	<b>TUBOS</b>						
1.1.07.04.01	TUBO. DES 50mm	mm	\$4,26	\$4,77	\$5,53	\$0,66	\$6,19
1.1.07.04.02	TUBO. DES 75mm	mm	\$8,23	\$9,21	\$10,84	\$1,30	\$12,14
1.1.07.04.03	TUBO. DES 110mm	mm	\$8,34	\$9,34	\$13,98	\$1,68	\$15,66
1.1.07.04.04	TUBO. DES 160mm	mm	\$22,98	\$25,73	\$29,85	\$3,58	\$33,43

OTROS PRODUCTOS

1.1.07.05 Otros

Detalle de los saldos inicial y final de los otros productos que generaron ventas:

CODIGO	PRODUCTO	UNIDAD / MEDIDA	PRECIO COSTO SIN IVA	PRECIO COSTO	PRECIO VENTA	IVA	PRECIO VENTA IVA
1.1.07.05.01	<b>Supertecho</b> Supertecho Aluzinc (17 clavos por plancha)	20,11Kg / 7 m	\$41,68	\$46,69	\$55,09	\$6,61	\$61,70
1.1.07.05.02	<b>Binda Premium</b> Pega con latex para porcelana	20 Kg	\$9,24	\$10,35	\$12,21	\$1,47	\$13,68
1.1.07.05.03	Otros productos que no generaron ventas				Saldo Inicial:		\$5.541
					Inv. Final:		\$5.541



## 5.2. Transacciones del mes de Diciembre

1. 03/12/2007 Se vende mercaderías según factura No. 6254 a FLOROSAL S.A (Contribuyente Especial) con el siguiente detalle:  
122 Sacos de Cemento Chimborazo a \$ 5,62 más IVA. Nos cancelan con cheque del Banco Pichincha No. 00249.
2. 04/12/2007 El Sr. Carlos Muñoz (persona natural con contabilidad) con factura No. 6255 nos compra:  
25 Sacos de Cemento Chimborazo a c/u \$ 5,62 más IVA.  
6 Quintales de Varilla de 8MM x 12M a c/u \$ 71,28 más IVA.  
1 Pintura Colorcel Ocre Otoño a c/u \$ 13,70 más IVA.  
11 Tubos Des 75mm a c/u \$ 10,84 más IVA.  
1 Tubo Des 110mm a c/u \$ 13,98 más IVA. El pago nos lo hace mediante un cheque del Banco de Guayaquil No. 00214. Se realiza el respectivo depósito.
3. 05/12/2007 Se recupera parte del saldo (diciembre) de Cuentas por Cobrar \$ 5800. Nos cancelan en efectivo. Se deposita el valor cobrado mediante comprobante de depósito No. 796521.
4. 05/12/2007 Con factura No. 6256, se vende al Sr. Iván Chávez (persona natural sin contabilidad) mercaderías de acuerdo al siguiente detalle:  
4 Quintales de Varilla de 12MM x 12M a c/u \$ 69,64 más IVA.  
5 Pinturas Colorcel Ladrillo a c/u \$ 14,30 más IVA.  
2 Pinturas Colorcel Rojo Teja a c/u \$ 14,30 más IVA c/ galón. Nos cancelan con cheque del Banco Pichincha No. 00164.
5. 06/12/2007 Se realiza el pago de servicios básicos por un monto total de \$179, con cheque del Banco Pichincha No. 00201.
6. 06/12/2007 Se realiza el pago del servicio telefónico por un monto de \$64, con cheque Banco Pichincha No. 00202.
7. 06/12/2007 La fábrica de muebles EL DISEÑO PERFECTO S.A (Contribuyente No Especial), según factura No. 6257 nos compra:  
120 Sacos de Cemento Chimborazo a c/u \$ 5,62 más IVA.  
2 Pinturas Colorcel Verde Aceituna a c/u \$ 12,95 más IVA.



- 43 Tubos Des. 160mm a \$ 29,85 más IVA. Nos cancelan \$300 más los impuestos causados en efectivo y la diferencia con cheque del Banco Pacífico No. 00076.
8. 06/12/2007 Se adquiere mercaderías a Eternit Ecuatoriana S.A. (Contribuyente Especial) para la venta con factura No. 12145:
- 10 Pinturas Colorcel Naranja a c/galón \$ 10,45 más IVA, con el 5% de descuento (c/galón \$9,92 más IVA), cancelamos en efectivo.
9. 08/12/2007 Se realiza el pago de la cuota mensual de la afiliación a la Cámara de Comercio de Latacunga por un valor de \$ 40 correspondiente al mes de Diciembre, con cheque del Banco Pichincha No. 00203.
10. 08/12/2007 El Sr. Juan Aguirre (persona natural sin contabilidad) nos cancela con cheque No. 0051 por la adquisición de la siguiente mercadería según factura No. 6258:
- 42 Sacos de Cemento Chimborazo a c/u \$ 5,62 más IVA.  
136 Cementos Chimborazo al Granel a c/u \$ 5,45 más IVA.  
7 Tubos Des. 50mm a c/u \$ 5,53 más IVA.  
7 Tubos Des. 75mm a c/u \$ 10,84 más IVA.
11. 10/12/2007 La empresa "Logic Tax S.A" (Contribuyente No Especial), adquiere con factura No. 6259, la siguiente mercadería:
- 65 Sacos de Cemento Chimborazo a c/u \$ 5,62 más IVA.  
2 Pinturas Colorcel Ladrillo a c/u \$ 14,30 más IVA.  
4 Pinturas Colorcel Verde Aceituna a c/u \$ 12,95 más IVA.  
14 Tubos Des.160mm a c/u \$29,85 más IVA. Nos cancelan el 70% con cheque No. 00321 más los impuestos causados y la diferencia en efectivo.
12. 11/12/2007 Se vende según factura No. 6260 al Sr. Diego Quezada (persona natural con contabilidad); mercadería de acuerdo al siguiente detalle:
- 114 Sacos de Cemento Chimborazo a c/u \$ 5,62 más IVA.  
19 Quintales de Varilla de 12MM x 12M a c/u \$ 69,64, más IVA.  
4 Pinturas Colorcel Rojo Teja c/u \$ 14,30. El pago es 40% al contado más IVA, la diferencia mediante una letra de cambio a 30 días plazo.
13. 12/12/2007 Se deposita el valor cobrado de la factura No. 6260, comprobante de depósito No. 894574.



14. 12/12/2007 Se cancela la prima de seguro contra todo riesgo que mantiene con "La Unión Compañía Nacional de Seguros S.A" (Contribuyente Especial) por \$ 250; el pago es con cheque del Banco Pichincha No. 00204.
15. 12/12/2007 La Escuela Mariscal Sucre (Sector Público) nos compra según factura No. 6261:
  - 18 Cementos Chimborazo al Granel a c/u \$ 5,45 sin IVA.
  - 57 Pinturas Colorcel Naranja c/galón a \$ 13,11 sin IVA. Nos cancelan con cheque No. 00023.
16. 13/12/2007 Se vende con factura No. 6262 la siguiente mercadería a una persona natural sin contabilidad:
  - 46 Sacos de Cemento Chimborazo a c/u \$ 5,62 más IVA.
  - 7 Quintales de Varilla de 12MM x 12M a c/u \$ 69,64 más IVA.
  - 2 Pinturas Colorcel Ocre Otoño a c/u \$ 13,70 más IVA. El pago nos lo hace con un cheque del Banco Produbanco No. 00038.
17. 14/12/2007 DUNILAN S.A (Contribuyente No Especial) nos cancela con un cheque del Banco Pichincha No. 00197 por la compra de la siguiente mercadería según factura No. 6263:
  - 14 Quintales de Varilla de 8MM x 12M a c/u \$ 71,28 más IVA.
  - 1 Pintura Colorcel Rojo Teja a c/u \$ 14,30 más IVA.
  - 37 Tubos Des. 110mm a c/u \$ 13,98 más IVA.
  - 48 Pegas con látex para porcelana a c/u \$ 12,21 más IVA.
18. 15/12/2007 Se anticipa quincenas del presente mes \$ 100 a cada empleado.
19. 15/12/2007 El Sr. Oswaldo Carlos Suárez, persona natural sin contabilidad, mediante factura No. 6264 nos compra:
  - 28 Sacos de Cemento Chimborazo a c/u \$ 5,62 más IVA.
  - 140 Cementos Chimborazo al Granel a c/u \$ 5,45 más IVA.
  - 15 Tubos Des. 50mm a c/u \$ 5,53 más IVA. Nos cancela con cheque del Banco General Rumiñahui No. 00248.
20. 15/12/2007 De las mercaderías vendidas el día 05 de diciembre al Sr. Iván Chávez (persona natural no obligada a llevar contabilidad), nos devuelven 1 Pintura Colorcel Ladrillo, la devolución afecta en las mismas condiciones que se efectuó la venta según factura No. 6256. Cancelamos en efectivo.



21. 15/12/2007 De las mercaderías compradas a Eternit Ecuatoriana S.A. (Contribuyente Especial) el día 6 de diciembre según factura No. 12145 , devolvemos 2 Pinturas Colorcel Naranja, en las mismas condiciones que se efectuó la compra. Nos giran el respectivo cheque No. 00093. Se realiza el respectivo depósito.
22. 17/12/2007 IMPAL Industrias Metálicas Ltda. (Contribuyente No Especial) nos cancela mediante un cheque del Banco de Guayaquil No. 00261 según factura No. 6265 por la compra de:
- 102 Pinturas Colorcel Ladrillo a c/u \$ 14,30 más IVA.
  - 1 Pintura Colorcel Ocre Otoño a c/u \$ 13,70 más IVA.
  - 1 Pintura Colorcel Verde Aceituna a c/u \$ 12,95 más IVA.
  - 51 Tubos Des 50mm a c/u \$ 5,53 más IVA.
  - 7 Tubos Des 160mm a c/u \$ 29,85 más IVA.
  - 27 Supertechos Aluzinc a c/u \$ 55,09 más IVA.
23. 17/12/2007 Se compra a Cemento Chimborazo C.A. (Contribuyente Especial) 800 Sacos de Cemento Chimborazo a un costo unitario de \$ 4,36 más IVA según factura No. 011425, cancelamos con cheque No. 00205.
24. 17/12/2007 De la mercadería vendida el 12 de diciembre a La Escuela Mariscal Sucre (Sector Público) según factura No. 6261, nos devuelven 1 Pintura Colorcel Naranja al precio de venta de \$ 13,11; en las mismas condiciones que se efectuó la venta. Pagamos en efectivo.
25. 18/12/2007 Según nota de venta, se compra en SUPERMAXI, suministros de Limpieza y Cafetería por \$ 45 por IVA se pagó \$ 5. Se cancela en efectivo.
26. 18/12/2007 Con factura No. 6266, el Sr. Bolívar Alava Palma, persona natural con contabilidad adquiere:
- 26 Quintales de Varilla de 12MM x 12M a un costo unitario de \$ 69,64 más IVA. El pago es 80% al contado más los impuestos causados en la transacción, y por la diferencia nos firma una letra de cambio a 30 días plazo.
27. 19/12/2007 Según factura No. 6267, se vende al Arq. Juan Solórzano (persona natural no obligada a llevar contabilidad):
- 132 Sacos de Cemento Chimborazo a c/u \$ 5,62 más IVA.
  - 8 Quintales de Varilla de 8MM x 12M a c/u \$ 71,28 más IVA.
  - 27 Tubos Des. 75mm a c/u \$ 10,84 más IVA.



- 9 Tubos Des. 110mm a c/u \$ 13,98 más IVA. El pago se realiza mediante un cheque del Banco Pichincha No. 00321.
28. 19/12/2007 Cancelamos en efectivo según factura No. 12175 a Eternit Ecuatoriana S.A. (Contribuyente Especial) por la compra de mercadería:
- 5 Pinturas Colorcel Ladrillo a c/u \$ 11,40 más IVA, con el 5% de descuento (c/u a \$10,83); y 10 Pinturas Colorcel Naranja a c/u \$ 10,45 más IVA.
29. 20/12/2007 Por las compras realizadas en días anteriores cancelamos la factura de transporte No. 12342 (contrato directo del transporte) por \$60 con cheque No. 00206.
30. 20/12/2007 De la mercadería vendida el 10 de diciembre a la empresa "Logic Tax S.A" (Contribuyente No Especial), nos devuelven con factura No. 6259, 3 Sacos de Cemento Chimborazo, en las mismas condiciones que se efectuó la venta. El pago lo hacemos en efectivo.
31. 21/12/2007 Se cancela con cheque No. 00207 el 75% a los Proveedores del saldo al 1 de diciembre de Cuentas por Pagar Proveedores.
32. 21/12/2007 Se vende según factura No. 6268 al Arq. Juan Armando Paz (persona natural sin contabilidad) mercadería con el siguiente detalle:
- 78 Sacos de Cemento Chimborazo a c/u \$ 5,62 más IVA
- 2 Pinturas Colorcel Naranja a c/u \$ 13,11 más IVA. Con el 5% de descuento (c/u a \$12,45).
- 97 Pinturas Colorcel Ocre Otoño a c/u \$ 13,70 más IVA.
- 3 Pinturas Colorcel Rojo Teja a c/u \$ 14,30 más IVA.
- 19 Supertechos Aluzinic c/u \$ 55,09 más IVA. Nos paga el 70% más IVA con cheque del Banco Pacífico No. 00187, la diferencia le damos a crédito personal por ser cliente especial permanente. Además en la misma fecha le proporcionamos el servicio de transporte propio según guía de remisión No. 1260 por el valor de \$ 10, y como parte promocional se absorbe el gasto.
33. 21/12/2007 Se compran 10 Quintales de Varilla de 12 MM x 12 M a c/u \$ 54,07 más IVA a ADELCA Acería del Ecuador C.A (Contribuyente Especial) según factura No. 012752, cancelamos con cheque No. 00208.
34. 22/12/2007 Se vende a la Compañía Ganadera y Agrícola Los Cipreses Cia. Ltda. (Contribuyente no Especial) la siguiente mercadería según factura No. 6269:
- 19 Cementos Chimborazo al Granel a c/u \$ 5,45 más IVA.



- 9 Quintales de Varilla de 8MM x 12M a c/u \$ 71,28 más IVA.
  - 3 Pinturas Colorcel Verde Aceituna a c/u \$ 12,95 más IVA.
  - 30 Tubos Des. 50mm a c/u \$ 5,53 más IVA.
  - 9 Tubos Des. 75mm a c/u \$ 10,84 más IVA
  - 5 Tubos Des. 110mm a c/u \$ 13,98 más IVA
  - 6 Tubos Des. 160mm a c/u \$ 29,85 más IVA
  - 13 Supertechos Aluzinc a c/u \$ 55,09 más IVA.
  - 46 Pegas con látex para porcelana a c/u \$ 12,21 más IVA. Nos pagan el 30% en efectivo más IVA y por la diferencia nos giran un cheque No. 00255 del Banco del Pacífico.
35. 23/12/2007 El Sr. Jorge Castro (persona natural sin contabilidad) según factura No. 6270 nos compra:
- 317 Sacos de Cemento Chimborazo a c/u \$ 5,62 más IVA.
  - 8 Quintales de Varilla de 12MM x 12M a c/u \$ 69,64 más IVA.
  - 72 Pegas con látex para porcelana a c/u \$ 12,21 más IVA.
- Por la adquisición de dicha mercadería para la ampliación y remodelación de su casa nos cancela con cheque del Banco Pichincha. No. 00250.
36. 23/12/2007 Se paga en efectivo el impuesto predial al Ilustre Municipio de Saquisilí por \$ 144.
37. 23/12/2007 Se compra 20 Quintales de Varilla de 8MM x 12 M a c/u \$ 55,34 más IVA a ADELCA Acería del Ecuador C.A. (Contribuyente Especial) según factura No. 012797, y 4 Tubos de 110mm a c/u \$8,34 más IVA a Amanco Plastigama S.A. (Contribuyente Especial) según factura No. 009784, cancelamos con cheque del Banco Pichincha No. 209 y 210 respectivamente.
38. 26/12/2007 El Sr. José Ayala (persona natural sin contabilidad) según factura No. 6271 adquiere la mercadería siguiente:
- 229 Sacos de Cemento Chimborazo a c/u \$ 5,62 más IVA.
  - 17 Pinturas Colorcel Ladrillo a c/u \$ 14,30 más IVA. Nos pagan con cheque No. 00179.



39. 27/12/2007 Se vende según factura No. 6272 a la Sra. Rita Armas (persona natural sin contabilidad) el siguiente detalle de mercadería:
- 159 Sacos de Cemento Chimborazo a c/u \$ 5,62 más IVA.
  - 19 Quintales de Varilla de 8MM x 12M a \$ 71,28 más IVA.
  - 4 Pinturas Colorcel Naranja a c/u \$ 11,11 más IVA.
  - 26 Tubos Des. 110mm a \$ c/u 13,98 más IVA. Se realiza la cancelación mediante un cheque del Banco Pichincha No. 00023
40. 27/12/2007 Se realiza la siguiente compra con factura No. 08765 a Eternit Ecuatoriana S.A (Contribuyente Especial) y con factura No. 11121 a Amanco Plastigama S.A (Contribuyente Especial) :
- 4 Pinturas Colorcel Ocre Otoño a c/u \$ 10,95 más IVA.
  - 5 Pinturas Colorcel Rojo Teja a c/u \$ 11,74 más IVA.
  - 3 Pinturas Colorcel Verde Aceituna a c/u \$ 11,35 más IVA.
  - 10 Tubos Des. 50mm a c/u \$ 4,28 más IVA.
  - 4 Tubos Des. 75mm a c/u \$ 8,25 más IVA.
  - 4 Tubos Des. 160mm a c/u \$ 23 más IVA. El pago lo hacemos con cheques del Banco Pichincha No. 211 y 212 respectivamente.
41. 28/12/2007 Se compra 800 sacos de Cemento Chimborazo a c/u \$4,36 cada una más IVA a Cemento Chimborazo C.A. según factura No. 011598. Se paga así: el 80% con cheque No. 212 más IVA y la diferencia con una letra de cambio a 30 días plazo.
42. 28/12/2007 Por las compras realizadas en días anteriores cancelamos en efectivo la factura No. 00541 de transporte por \$ 30 dólares.
43. 28/12/2007 Se vende a un Contribuyente no Especial las siguientes mercaderías según factura No. 6273:
- 155 Sacos de Cemento Chimborazo a c/u \$ 5,62 más IVA.
  - 235 Cementos Chimborazo al Granel a c/u \$ 5,45 más IVA.
  - 2 Pinturas Colorcel Ladrillo a c/u \$ 13,65 más IVA.
  - 4 Quintales de Varillas de 12MM x 12M a c/u \$ 69,64 más IVA.



- 22 Pinturas Colorcel Verde Aceituna a c/u \$ 12,95 más IVA.
- 3 Tubos Des. 50mm a c/u \$ 5,53 más IVA.
- 41 Tubos Des. 75mm a c/u \$ 10,84 más IVA.
- 30 Tubos Des. 160mm a c/u \$ 29,85 más IVA. Nos cancela con un cheque del Banco Rumiñahui No. 00125.
44. 29/12/2007 El Ing. Roberto Yáñez (persona natural con contabilidad) nos paga con cheque No. 00034 según factura No. 6274 por la compra de:
- 437 Sacos de Cemento Chimborazo a c/u \$ 5,62 más IVA.
- 2 Pinturas Colorcel Naranja a c/u \$ 13,11 más IVA.
- 1 Pintura Colorcel Ocre Otoño a c/u \$ 13,70 más IVA.
- 17 Pinturas Colorcel Rojo Teja a c/u \$ 14,30 más IVA.
45. 31/12/2007 El banco acredita a la cuenta corriente \$ 189 por concepto de intereses ganados. El Banco realiza la retención en la fuente del impuesto a la renta.
46. 31/12/2007 Se cancela con cheque No. 00213 un 25% restante a la cancelación efectuada el 21/12/2007 a los Proveedores del saldo al 1 de diciembre de Cuentas por Pagar Proveedores.
47. 31/12/2007 Se cancela sueldos de acuerdo al siguiente detalle:

**FERRETSA**

NÓMINA

Nombres	Cargo	Sueldo	Horas Extras	Comisiones	Anticipo	Retención Judicial	Préstamos Quirografarios
Blanca Salazar	Administradora	350			100		
Daniela Rosero	Contadora	250			100		29
Lucía Flores	Secretaria	220	12h 50%		100		11
Patricia Jara	Cajera	200			100		
Andrés Montalvo	Vendedor	250		85	100	11	
David Bautista	Bodeguero	200	12 h 100%		100		
Juan Yáñez	Bodeguero	200			100		



### 5.3. Libro Diario

**FERRETSA**

Folio 1 de 14

LIBRO DIARIO

AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2007

FECHA	CÓDIGO	DETALLE	PARCIAL	DEBE	HABER
03/12/2007		- 1 -			
	1.1.01	Caja		2897	
	1.1.03	Bancos		9024	
	1.1.04	Cuentas por Cobrar Clientes		6198	
	1.1.07	Inventario de Mercaderías		45125	
	1.2.01	Terrenos		62701	
	1.2.02	Edificios		16937	
	1.2.02.01	Depreciación Acumulada Edificios		-1491	
	1.2.03	Vehículos		11467	
	1.2.03.01	Depreciación Acumulada Vehículos		-2317	
	1.2.05	Muebles y Enseres		2066	
	1.2.05.01	Depreciación Acumulada Muebles y Enseres		-213	
	1.2.06	Equipo de Cómputo		1490	
	1.2.06.01	Depreciación Acumulada Equipo de Cómputo		-19	
	2.1.02	Cuentas por Pagar Proveedores			35856
	2.1.03	Documentos por Pagar			14946
	2.1.04	Obligaciones Fiscales por Pagar			3164
	2.1.06	Obligaciones IESS por Pagar			980
	2.1.07	Obligaciones Laborales			1249
	3.1.01	Capital Asignado			58522
	3.2.01	Reserva Legal			3228
	3.3.02	Utilidad Acumulada			35919
		P/r los saldos iniciales a diciembre 2007			
03/12/2007		- 2 -			
	1.1.03	Bancos		736	
	1.1.09.02	Impuesto Retenido Renta 1%		7	
	1.1.09.05	Impuesto Retenido IVA 30%		25	
	4.1	a) Ventas			686
	4.1.01	122 Sacos Cemento Chimborazo a c/u \$5,62	686		
	2.1.04.01	IVA en Ventas 12%			82
		P/r Venta s/f 6254 con chq. Bco. Pich.No. 00249			
03/12/2007		- 3 -			
	6.5	Costo de Ventas		532	
	1.1.07	a) Inv.de Mercaderías			532
	1.1.07.01.01	122 Sacos Cemento Chimborazo a c/u \$ 4,36	532		
		P/r Precio de costo de la venta s/f 6254			
04/12/2007		- 4 -			
	1.1.03	Bancos		794	
	1.1.09.02	Impuesto Retenido Renta 1%		7	
	4.1	a) Ventas			715
	4.1.01	25 Sacos Cemento Chimborazo a c/u \$5,62	141		
	4.1.02	6 q de Varilla de 8MM x 12M a c/u \$ 71,28	428		
	4.1.03	1 Pintura Colorcel Ocre Otoño a c/u \$ 13,70	14		
	4.1.04	11Tubos Des 75mm a c/u \$ 10,84	119		
	4.1.04	1 Tubo Des 110mm a \$ 13,98	14		
	2.1.04.01	IVA en Ventas 12%			86
		P/r Venta s/f 6255 con chq. Bco. Guay. No. 00214			
		SUMAN Y PASAN:		\$ 155.966	\$ 155.966



FERRETSA

Folio 2 de 14

LIBRO DIARIO  
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2007

FECHA	CÓDIGO	DETALLE	PARCIAL	DEBE	HABER
		VIENEN		\$ 155.966	\$ 155.966
04/12/2007		- 5 -			
	6.5	Costo de Ventas		551	
	1.1.07	a) Inv.de Mercaderías			551
	1.1.07.01.01	25 Sacos Cemento Chimborazo a c/u \$ 4,36	109		
	1.1.07.02.01	6 q de Varilla de 8MM x 12M a c/u \$ 55,34	332		
	1.1.07.03.03	1 Pintura Colorcel Ocre Otoño a c/u \$ 10,92	11		
	1.1.07.04.02	11Tubos Des 75mm a c/u \$ 8,23	90		
	1.1.07.04.03	1 Tubo Des 110mm a \$ 8,34	8		
		P/r Precio de costo de la venta s/f 6255			
05/12/2007		- 6 -			
	1.1.01	Caja		5800	
	1.1.04	a) Cuentas por Cobrar Clientes			5800
		P/r Parte del saldo de diciembre que se recupera			
05/12/2007		- 7 -			
	1.1.03	Bancos		5800	
	1.1.01	a) Caja			5800
		P/r Depósito de Cuent. x Cobrar s/comp.No.796521			
05/12/2007		- 8 -			
	1.1.03	Bancos		424	
	4.1	a) Ventas			379
	4.1.02	4 q de Varilla de 12MM x 12M a c/u \$ 69,64	279		
	4.1.03	5 Pinturas Colorcel Ladrillo a c/u \$ 14,30	72		
	4.1.03	2 Pinturas Colorcel Rojo Teja a c/u \$ 14,30	29		
	2.1.04.01	IVA en Ventas 12%			45
		P/r Venta s/f 6256 con chq. Bco. Pich. No. 00164			
05/12/2007		- 9 -			
	6.5	Costo de Ventas		296	
	1.1.07	a) Inv.de Mercaderías			296
	1.1.07.02.02	4 q de Varilla de 12MM x 12M a c/u \$ 54,07	216		
	1.1.07.03.01	5 Pinturas Colorcel Ladrillo a c/u \$ 11,40	57		
	1.1.07.03.04	2 Pinturas Colorcel Rojo Teja a c/u \$ 11,40	23		
		P/r Precio de costo de la venta s/f 6256			
06/12/2007		- 10 -			
	5.4.03	Gasto Servicios Básicos		179	
	1.1.03	a) Bancos			179
		P/r Pago servicios básicos s/chq Bco. Pich. 00201			
06/12/2007		- 11 -			
	5.4.03	Gasto Servicios Básicos		64	
	1.1.09.08	Iva Pagado 12%		8	
	1.1.03	a) Bancos			71
	2.1.04.03	Retención en la Fuente Renta 2%			1
		P/r Pago servicio telefónico s/chq Bco. Pich. 00202			
		SUMAN Y PASAN:		\$ 169.087	\$ 169.087



**FERRETSA**  
LIBRO DIARIO  
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2007

Folio 3 de 14

FECHA	CÓDIGO	DETALLE	PARCIAL	DEBE	HABER
		VIENEN		\$ 169.087	\$ 169.087
06/12/2007		- 12 -			
	1.1.01	Caja		518	
	1.1.03	Bancos		1684	
	1.1.09.02	Impuesto Retenido Renta 1%		20	
	4.1	a) Ventas			1984
	4.1.01	120 Sacos Cemento Chimborazo a c/u \$5,62	674		
	4.1.03	2 Pinturas Colorcel Verde Aceituna c/u \$12,95	26		
	4.1.04	43 Tubos Des 160mm a c/u \$ 29,85	1284		
		IVA en Ventas 12%			238
		P/r Venta s/f 6257, dif. chq. Bco.Pacifico No. 00076			
06/12/2007		- 13 -			
	6.5	Costo de Ventas		1532	
	1.1.07	a) Inv.de Mercaderías			1532
	1.1.07.01.01	120 Sacos Cemento Chimborazo a c/u \$4,36	523		
	1.1.07.03.05	2 Pinturas Colorcel Verde Aceituna c/u \$10,32	21		
	1.1.07.04.04	43 Tubos Des 160mm a c/u \$ 22,98	988		
		P/r Precio de costo de la venta s/f 6257			
06/12/2007		- 14 -			
	1.1.07	Inv. de Mercaderías		99	
	1.1.07.03.02	10 Pinturas Colorcel Naranja a c/galón \$ 9,92	99		
	1.1.09.01	Iva en Compras 12 %		12	
	1.1.01	a) Caja			110
	2.1.04.02	Retención en la Fuente Renta 1%			1
		P/r Compra s/f 12145 con el 5% desc. en efectivo			
08/12/2007		- 15 -			
	5.5	Otros Gastos		40	
	1.1.03	a) Bancos			40
		P/r pago cuota Cámara de Comercio s/chq.No.00203			
08/12/2007		- 16 -			
	1.1.03	Bancos		1223	
	4.1	a) Ventas			1092
	4.1.01	42 Sacos de Cemento Chimborazo c/u \$ 5,62	236		
	4.1.01	136 Cementos Chimborazo al Granel c/u \$ 5,45	741		
	4.1.04	7 Tubos Des. 50mm a c/u \$ 5,53	39		
	4.1.04	7 Tubos Des. 75mm a c/u \$ 10,84	76		
	2.1.04.01	IVA en Ventas 12%			131
		P/r Venta s/f 6258 con chq. No. 0051			
08/12/2007		- 17 -			
	6.5	Costo de Ventas		846	
	1.1.07	a) Inv.de Mercaderías			846
	1.1.07.01.01	42 Sacos de Cemento Chimborazo c/u \$ 4,36	183		
	1.1.07.01.02	136 Cementos Chimborazo al Granel c/u \$ 4,23	575		
	1.1.07.04.01	7 Tubos Des. 50mm a c/u \$ 4,26	30		
	1.1.07.04.02	7 Tubos Des. 75mm a c/u \$ 8,23	58		
		P/r Precio de costo de la venta s/f 6258			
		SUMAN Y PASAN:		\$ 175.061	\$ 175.061



FERRETS

Folio 4 de 14

LIBRO DIARIO

AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2007

FECHA	CÓDIGO	DETALLE	PARCIAL	DEBE	HABER
		VIENEN		\$ 175.061	\$ 175.061
10/12/2007		- 18 -			
	1.1.01	Caja		259	
	1.1.03	Bancos		700	
	1.1.09.02	Impuesto Retenido Renta 1%		9	
	4.1	a) Ventas			864
	4.1.01	65 Sacos Cemento Chimborazo a c/u \$5,62	365		
	4.1.03	2 Pinturas Colorcel Ladrillo a c/u \$14,30	29		
	4.1.03	4 Pinturas Colorcel Verde Aceituna c/u \$12,95	52		
	4.1.04	14 Tubos Des.160mm a c/u \$29,85	418		
	2.1.04.01	IVA en Ventas 12%			104
		P/r Venta s/f 6259 con chq. No. 00321			
10/12/2007		- 19 -			
	6.5	Costo de Ventas		669	
	1.1.07	a) Inv.de Mercaderías			669
	1.1.07.01.01	65 Sacos Cemento Chimborazo a c/u \$4,36	283		
	1.1.07.03.01	2 Pinturas Colorcel Ladrillo a c/u \$11,40	23		
	1.1.07.03.05	4 Pinturas Colorcel Verde Aceituna c/u \$10,32	41		
	1.1.07.04.04	14 Tubos Des.160mm a c/u \$22,98	322		
		P/r Precio de costo de la venta s/f 6259			
11/12/2007		- 20 -			
	1.1.01	Caja		1031	
	1.1.06	Documentos por Cobrar Clientes		1213	
	1.1.09.02	Impuesto Retenido Renta 1%		20	
	4.1	a) Ventas			2021
	4.1.01	114 Sacos de Cemento Chimborazo c/u \$5,62	641		
	4.1.02	19 q de Varilla de 12MM x 12M a c/u \$ 69,64	1323		
	4.1.03	4 Pinturas Colorcel Rojo Teja c/u \$ 14,30	57		
	2.1.04.01	IVA en Ventas 12%			243
11/12/2007		P/r Venta s/f 6260; 40% en efectivo y s/LC 30 días			
		- 21 -			
	6.5	Costo de Ventas		1570	
	1.1.07	a) Inv.de Mercaderías			1570
	1.1.07.01.01	114 Sacos de Cemento Chimborazo c/u \$4,36	497		
	1.1.07.02.02	19 q de Varilla de 12MM x 12M a c/u \$ 54,07	1027		
	1.1.07.03.04	4 Pinturas Colorcel Rojo Teja c/u \$ 11,40	46		
		P/r Precio de costo de la venta s/f 6260			
12/12/2007		- 22 -			
	1.1.03	Bancos		1031	
	1.1.01	a) Caja			1031
		P/r depósito de la fact. No. 6260 s/comp No.894574.			
12/12/2007		- 23 -			
	5.5	Otros Gastos		250	
	1.1.03	a) Bancos			249,75
	2.1.04.05	Ret. Fuente Renta 1% del 10% de la Prima			0,25
		P/r pago de prima de seguro s/chq. No.00204			
12/12/2007		- 24 -			
	1.1.01	Bancos		837	
	1.1.09.02	Impuesto Retenido Renta 1%		8	
	4.1	a) Ventas			845
	4.1.01	18 Cementos Chimborazo al Granel c/u \$ 5,45	98		
	4.1.03	57 Pinturas Colorcel Naranja c/u \$ 13,11	747		
		P/r Venta s/f 6261, s/chq. No. 00023			
		SUMAN Y PASAN:		\$ 182.657	\$ 182.657



**FERRETSA**

LIBRO DIARIO

AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2007

Folio 5 de 14

FECHA	CÓDIGO	DETALLE	PARCIAL	DEBE	HABER
		VIENEN		\$ 182.657	\$ 182.657
12/12/2007		- 25 -			
	6.5	Costo de Ventas		667	
	1.1.07	a) Inv.de Mercaderías			667
	1.1.07.01.02	18 Cementos Chimborazo al Granel c/u \$ 4,23	76		
	1.1.07.03.02	57 Pinturas Colorcel Naranja c/u \$ 10,36	591		
		P/r Precio de costo de la venta s/f 6261			
13/12/2007		- 26 -			
	1.1.03	Bancos		866	
	4.1	a) Ventas			773
	4.1.01	46 Sacos de Cemento Chimborazo c/u \$5,62	259		
	4.1.02	7 q de Varilla de 12MM x 12M c/u \$ 69,64	488		
	4.1.03	2 Pinturas Colorcel Ocre Otoño c/u \$ 13,70	27		
	2.1.04.01	IVA en Ventas 12%			93
		P/r Venta s/f 6262 con chq. Produbanco. No. 00038			
13/12/2007		- 27 -			
	6.5	Costo de Ventas		601	
	1.1.07	a) Inv.de Mercaderías			601
	1.1.07.01.01	46 Sacos de Cemento Chimborazo c/u \$4,36	201		
	1.1.07.02.02	7 q de Varilla de 12MM x 12M c/u \$ 54,07	378		
	1.1.07.03.03	2 Pinturas Colorcel Ocre Otoño c/u \$ 10,92	22		
		P/r Precio de costo de la venta s/f 6262			
14/12/2007		- 28 -			
	1.1.03	Bancos		2348	
	1.1.09.02	Impuesto Retenido Renta 1%		21	
	4.1	a) Ventas			2116
	4.1.02	14 q de Varilla de 8MM x 12M c/u \$ 71,28	998		
	4.1.03	1 Pintura Colorcel Rojo Teja a c/u \$ 14,30	14		
	4.1.04	37 Tubos Des. 110mm a c/u \$ 13,98	517		
	4.1.05	48 Pegas con látex para porcelana a c/u \$ 12,21	586		
		IVA en Ventas 12%			254
		P/r Venta s/f 6263 con chq. Bco.Pich. No. 00197			
14/12/2007		- 29 -			
	6.5	Costo de Ventas		1538	
	1.1.07	a) Inv.de Mercaderías			1538
	1.1.07.02.01	14 q de Varilla de 8MM x 12M c/u \$ 55,34	775		
	1.1.07.03.04	1 Pintura Colorcel Rojo Teja a c/u \$ 11,40	11		
	1.1.07.04.03	37 Tubos Des. 110mm a c/u \$ 8,34	309		
	1.1.07.05.02	48 Pegas con látex para porcelana a c/u \$ 9,24	444		
		P/r Precio de costo de la venta s/f 6263			
15/12/2007		- 30 -			
	1.1.08.01	Anticipo Sueldos		700	
	1.1.03	a) Bancos			700
		P/r Anticipo sueldos quincena del mes de diciembre de 7 empleados			
		SUMAN Y PASAN:		\$ 189.399	\$ 189.399



FERRETSA

Folio 6 de 14

LIBRO DIARIO

AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2007

FECHA	CÓDIGO	DETALLE	PARCIAL	DEBE	HABER
		VIENEN		\$ 189.399	\$ 189.399
15/12/2007		- 31 -			
	1.1.03	Bancos		1124	
	4.1	a) Ventas			1003
	4.1.01	28 Sacos de Cemento Chimborazo c/u \$ 5,62	157		
	4.1.01	140 Cementos Chimborazo al Granel c/u \$ 5,45	763		
	4.1.04	15 Tubos Des. 50mm a c/u \$ 5,53	83		
		IVA en Ventas 12%			120
		P/r Venta s/f 6264, chq. Banco Rumiñahui No.00248			
15/12/2007		- 32 -			
	6.5	Costo de Ventas		778	
	1.1.07	a) Inv.de Mercaderías			778
	1.1.07.01.01	28 Sacos de Cemento Chimborazo c/u \$ 4,36	122		
	1.1.07.01.02	140 Cementos Chimborazo al Granel c/u \$ 4,23	392		
	1.1.07.04.01	15 Tubos Des. 50mm a c/u \$ 4,26	64		
		P/r Precio de costo de la venta s/f 6264			
15/12/2007		- 33 -			
	4.1	Ventas		14	
	4.1.03	1 Pintura Colorcel Ladrillo a c/u \$ 14,30	14		
	2.1.04.01	IVA en Ventas 12%		2	
	1.1.01	a) Caja			16
		P/r Dev. de la venta s/f 6256, en efectivo			
15/12/2007		- 34 -			
	1.1.07	Inv.de Mercaderías		11	
	1.1.07.03.01	1 Pintura Colorcel Ladrillo a c/u \$ 11,40	11		
	6.5	a) Costo de Ventas			11
		P/r Dev. en ventas s/f 6256 al precio de costo			
15/12/2007		- 35 -			
	1.1.03	Bancos		22,03	
	2.1.04.02	Retención en la Fuente Renta 1%		0,20	
	1.1.07	a) Inv. de Mercaderías			19,85
	1.1.07.03.02	2 Pinturas Colorcel Naranja a c/u \$ 9,92	20		
	1.1.09.01	Iva en Compras 12 %			2,38
		P/r Dev. Compras s/f 12145 s/chq. 00093			
17/12/2007		- 36 -			
	1.1.03	Bancos		2560	
	1.1.09.02	Impuesto Retenido Renta 1%		23	
	4.1	a) Ventas			2306
	4.1.03	102 Pinturas Colorcel Ladrillo c/u \$ 14,30	1459		
	4.1.03	1 Pintura Colorcel Ocre Otoño a c/u \$ 13,70	14		
	4.1.03	1 Pintura Colorcel Verde Aceituna c/u \$ 12,95	13		
	4.1.04	51 Tubos Des 50mm a c/u \$ 5,53	282		
	4.1.04	7 Tubos Des 160mm a c/u \$ 29,85	209		
	4.1.05	27 Supertechos Aluzinc a c/u \$ 55,09	330		
	2.1.04.01	IVA en Ventas 12%			277
		P/r Venta s/f 6265, s/chq. Bco.Guayaquil No.00261			
		SUMAN Y PASAN:		\$ 193.933	\$ 193.933



FERRETSA

LIBRO DIARIO

AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2007

Folio 7 de 14

FECHA	CÓDIGO	DETALLE	PARCIAL	DEBE	HABER
		VIENEN		\$ 193.933	\$ 193.933
17/12/2007		- 37 -			
	6.5	Costo de Ventas		2688	
	1.1.07	a) Inv.de Mercaderías			2688
	1.1.07.03.01	102 Pinturas Colorcel Ladrillo c/u \$ 11,40	1163		
	1.1.07.03.03	1 Pintura Colorcel Ocre Otoño a c/u \$ 10,92	11		
	1.1.07.03.05	1 Pintura Colorcel Verde Aceituna c/u \$ 10,32	10		
	1.1.07.04.01	51 Tubos Des 50mm a c/u \$ 4,26	217		
	1.1.07.04.04	7 Tubos Des 160mm a c/u \$ 22,98	161		
	1.1.07.05.01	27 Supertechos Aluzinc a c/u \$ 41,68	1125		
		P/r Precio de costo de la venta s/f 6265			
17/12/2007		- 38 -			
	1.1.07	Inv. de Mercaderías		3488	
	1.1.07.01.01	800 Sacos de Cemento Chimborazo c/u 4,36	3488		
	1.1.09.01	Iva en Compras 12%		419	
	1.1.03	a) Bancos			3872
	2.1.04.02	Retención en la Fuente Renta 1%			35
		P/r Compra s/f 011425 s/cheque No. 00205.			
17/12/2007		- 39 -			
	4.1	Ventas		13	
	4.1.03	1 Pintura Colorcel Naranja a c/u 13,11	13		
	1.1.01	a) Caja			13,11
	1.1.09.02	Impuesto Retenido Renta 1%			0,13
		P/r Dev. en venta s/f 6261. Pagamos en efectivo.			
17/12/2007		- 40 -			
	1.1.07	Inv. de Mercaderías		10	
	1.1.07.03.02	1 Pintura Colorcel Naranja a c/u 10,36	10		
	6.5	a) Costo de Ventas			10
		P/r Dev. en ventas s/f 6261 al precio de costo			
18/12/2007		- 41 -			
	5.4.02	Gasto Suministros de Limpieza y Cafetería		45	
	1.1.09.08	Iva Pagado 12%		5	
	1.1.01	a) Caja			49,55
	2.1.04.02	Retención en la Fuente Renta 1%			0,45
		P/r Compra s/nota de venta No. 019968 en efectivo			
18/12/2007		- 42 -			
	1.1.03	Bancos		1648	
	1.1.06	Documentos por Cobrar Clientes		362	
	1.1.09.02	Impuesto Retenido Renta 1%		18	
	4.1	a) Ventas			1811
	4.1.02	26 g de Varilla de 12MM x 12M c/u \$ 69,64	1811		
	2.1.04.01	IVA en Ventas 12%			217
		P/r Venta s/f 6266, chq. Bco. Guay No. 00214 y LC			
18/12/2007		- 43 -			
	6.5	Costo de Ventas		1406	
	1.1.07	a) Inv.de Mercaderías			1406
	1.1.07.02.02	26 g de Varilla de 12MM x 12M c/u \$ 54,07	1406		
		P/r Precio de costo de la venta s/f 6266			
		SUMAN Y PASAN:		\$ 204.035	\$ 204.035



FERRETS

Folio 8 de 14

LIBRO DIARIO

AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2007

FECHA	CÓDIGO	DETALLE	PARCIAL	DEBE	HABER
		VIENEN		\$ 204.035	\$ 204.035
19/12/2007		- 44 -			
	1.1.03	Bancos		1938	
	4.1	a) Ventas			1731
	4.1.01	132 Sacos de Cemento Chimborazo c/u \$ 5,62	742		
	4.1.02	8 q de Varilla de 8MM x 12M a c/u \$ 71,28	570		
	4.1.04	27 Tubos Des. 75mm a c/u \$ 10,84	293		
	4.1.04	9 Tubos Des. 110mm a c/u \$ 13,98	126		
	2.1.04.01	IVA en Ventas 12%			208
		P/r Venta s/f 6267 con chq.Banco Pich. No. 00321			
19/12/2007		- 45 -			
	6.5	Costo de Ventas		1315	
	1.1.07	a) Inv.de Mercaderías			1315
	1.1.07.01.01	132 Sacos de Cemento Chimborazo c/u \$ 4,36	576		
	1.1.07.02.01	8 q de Varilla de 8MM x 12M a c/u \$ 55,34	443		
	1.1.07.04.02	27 Tubos Des. 75mm a c/u \$ 8,23	222		
	1.1.07.04.03	9 Tubos Des. 110mm a c/u \$ 8,34	75		
		P/r Precio de costo de la venta s/f 6267			
19/12/2007		- 46 -			
	1.1.07	Inv. de Mercaderías		159	
	1.1.07.03.01	5 Pinturas Colorcel Ladrillo a c/galón \$ 10,83	54		
	1.1.07.03.02	10 Pinturas Colorcel Naranja a c/galón \$ 10,45	104		
	1.1.09.01	Iva en Compras 12 %		19	
	1.1.01	a) Caja			176
	2.1.04.02	Retención en la Fuente Renta 1%			2
		P/r Compra s/f 12175 con el 5% descuento en las pinturas colorcel naranja. Se cancela en efectivo.			
20/12/2007		- 47 -			
	5.2.02	Gasto de Transporte		60	
	1.1.03	a) Bancos			59
	2.1.04.02	Retención en la Fuente Renta 1%			1
		P/r pago x contrato directo transporte s/f No. 12342			
		Se paga con cheque No. 00206			
20/12/2007		- 48 -			
	4.1	Ventas		17	
	4.1.01	3 Sacos Cemento Chimborazo a c/u \$5,62	17		
	2.1.04.01	Iva en Ventas 12%		2	
	1.1.01	a) Caja			18,71
	1.1.09.02	Impuesto Reterido Renta 1%			0,17
		P/r Dev. en venta s/f 6259. Pagamos en efectivo.			
20/12/2007		- 49 -			
	1.1.07	Inv. de Mercaderías		13	
	1.1.07.01.01	3 Sacos Cemento Chimborazo a c/u \$4,36	13		
	6.5	a) Costo de Ventas			13
		P/r Dev. en ventas s/f 6259 al precio de costo			
		SUMAN Y PASAN:		\$ 207.558	\$ 207.558



FERRETSA  
LIBRO DIARIO  
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2007

Folio 9 de 14

FECHA	CÓDIGO	DETALLE	PARCIAL	DEBE	HABER
		VIENEN		\$ 207.558	\$ 207.558
21/12/2007		- 50 -			
	2.1.03	Cuentas por Pagar Proveedores		26892	
	1.1.03	a) Bancos			26892
		P/r pago 75% Proveedores de deuda al 1 dic.			
21/12/2007		- 51 -			
	1.1.03	Bancos		1505	
	1.1.04	Cuentas por Cobrar Clientes		551	
	4.1	a) Ventas			1835
	4.1.01	78 Sacos de Cemento Chimborazo c/u \$ 5,62	438		
	4.1.03	2 Pinturas Colorcel Naranja a c/u \$ 12,45	25		
	4.1.03	97 Pinturas Colorcel Ocre Otoño a c/u \$ 13,70	1329		
	4.1.03	3 Pinturas Colorcel Rojo Teja a c/u \$ 14,30	43		
	4.2.02	19 Supertechos Aluzinic c/u \$ 55,09	1047		
	2.1.04.01	IVA en Ventas 12%			220
		P/r Venta s/f 6268 con chq.Bco.Pacifico No. 00187 con el 5% desc. en Pinturas Colorcel Naranja			
21/12/2007		- 52 -			
	6.5	Costo de Ventas		2246	
	1.1.07	a) Inv.de Mercaderías			2246
	1.1.07.01.01	78 Sacos de Cemento Chimborazo c/u \$ 4,36	340		
	1.1.07.03.02	2 Pinturas Colorcel Naranja a c/u \$ 10,47	21		
	1.1.07.03.03	97 Pinturas Colorcel Ocre Otoño a c/u \$ 10,92	1059		
	1.1.07.03.04	3 Pinturas Colorcel Rojo Teja a c/u \$ 11,40	34		
	1.1.07.05.01	19 Supertechos Aluzinic c/u \$ 41,68	792		
		P/r Precio de costo de la venta s/f 6268			
21/12/2007		- 53 -			
	5.2.02	Gasto de Transporte		10	
	1.1.01	a) Caja			9,90
	2.1.04.02	Retención en la Fuente Renta 1%			0,10
		P/r servicio transporte propio s/guía de remisión No.1260 cliente permanente especial.			
21/12/2007		- 54 -			
	1.1.07	Inv. de Mercaderías		541	
	1.1.07.02.02	10 q de Varilla de 12 MM x 12 M c/u \$ 54,07	541		
	1.1.09.01	Iva en Compras 12%		65	
	1.1.03	a) Bancos			600
	2.1.04.02	Retención en la Fuente Renta 1%			5
		P/r Compra s/f 012752, cheq.00208 a ADELCA C.A.			
22/12/2007		- 55 -			
	1.1.01	Caja		1055	
	1.1.03	Bancos		1802	
	1.1.09.02	Impuesto Retenido Renta 1%		26	
	4.1	a) Ventas			2574
	4.1.01	19 Cementos Chimborazo al Granel c/u \$ 5,45	104		
	4.1.02	9 q de Varilla de 8MM x 12M a c/u \$ 71,28	641		
	4.1.03	3 Pinturas Colorcel Verde Aceituna c/u \$12,95	39		
	4.1.04	30 Tubos Des. 50mm a c/u \$ 5,53	166		
	4.1.04	9 Tubos Des. 75mm a c/u \$ 10,84	98		
	4.1.04	5 Tubos Des. 110mm a c/u \$ 13,98	70		
	4.1.04	6 Tubos Des. 160mm a c/u \$ 29,85	179		
	4.1.05	13 Supertecho Aluzinc a c/u \$ 55,09	716		
	4.1.05	46 Pegas con látex para porcelana c/u \$ 12,21	562		
	2.1.04.01	IVA en Ventas 12%			309
		P/r Venta s/f 6269, 30% efectivo y chq. No. 00255			
		SUMAN Y PASAN:		\$ 242.251	\$ 242.251



FERRETS

Folio 10 de 14

LIBRO DIARIO

AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2007

FECHA	CÓDIGO	DETALLE	PARCIAL	DEBE	HABER
		VIENEN		\$ 242.251	\$ 242.251
22/12/2007		- 56 -			
	6.5	Costo de Ventas		1958	
	1.1.07	a) Inv.de Mercaderías			1958
	1.1.07.01.02	19 Cementos Chimborazo al Granel c/u \$ 4,23	80		
	1.1.07.02.01	9 q de Varilla de 8MM x 12M a c/u \$ 55,34	498		
	1.1.07.03.05	3 Pinturas Colorcel Verde Aceituna c/u \$10,32	31		
	1.1.07.04.01	30 Tubos Des. 50mm a c/u \$ 4,26	128		
	1.1.07.04.02	9 Tubos Des. 75mm a c/u \$ 8,23	74		
	1.1.07.04.03	5 Tubos Des. 110mm a c/u \$ 8,34	42		
	1.1.07.04.04	6 Tubos Des. 160mm a c/u \$ 22,98	138		
	1.1.07.05.01	13 Supertecho Aluzinc a c/u \$ 41,68	542		
	1.1.07.05.02	46 Pegas con látex para porcelana c/u \$ 9,24	425		
		P/r Precio de costo de la venta s/f 6269			
23/12/2007		- 57 -			
	1.1.03	Bancos		3604	
	4.1	a) Ventas			3218
	4.1.01	317 Sacos de Cemento Chimborazo c/u \$5,62	1782		
	4.1.02	8 q de Varilla de 12MM x 12M a c/u \$ 69,64	557		
	4.1.05	72 Pegas con látex para porcelana c/u \$ 12,21	879		
	2.1.04.01	IVA en Ventas 12%			386
		P/r Venta s/f 6270 con chq. Bco. Pich. No. 00250			
23/12/2007		- 58 -			
	6.5	Costo de Ventas		2480	
	1.1.07	a) Inv.de Mercaderías			2480
	1.1.07.01.01	317 Sacos de Cemento Chimborazo c/u \$4,36	1382		
	1.1.07.02.02	8 q de Varilla de 12MM x 12M a c/u \$ 54,07	433		
	1.1.07.05.02	72 Pegas con látex para porcelana c/u \$ 9,24	665		
		P/r Precio de costo de la venta s/f 6270			
23/12/2007		- 59 -			
	5.5	Otros Gastos		144	
	1.1.01	a) Caja			144
		P/r impuesto predial al Ilustre Municipio de S.			
23/12/2007		- 60 -			
	1.1.07	Inv. de Mercaderías		1140	
	1.1.07.02.01	20 q de Varilla de 8MM x 12 M a \$ 55,34	1107		
	1.1.07.04.03	4 Tubos de 110mm a \$8,34	33		
	1.1.09.01	Iva en Compras 12%		137	
	1.1.03	a) Bancos			1266
	2.1.04.02	Retención en la Fuente Renta 1%			11
		P/r Compra s/f 012797 y s/f 009784, chqs 209 y 210			
26/12/2007		- 61 -			
	1.1.03	Bancos		1714	
	4.1	a) Ventas			1530
	4.1.01	229 Sacos de Cemento Chimborazo c/u \$ 5,62	1287		
	4.1.03	17 Pinturas Colorcel Ladrillo a c/u \$ 14,30	243		
	2.1.04.01	IVA en Ventas 12%			184
		P/r Venta s/f 6271 con chq. No. 00179			
		SUMAN Y PASAN:		\$ 253.427	\$ 253.427



FERRETS

LIBRO DIARIO

AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2007

Folio 11 de 14

FECHA	CÓDIGO	DETALLE	PARCIAL	DEBE	HABER
		VIENEN		\$ 253.427	\$ 253.427
26/12/2007		- 62 -			
	6.5	Costo de Ventas		1192	
	1.1.07	a) Inv.de Mercaderías			1192
	1.1.07.01.01	229 Sacos de Cemento Chimborazo c/u \$ 4,36	998		
	1.1.07.03.01	17 Pinturas Colorcel Ladrillo a c/u \$ 11,40	194		
		P/r Precio de costo de la venta s/f 6271			
27/12/2007		- 63 -			
	1.1.03	Bancos		2974	
	4.1	a) Ventas			2655
	4.1.01	159 Sacos de Cemento Chimborazo c/u \$ 5,62	894		
	4.1.02	19 q de Varilla de 8MM x 12M a \$ 71,28	1354		
	4.1.03	4 Pinturas Colorcel Naranja a c/u \$ 11,11	44		
	4.1.04	26 Tubos Des. 110mm a \$ c/u 13,98	363		
	2.1.04.01	IVA en Ventas 12%			319
		P/r Venta s/f 6272 con chq. Bco. Pich. No. 00023			
27/12/2007		- 64 -			
	6.5	Costo de Ventas		2004	
	1.1.07	a) Inv.de Mercaderías			2004
	1.1.07.01.01	159 Sacos de Cemento Chimborazo c/u \$ 4,36	693		
	1.1.07.02.01	19 q de Varilla de 8MM x 12M a \$ 55,34	1051		
	1.1.07.03.02	4 Pinturas Colorcel Naranja a c/u \$ 10,47	42		
	1.1.07.04.03	26 Tubos Des. 110mm a \$ c/u 8,34	217		
		P/r Precio de costo de la venta s/f 6272			
27/12/2007		- 65 -			
	1.1.07	Inv. de Mercaderías		304	
	1.1.07.03.03	4 Pinturas Colorcel Ocre Otoño a c/u \$ 10,95	44		
	1.1.07.03.04	5 Pinturas Colorcel Rojo Teja a c/u \$ 11,74	59		
	1.1.07.04.04	3 Pinturas Colorcel Verde Aceituna a c/u \$ 11,35	34		
	1.1.07.04.01	10 Tubos Des. 50mm a c/u \$ 4,28	43		
	1.1.07.04.02	4 Tubos Des. 75mm a c/u \$ 8,25	33		
	1.1.07.04.04	4 Tubos Des. 160mm a c/u \$ 23	92		
	1.1.09.01	Iva en Compras 12%		37	
	1.1.03	a) Bancos			338
	2.1.04.02	Retención en la Fuente Renta 1%			3
		P/r Compra s/f 08765 y s/f 11121, chqs 211 y 212			
28/12/2007		- 66 -			
	1.1.07	Inv. de Mercaderías		3488	
	1.1.07.01.01	800 sacos de Cemento Chimborazo a c/u \$ 4,36	3488		
	1.1.09.01	Iva en Compras 12%		419	
	1.1.03	a) Bancos			3174
	2.1.03	Documentos por Pagar			698
	2.1.04.02	Retención en la Fuente Renta 1%			35
		P/r Compra s/f 011598, 80% chq No. 212 y LC			
28/12/2007		- 67 -			
	5.2.02	Gasto de Transporte		30	
	1.1.01	a) Caja			29,70
	2.1.04.02	Retención en la Fuente Renta 1%			0,30
		P/r pago transporte s/f No. 00541			
		SUMAN Y PASAN:		\$ 263.874	\$ 263.874



FERRETS

Folio 12 de 14

LIBRO DIARIO

AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2007

FECHA	CÓDIGO	DETALLE	PARCIAL	DEBE	HABER
		VIENEN		\$ 263.874	\$ 263.874
28/12/2007		- 68 -			
	1.1.03	Bancos		4217	
	1.1.09.02	Impuesto Retenido Renta 1%		38	
	4.1	a) Ventas			3799
	4.1.01	155 Sacos de Cemento Chimborazo c/u \$ 5,62	871		
	4.1.01	235 Cementos Chimborazo al Granel c/u \$ 5,45	1281		
	4.1.03	2 Pinturas Colorcel Ladrillo a c/u \$ 13,65	26		
	4.1.02	4 q de Varillas de 12MM x 12M a c/u \$ 69,64	279		
	4.1.03	22 Pinturas Colorcel Verde Aceituna c/u \$ 12,95	285		
	4.1.04	3 Tubos Des. 50mm a c/u \$ 5,53	17		
	4.1.04	41 Tubos Des. 75mm a c/u \$ 10,84	444		
	4.1.04	20 Tubos Des. 160mm a c/u \$ 29,85	597		
	2.1.04.01	IVA en Ventas 12%			456
		P/r Venta s/f 6273, chq. Eco.Rumiñahui No.00125			
28/12/2007		- 69 -			
	6.5	Costo de Ventas		2947	
	1.1.07	a) Inv.de Mercaderías			2947
	1.1.07.01.01	155 Sacos de Cemento Chimborazo c/u \$ 4,36	676		
	1.1.07.01.02	235 Cementos Chimborazo al Granel c/u \$ 4,23	994		
	1.1.07.03.01	2 Pinturas Colorcel Ladrillo a c/u \$ 11,27	23		
	1.1.07.02.02	4 q de Varillas de 12MM x 12M a c/u \$ 54,07	216		
	1.1.07.03.05	22 Pinturas Colorcel Verde Aceituna c/u \$ 10,39	229		
	1.1.07.04.01	3 Tubos Des. 50mm a c/u \$ 4,28	13		
	1.1.07.04.02	41 Tubos Des. 75mm a c/u \$ 8,23	337		
	1.1.07.04.04	20 Tubos Des. 160mm a c/u \$ 22,98	460		
		P/r Precio de costo de la venta s/f 6273			
29/12/2007		- 70 -			
	1.1.03	Bancos		3040	
	1.1.09.02	Impuesto Retenido Renta 1%		27	
	4.1	a) Ventas			2739
	4.1.01	437 Sacos de Cemento Chimborazo c/u \$ 5,62	2456		
	4.1.03	2 Pinturas Colorcel Naranja a c/u \$ 13,11	26		
	4.1.03	1 Pintura Colorcel Ocre Otoño a c/u \$ 13,70	14		
	4.1.03	17 Pinturas Colorcel Rojo Teja a c/u \$ 14,30	243		
	2.1.04.01	IVA en Ventas 12%			329
		P/r Venta s/f 6274 con chq No. 00034			
29/12/2007		- 71 -			
	6.5	Costo de Ventas		2131	
	1.1.07	a) Inv.de Mercaderías			2131
	1.1.07.01.01	437 Sacos de Cemento Chimborazo c/u \$ 4,36	1905		
	1.1.07.03.02	2 Pinturas Colorcel Naranja a c/u \$ 10,47	21		
	1.1.07.03.03	1 Pintura Colorcel Ocre Otoño a c/u \$ 10,93	11		
	1.1.07.03.04	17 Pinturas Colorcel Rojo Teja a c/u \$ 11,40	194		
		P/r Precio de costo de la venta s/f 6274			
		SUMAN Y PASAN:		\$ 276.275	\$ 276.275



**FERRETS**  
LIBRO DIARIO  
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2007

Folio 13 de 14

FECHA	CÓDIGO	DETALLE	PARCIAL	DEBE	HABER
		VIENEN		\$ 276.275	\$ 276.275
31/12/2007		- 72 -			
	1.1.03	Bancos		185	
	1.1.09.03	Impuesto Retenido Renta 2%		4	
	4.5	a) Intereses Ganados			189
		P/r intereses ganados			
31/12/2007		- 73 -			
	2.1.03	Cuentas por Pagar Proveedores		8964	
	1.1.03	a) Bancos			8964
		P/r pago 25% restante Proveedores deuda al 1 dic.			
31/12/2007		- 74 -			
	5.1.01	Gasto Sueldos		1690	
	5.1.02	Gasto Horas Extras		37	
	5.2.03	Gasto Comisiones		85	
	5.1.03	Gasto Aporte Patronal IESS		220	
	1.1.03	a) Bancos			891
	2.1.06.01	Aporte Personal IESS por Pagar			169
	2.1.06.02	Aporte Patronal IESS por Pagar			220
	1.1.08.01	Anticipo Sueldos			700
	2.1.06.05	Retenciones Judiciales por Pagar			11
	2.1.06.06	Préstamos Quirografarios			40
		P/r rol de pagos			
31/12/2007		- 75 -			
	5.1.04	Gasto Décimo Tercer Sueldo		151	
	5.1.05	Gasto Décimo Cuarto Sueldo		117	
	5.1.06	Gasto Fondos de Reserva		151	
	5.1.07	Gasto Vacaciones		75	
	2.1.07.01	a) Provisión Décimo Tercer Sueldo			151
	2.1.07.02	Provisión Décimo Cuarto Sueldo			117
	2.1.07.03	Provisión Fondos de Reserva			151
	2.1.07.04	Provisión Vacaciones			75
		P/r Provisión de beneficios sociales			
		AJUSTES			
31/12/2007		- 76 -			
	5.4.06	Gasto Depreciación Edificios		140	
	1.2.02.01	a) Depreciación Acumulada Edificios			140
		P/r Depreciación del mes de diciembre			
31/12/2007		- 77 -			
	5.4.07	Gasto Depreciación Vehículos		218	
	1.2.03.01	a) Depreciación Acumulada Vehículos			218
		P/r Depreciación del mes de diciembre			
31/12/2007		- 78 -			
	5.4.11	Gasto Depreciación Equipo de Cómputo		4	
	1.2.06.01	a) Depreciación Acumulada Equipo Cómputo			4
		P/r Depreciación del mes de diciembre			
31/12/2007		- 79 -			
	6.3.01	Gasto Depreciación Muebles y Enseres		20	
	2.1.04.04	a) Depreciación Acum. Muebles y Enseres			20
		P/r Depreciación del mes de diciembre			
		SUMAN Y PASAN:		\$ 288.336	\$ 288.336



FERRETSA

Folio 14 de 14

LIBRO DIARIO  
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2007

FECHA	CÓDIGO	DETALLE	PARCIAL	DEBE	HABER
		VIENEN		\$ 288.336	\$ 288.336
31/12/2007		- 80 -			
	5.2.04	Gasto Cuentas Incobrables		9	
	1.1.04.02	a) Provisión Cuentas Incobrables			9
		P/r Provisión Cuentas Incobrables			
		CIERRE			
31/12/2007		- 81 -			
	4.1	Ventas		36631	
	6.5	a) Costo De Ventas			29913
	5.6	Pérdidas y Ganancias			6719
		P/r Cierre Ventas y Costo de Ventas y determinar			
		Utilidad Bruta en Ventas			
31/12/2007		- 82 -			
	5.6	Pérdidas y Ganancias		3739	
	5.1.01	Gasto Sueldos			1690
	5.1.02	Gasto Horas Extras			37
	5.1.03	Gasto Aporte Patronal IESS			220
	5.1.04	Gasto Décimo Tercer Sueldo			151
	5.1.05	Gasto Décimo Cuarto Sueldo			117
	5.1.06	Gasto Fondos de Reserva			151
	5.1.07	Gasto Vacaciones			75
	5.2.02	Gasto de Transporte			100
	5.2.03	Gasto Comisiones			85
	5.2.04	Gasto Cuentas Incobrables			9
	5.4.02	Gasto Suministro de Limpieza y Cafetería			45
	5.4.03	Gasto Servicios Básicos			243
	5.4.06	Gasto Depreciación Edificios			140
	5.4.07	Gasto Depreciación Vehículos			218
	5.4.10	Gasto Depreciación Muebles y Enseres			20
	5.4.11	Gasto Depreciación Equipo de Cómputo			4
	5.5	Otros gastos			434
		P/r Cierre de Gastos			
31/12/2007		- 83 -			
	4.5	Intereses Ganados		189	
	5.6	Pérdidas y Ganancias		2980	
	3.3.01	a) Utilidad de Operación			3169
		P/r Cierre de Ingresos			
31/12/2007		- 84 -			
	3.3.01	Utilidad de Operación		3169	
	2.1.08	a) (-15%) Participación a trabajadores			475
	2.1.05	(-25%) Impuesto a la Renta			673
	3.3.02	Utilidad del Ejercicio			2020
		P/r Cierre de Utilidad de Operación y determinar			
		la Utilidad del Ejercicio			
				\$ 335.054	\$ 335.054



## KÁRDEX

### FERRETS KÁRDEX

#### CEMENTO CHIMBORAZO

ARTÍCULO: **Cemento Chimborazo Saco**

UNID/MEDIDA: 50 Kg

MÉTODO: PROMEDIO

CÓDIGO: 1.1.07.01.01

FECHA	CONCEPTO	INGRESOS			EGRESOS			SALDOS		
		CANT	P/UNIT	V/TOTAL	CANT	P/UNIT	V/TOTAL	CANT	P/UNIT	V/TOTAL
03/12/2007	Saldo Inicial							987	4,36	4303
03/12/2007	Venta s/f No. 6254				122	4,36	532	865	4,36	3771
04/12/2007	Venta s/f No. 6255				25	4,36	109	840	4,36	3662
06/12/2007	Venta s/f No. 6257				120	4,36	523	720	4,36	3139
08/12/2007	Venta s/f No. 6258				42	4,36	183	678	4,36	2956
10/12/2007	Venta s/f No. 6259				65	4,36	283	613	4,36	2673
11/12/2007	Venta s/f No. 6260				114	4,36	497	499	4,36	2176
13/12/2007	Venta s/f No. 6262				46	4,36	201	453	4,36	1975
15/12/2007	Venta s/f No. 6264				28	4,36	122	425	4,36	1853
17/12/2007	Compra s/f No. 011425	800	4,36	3488				1225	4,36	5341
19/12/2007	Venta s/f No. 6267				132	4,36	576	1093	4,36	4765
20/12/2007	Dev. Ventas No. 6259				3	4,36	13	1096	4,36	4779
21/12/2007	Venta s/f No. 6268				78	4,36	340	1018	4,36	4438
23/12/2007	Venta s/f No. 6270				317	4,36	1382	701	4,36	3056
26/12/2007	Venta s/f No. 6271				229	4,36	998	472	4,36	2058
27/12/2007	Venta s/f No. 6272				159	4,36	693	313	4,36	1365
28/12/2007	Compra s/f No. 011598	800	4,36	3488				1113	4,36	4853
28/12/2007	Venta s/f No. 6273				155	4,36	676	958	4,36	4177
29/12/2007	Venta s/f No. 6274				437	4,36	1905	521	4,36	2272
							6976			9008

CV= Inv. Inicial +Compras Netas- Inv. Final

CV= 9008

ARTÍCULO: **Cemento Chimborazo Al Granel**

UNID/MEDIDA: En cigarras de 30TM

MÉTODO: PROMEDIO

CÓDIGO: 1.1.07.01.02

FECHA	CONCEPTO	INGRESOS			EGRESOS			SALDOS		
		CANT	P/UNIT	V/TOTAL	CANT	P/UNIT	V/TOTAL	CANT	P/UNIT	V/TOTAL
03/12/2007	Saldo Inicial							750	4,23	3174
08/12/2007	Venta s/f No. 6258				136	4,23	575	614	4,23	2598
12/12/2007	Venta s/f No. 6261				18	4,23	76	596	4,23	2522
15/12/2007	Venta s/f No. 6264				140	4,23	592	456	4,23	1930
22/12/2007	Venta s/f No. 6269				19	4,23	80	437	4,23	1849
28/12/2007	Venta s/f No. 6273				235	4,23	994	202	4,23	855
							0			2319

CV= Inv. Inicial +Compras Netas- Inv. Final

CV= 2319



**FERRETSA**

KÁRDEX

**HIERRO**

ARTÍCULO: **Varilla de 8MM x 12M** UNID/MEDIDA: Quintal MÉTODO: PROMEDIO  
CÓDIGO: 1.1.07.02.01

FECHA	CONCEPTO	INGRESOS			EGRESOS			SALDOS		
		CANT	P/UNIT	V/TOTAL	CANT	P/UNIT	V/TOTAL	CANT	P/UNIT	V/TOTAL
03/12/2007	Saldo Inicial							215	55,34	11898
04/12/2007	Venta s/f No. 6255				6	55,34	332	209	55,34	11566
14/12/2007	Venta s/f No. 6263				14	55,34	775	195	55,34	10791
19/12/2007	Venta s/f No. 6267				8	55,34	443	187	55,34	10348
22/12/2007	Venta s/f No. 6269				9	55,34	498	178	55,34	9850
23/12/2007	Compra s/f No. 012797	20	55,34	1107				198	55,34	10957
27/12/2007	Venta s/f No. 6272				19	55,34	1051	179	55,34	9906
				1107			3099			

CV= Inv. Inicial +Compras Netas- Inv. Final  
CV= 3099

ARTÍCULO: **Varilla de 12MM x 12M** UNID/MEDIDA: Quintal MÉTODO: PROMEDIO  
CÓDIGO: 1.1.07.02.02

FECHA	CONCEPTO	INGRESOS			EGRESOS			SALDOS		
		CANT	P/UNIT	V/TOTAL	CANT	P/UNIT	V/TOTAL	CANT	P/UNIT	V/TOTAL
03/12/2007	Saldo Inicial							122	54,07	6597
05/12/2007	Venta s/f No. 6256				4	54,07	216	118	54,07	6380
11/12/2007	Venta s/f No. 6260				19	54,07	1027	99	54,07	5353
13/12/2007	Venta s/f No. 6262				7	54,07	378	92	54,07	4974
18/12/2007	Venta s/f No. 6266				26	54,07	1406	66	54,07	3569
21/12/2007	Compra s/f No. 012752	10	54,07	541				76	54,07	4109
23/12/2007	Venta s/f No. 6270				8	54,07	433	68	54,07	3677
28/12/2007	Venta s/f No. 6273				4	54,07	216	64	54,07	3461
				541			3677			

CV= Inv. Inicial +Compras Netas- Inv. Final  
CV= 3677

**PINTURAS**

ARTÍCULO: **Pintura Colorcel Ladrillo** UNID/MEDIDA: Galón MÉTODO: PROMEDIO  
CÓDIGO: 1.1.07.03.01

FECHA	CONCEPTO	INGRESOS			EGRESOS			SALDOS		
		CANT	P/UNIT	V/TOTAL	CANT	P/UNIT	V/TOTAL	CANT	P/UNIT	V/TOTAL
03/12/2007	Saldo Inicial							125	11,40	1425
05/12/2007	Venta s/f No. 6256				5	11,40	57	120	11,40	1368
10/12/2007	Venta s/f No. 6259				2	11,40	23	118	11,40	1345
15/12/2007	Dev. Venta s/f No. 6256				1	11,40	11	119	11,40	1357
17/12/2007	Venta s/f No. 6265				102	11,40	1163	17	11,40	194
19/12/2007	Compra s/f No. 12175	5	10,83	54				22	11,27	248
26/12/2007	Venta s/f No. 6271				17	11,40	194	5	10,83	54
28/12/2007	Venta s/f No. 6273				2	11,27	23	3	10,54	32
				54			1448			

CV= Inv. Inicial +Compras Netas- Inv. Final  
CV= 1448



**FERRETS**

KÁRDEX

ARTÍCULO: **Pintura Colorcel Naranja** UNID/MEDIDA: Galón MÉTODO: PROMEDIO  
CÓDIGO: 1.1.07.03.02

FECHA	CONCEPTO	INGRESOS			EGRESOS			SALDOS		
		CANT	P/UNIT	V/TOTAL	CANT	P/UNIT	V/TOTAL	CANT	P/UNIT	V/TOTAL
03/12/2007	Saldo Inicial							54	10,45	564
06/12/2007	Compra s/f No. 12145	10	9,92	99				64	10,36	663
12/12/2007	Venta s/f No. 6261				57	10,36	591	7	10,36	73
15/12/2007	Dev. Compra s/f No. 12145	2	9,92	20				5	10,54	53
17/12/2007	Dev. Venta s/f 6261				1	10,36	10	6	10,51	63
19/12/2007	Compra s/f No. 12145	10	10,45	104				16	10,47	168
21/12/2007	Venta s/f No. 6268				2	10,47	21	14	10,47	147
27/12/2007	Venta s/f No. 6272				4	10,47	42	10	10,47	105
29/12/2007	Venta s/f No. 6274				2	10,47	21	8	10,47	84
				184			664			

CV= Inv. Inicial +Compras Netas- Inv. Final

CV= 664

ARTÍCULO: **Pintura Colorcel Ocre Otoño** UNID/MEDIDA: Galón MÉTODO: PROMEDIO  
CÓDIGO: 1.1.07.03.03

FECHA	CONCEPTO	INGRESOS			EGRESOS			SALDOS		
		CANT	P/UNIT	V/TOTAL	CANT	P/UNIT	V/TOTAL	CANT	P/UNIT	V/TOTAL
03/12/2007	Saldo Inicial							108	10,92	1179
04/12/2007	Venta s/f No. 6255				1	10,92	11	107	10,92	1168
13/12/2007	Venta s/f No. 6262				2	10,92	22	105	10,92	1147
17/12/2007	Venta s/f No. 6265				1	10,92	11	104	10,92	1136
21/12/2007	Venta s/f No. 6268				97	10,92	1059	7	10,92	76
27/12/2007	Compra s/f No. 08765	4	10,95	44				11	10,93	120
29/12/2007	Venta s/f No. 6274				1	10,93	11	10	10,93	109
				44			1114			

CV= Inv. Inicial +Compras Netas- Inv. Final

CV= 1114

ARTÍCULO: **Pintura Colorcel Rojo Teja** UNID/MEDIDA: Galón MÉTODO: PROMEDIO  
CÓDIGO: 1.1.07.03.04

FECHA	CONCEPTO	INGRESOS			EGRESOS			SALDOS		
		CANT	P/UNIT	V/TOTAL	CANT	P/UNIT	V/TOTAL	CANT	P/UNIT	V/TOTAL
03/12/2007	Saldo Inicial							39	11,40	445
05/12/2007	Venta s/f No. 6256				2	11,40	23	37	11,40	422
11/12/2007	Venta s/f No. 6260				4	11,40	46	33	11,40	376
14/12/2007	Venta s/f No. 6263				1	11,40	11	32	11,40	365
21/12/2007	Venta s/f No. 6268				3	11,40	34	29	11,40	331
27/12/2007	Compra s/f No. 08765	5	11,74	59				34	11,45	389
29/12/2007	Venta s/f No. 6274				17	11,40	194	17	11,50	196
				59			308			

CV= Inv. Inicial +Compras Netas- Inv. Final

CV= 308



**PROPUESTA DE PROCEDIMIENTOS ADMINISTRATIVOS Y FINANCIEROS PARA LA EMPRESA  
"FERRETSA" DEDICADA A LA COMERCIALIZACIÓN DE MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN**

**FERRETSA**

KÁRDEX

ARTÍCULO: **Pintura Colorcel Verde Aceituna** UNID/MEDIDA: Galón      MÉTODO: PROMEDIO  
CÓDIGO: 1.1.07.03.05

FECHA	CONCEPTO	INGRESOS			EGRESOS			SALDOS		
		CANT	P/UNIT	V/TOTAL	CANT	P/UNIT	V/TOTAL	CANT	P/UNIT	V/TOTAL
03/12/2007	Saldo Inicial							52	10,32	537
06/12/2007	Venta s/f No. 6257				2	10,32	21	50	10,32	516
10/12/2007	Venta s/f No. 6259				4	10,32	41	46	10,32	475
17/12/2007	Venta s/f No. 6265				1	10,32	10	45	10,32	464
22/12/2007	Venta s/f No. 6269				3	10,32	31	42	10,32	434
27/12/2007	Compra s/f No. 08765	3	11,35	34				45	10,39	468
28/12/2007	Venta s/f No. 6273				22	10,39	229	23	10,39	239
				34			332			

CV= Inv. Inicial +Compras Netas- Inv. Final

CV= 332

**TUBOS**

ARTÍCULO: **TUBO. DES 50mm** UNID/MEDIDA: mm      MÉTODO: PROMEDIO  
CÓDIGO: 1.1.07.04.01

FECHA	CONCEPTO	INGRESOS			EGRESOS			SALDOS		
		CANT	P/UNIT	V/TOTAL	CANT	P/UNIT	V/TOTAL	CANT	P/UNIT	V/TOTAL
03/12/2007	Saldo Inicial							106	4,26	451
08/12/2007	Venta s/f No. 6258				7	4,26	30	99	4,26	421
15/12/2007	Venta s/f No. 6264				15	4,26	64	84	4,26	358
17/12/2007	Venta s/f No. 6265				51	4,26	217	33	4,26	140
22/12/2007	Venta s/f No. 6269				30	4,26	128	3	4,26	13
27/12/2007	Compra s/f No. 11121	10	4,28	43				13	4,28	56
28/12/2007	Venta s/f No. 6273				3	4,28	13	10	4,28	43
				43			451			

CV= Inv. Inicial +Compras Netas- Inv. Final

CV= 451

ARTÍCULO: **TUBO. DES 75mm** UNID/MEDIDA: mm      MÉTODO: PROMEDIO  
CÓDIGO: 1.1.07.04.02

FECHA	CONCEPTO	INGRESOS			EGRESOS			SALDOS		
		CANT	P/UNIT	V/TOTAL	CANT	P/UNIT	V/TOTAL	CANT	P/UNIT	V/TOTAL
03/12/2007	Saldo Inicial							158	8,23	1300
04/12/2007	Venta s/f No. 6255				11	8,23	90	147	8,23	1209
08/12/2007	Venta s/f No. 6258				7	8,23	58	140	8,23	1152
19/12/2007	Venta s/f No. 6267				27	8,23	222	113	8,23	930
22/12/2007	Venta s/f No. 6269				9	8,23	74	104	8,23	856
27/12/2007	Compra s/f No. 11121	4	8,25	33				108	8,23	889
28/12/2007	Venta s/f No. 6273				41	8,23	337	67	8,23	551
				33			782			

CV= Inv. Inicial +Compras Netas- Inv. Final

CV= 782



**FERRETSA**

KÁRDEX

ARTÍCULO: **TUBO.DES 110mm** UNID/MEDIDA: mm MÉTODO: PROMEDIO  
CÓDIGO: 1.1.07.04.03

FECHA	CONCEPTO	INGRESOS			EGRESOS			SALDOS		
		CANT	P/UNIT	V/TOTAL	CANT	P/UNIT	V/TOTAL	CANT	P/UNIT	V/TOTAL
03/12/2007	Saldo Inicial							113	8,34	943
04/12/2007	Venta s/f No. 6255				1	8,34	8	112	8,34	934
14/12/2007	Venta s/f No. 6263				37	8,34	309	75	8,34	626
19/12/2007	Venta s/f No. 6267				9	8,34	75	66	8,34	551
22/12/2007	Venta s/f No. 6269				5	8,34	42	61	8,34	509
23/12/2007	Compra s/f No. 009784	4	8,36	33				65	8,34	542
27/12/2007	Venta s/f No. 6272				26	8,34	217	39	8,34	325
				33			651			

CV= Inv. Inicial +Compras Netas- Inv. Final

CV= 651

ARTÍCULO: **TUBO.DES 160mm** UNID/MEDIDA: mm MÉTODO: FIFO (PEPS)  
CÓDIGO: 1.1.07.04.04

FECHA	CONCEPTO	INGRESOS			EGRESOS			SALDOS		
		CANT	P/UNIT	V/TOTAL	CANT	P/UNIT	V/TOTAL	CANT	P/UNIT	V/TOTAL
03/12/2007	Saldo Inicial							87	22,98	1999
06/12/2007	Venta s/f No. 6257				43	22,98	988	44	22,98	1011
10/12/2007	Venta s/f No. 6259				14	22,98	322	30	22,98	689
17/12/2007	Venta s/f No. 6265				7	22,98	161	23	22,98	528
22/12/2007	Venta s/f No. 6269				6	22,98	138	17	22,98	391
27/12/2007	Compra s/f No. 11121	4	23,00	92				21	22,98	483
28/12/2007	Venta s/f No. 6273				20	22,98	460	1	22,98	23
				92			2068			

CV= Inv. Inicial +Compras Netas- Inv. Final

CV= 2068

**OTROS PRODUCTOS**

ARTÍCULO: **Supertecho Aluzinc** Peso: 20,11Kg MÉTODO: PROMEDIO  
Longitud: 7 metros CÓDIGO: 1.1.07.05.01

FECHA	CONCEPTO	INGRESOS			EGRESOS			SALDOS		
		CANT	P/UNIT	V/TOTAL	CANT	P/UNIT	V/TOTAL	CANT	P/UNIT	V/TOTAL
03/12/2007	Saldo Inicial							65	41,68	2709
17/12/2007	Venta s/f No. 6265				27	41,68	1125	38,00	41,68	1584
21/12/2007	Venta s/f No. 6268				19	41,68	792	19,00	41,68	792
22/12/2007	Venta s/f No. 6269				13	41,68	542	6,00	41,68	250
				0			2459			

CV= Inv. Inicial +Compras Netas- Inv. Final

CV= 2459



**FERRETSA**

KÁRDEX

ARTÍCULO: **Pega con latex para porcelana** UNID/MEDIDA: 20 Kg MÉTODO: PROMEDIO  
 CÓDIGO: 1.1.07.05.02

FECHA	CONCEPTO	INGRESOS			EGRESOS			SALDOS		
		CANT	P/UNIT	V/TOTAL	CANT	P/UNIT	V/TOTAL	CANT	P/UNIT	V/TOTAL
03/12/2007	Saldo Inicial							223	9,24	2061
14/12/2007	Venta s/f No. 6263				48	9,24	444	175	9,24	1617
22/12/2007	Venta s/f No. 6269				46	9,24	425	129	9,24	1192
23/12/2007	Venta s/f No. 6270				72	9,24	665	57	9,24	527
					0					1534

CV= Inv. Inicial + Compras Netas - Inv. Final

CV= 1534

**DEPRECIACIONES**

**DEPRECIACIONES:**

Fecha: Se compra el 10 de Mayo de 1996 → a Dic/96 = 7 meses + 21 día = 231 días  
**Activo Fijo: Edificios**  
 Vida Útil: 20 años  
 % de depreciación: 5%  
 Valor de Adquisición: 34250,00  
 Valor Residual 1712,50

$$\begin{aligned} \text{Linea Recta} &= \frac{\text{VA} - \text{VR}}{\text{VIDA ÚTIL}} \\ &= \frac{34250,00 - 1712,50}{20} \\ &= \mathbf{1626,88} \end{aligned}$$

Desde el 10 de mayo al 31 dic/ 96 → 360 días  
 ← 1043,91 ← 231 días

**TABLA DE DEPRECIACIÓN**

AÑOS	DEPRECIACIÓN ANUAL	DEPRECIACIÓN ACUMULADA	VALOR EN LIBROS
0			34250,00
10-mayo al 31 dic/96	1043,91	1043,91	33206,09
1-enero al 31 dic/97	1626,88	2670,79	31579,21
1-enero al 31 dic/98	1626,88	4297,66	29952,34
1-enero al 31 dic/99	1626,88	5924,54	28325,46
1-enero al 31 dic/00	1626,88	7551,41	26698,59
1-enero al 31 dic/01	1626,88	9178,29	25071,71
1-enero al 31 dic/02	1626,88	10805,16	23444,84
1-enero al 31 dic/03	1626,88	12432,04	21817,96
1-enero al 31 dic/04	1626,88	14058,91	20191,09
1-enero al 31 dic/05	1626,88	15685,79	18564,21
1-enero al 31 dic/06	1626,88	17312,66	16937,34
1-enero al 31 dic/07	1626,88	18939,54	15310,46
1-enero al 31 dic/08	1626,88	20566,41	13683,59
1-enero al 31 dic/09	1626,88	22193,29	12056,71
1-enero al 31 dic/10	1626,88	23820,16	10429,84
1-enero al 31 dic/11	1626,88	25447,04	8802,96
1-enero al 31 dic/12	1626,88	27073,91	7176,09
1-enero al 31 dic/13	1626,88	28700,79	5549,21
1-enero al 31 dic/14	1626,88	30327,66	3922,34
1-enero al 31 dic/15	1626,88	31954,54	2295,46
1-enero al 10 mayo/16	582,96	32537,50	1712,50

360 días → 1626,88  
 31 días → 140,09



Fecha: Se compra el 13 de Abril de 2005 → a Dic/05 = 8 meses + 17 día = 257 días

**Activo Fijo: Vehículo**

Vida Útil: 5 años  
% de depreciación: 20%  
Valor de Adquisición: 15800,00  
Valor Residual 3160

$$\begin{aligned} \text{Linea Recta} &= \frac{\text{VA} - \text{VR}}{\text{VIDA ÚTIL}} \\ &= \frac{15800,00 - 3160,00}{5} \\ &= \mathbf{2528,00} \rightarrow 360 \text{ días} \\ \text{Desde el 13 de abril al 31 dic/05} & \boxed{1804,71} \leftarrow 257 \text{ días} \end{aligned}$$

**TABLA DE DEPRECIACIÓN**

AÑOS	DEPRECIACIÓN ANUAL	DEPRECIACIÓN ACUMULADA	VALOR EN LIBROS
0			15800,00
13-abril al 31 dic/05	1804,71	1804,71	13995,29
1-enero al 31 dic/06	2528,00	4332,71	11467,29
1-enero al 31 dic/07	2528,00	6860,71	8939,29
1-enero al 31 dic/08	2528,00	9388,71	6411,29
1-enero al 31 dic/09	2528,00	11916,71	3883,29
1-enero al 13 abril/10	723,29	12640,00	3160,00

360 días → **2528,00**  
31 días → **217,69**  
1 al 31 de diciembre-2007

Fecha: Se compra el 7 de Noviembre de 2007 → a 31-Dic/07 = 1mes +24 días = 54 días

**Activo Fijo: Equipo de Cómputo**

Vida Útil: 3 años  
% de depreciación: 33,33%  
Valor de Adquisición: 1490,20  
Valor Residual 496,73

$$\begin{aligned} \text{Linea Recta} &= \frac{\text{VA} - \text{VR}}{\text{VIDA ÚTIL}} \\ &= \frac{1490,2 - 496,73}{3} \\ &= \mathbf{331,16} \rightarrow 360 \text{ días} \\ \text{Desde el 7 de dic al 31 dic/07} & \boxed{49,67} \leftarrow 54 \text{ días} \end{aligned}$$

**TABLA DE DEPRECIACIÓN**

AÑOS	DEPRECIACIÓN ANUAL	DEPRECIACIÓN ACUMULADA	VALOR EN LIBROS
0			1490,20
7-nov al 31 dic/07	49,67	49,67	1440,53
1-enero al 31 dic/08	331,16	380,83	1109,37
1-enero al 31 dic/09	331,16	711,98	778,22
1-enero al 7 nov/10	281,48	993,47	496,73

360 días → **49,67**  
31 días → **4,28**  
1 al 31 de diciembre-2007



**PROPUESTA DE PROCEDIMIENTOS ADMINISTRATIVOS Y FINANCIEROS PARA LA EMPRESA "FERRETSA" DEDICADA A LA COMERCIALIZACIÓN DE MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN**

Fecha: Se compra el 8 de Octubre de 2004 → a Dic/04 = 2 meses + 23 día = 77 días

**Activo Fijo: Muebles y Enseres**  
 Vida Útil: 10 años  
 % de depreciación: 10%  
 Valor de Adquisición: 2580,50  
 Valor Residual 258,05

$$\begin{aligned} \text{Línea Recta} &= \frac{\text{VA} - \text{VR}}{\text{VIDA ÚTIL}} \\ &= \frac{2580,50 - 258,05}{10} \\ &= \mathbf{232,25} \rightarrow 360 \text{ días} \\ \text{Desde el 8 de octubre al 31 dic/04} & \boxed{49,67} \leftarrow 77 \text{ días} \end{aligned}$$

**TABLA DE DEPRECIACIÓN**

AÑOS	DEPRECIACIÓN ANUAL	DEPRECIACIÓN ACUMULADA	VALOR EN LIBROS
0			2580,50
8-oct al 31 dic/04	49,67	49,67	2530,83
1-enero al 31 dic/05	232,25	281,92	2298,58
1-enero al 31 dic/06	232,25	514,16	2066,34
1-enero al 31 dic/07	232,25	746,41	1834,09
1-enero al 31 dic/08	232,25	978,65	1601,85
1-enero al 31 dic/09	232,25	1210,90	1369,60
1-enero al 31 dic/10	232,25	1443,14	1137,36
1-enero al 31 dic/11	232,25	1675,39	905,11
1-enero al 31 dic/12	232,25	1907,63	672,87
1-enero al 31 dic/13	232,25	2139,88	440,62
1-enero al 8 oct/14	182,57	1161,23	258,05

360 días → **232,25**  
 31 días → **20,00**  
 1 al 31 de diciembre-2007

**ROL DE PAGOS**

**FERRETSA**  
 NÓMINA  
 ROL DE PAGOS

Nombres	Cargo	Sueldo	HS	HC	Comisiones	Total	Anticipo	Ap. Pers.	Retención	Préstamos	Total	Líquido a	Ap. Patronal
			50%	100%		Ingresos		9,35%	Judicial	Quirografarios	Egresos	recibir	12,15%
Blanca Salazar	Administradora	350				350	100	33			133	217	43
Daniela Rosero	Contadora	250				250	100	23		29	152	98	30
Lucía Flores	Secretaria	220				220	100	21		11	132	88	27
Patricia Jara	Cajera	220	17			237	100	22			122	114	29
Andrés Montalvo	Vendedor	250			85	335	100	31	11		142	193	41
David Bautista	Bodeguero	200		20		220	100	21			121	99	27
Juan Yáñez	Bodeguero	200				200	100	19			119	81	24
Total:		1690	17	20	85	1812	700	169	11	40	920	891	220



## ROL DE PROVISIONES

### ROL PROVISIONES

Nombres	Cargo	Décimo Tercero	Décimo Cuarto	Vacaciones	Fondo de Reserva	Total Provisiones
Blanca Salazar	Administradora	29	17	15	29	90
Daniela Rosero	Contadora	21	17	10	21	69
Lucía Flores	Secretaria	18	17	9	18	63
Patricia Jara	Cajera	20	17	10	20	66
Andrés Montalvo	Vendedor	28	17	14	28	86
David Bautista	Bodeguero	18	17	9	18	63
Juan Yáñez	Bodeguero	17	17	8	17	58
Total:		151	117	75	151	494

## 5.4. Libro Mayor

### FERRETSA LIBRO MAYOR

Folio 1 de 9

Cuenta: Caja

Código: 1.1.01

FECHA	REF	DETALLE	DEBE	HABER	SALDO
03/12/2007	1	Saldo al 30 de Noviembre	2897		2897
05/12/2007	6	Se recupera parte de Cuentas x Cobrar	5800		8697
05/12/2007	7	Depósito de Cuent. x Cobrar s/comp.No.796521		5800	2897
06/12/2007	12	Venta s/f 6257 con chq. Bco.Pacifico No. 00076	518		3415
06/12/2007	14	Compra s/f 12145 con el 5% desc. en efectivo		110	3305
10/12/2007	18	Venta s/f 6259 con chq. No. 00321	259		3564
11/12/2007	20	Venta s/f 6260; 40% en efectivo	1031		4595
12/12/2007	22	depósito de la fact. No. 6260 s/comp No.894574		1031	3564
15/12/2007	33	Dev. de la venta s/f 6256, en efectivo		16	3548
17/12/2007	39	Dev. de la venta s/f 6261. Pagamos en efectivo		13	3535
18/12/2007	41	Compra s/nota de venta No. 019968 en efectivo		50	3485
19/12/2007	46	Compra s/f 12175		176	3309
20/12/2007	48	Dev. en venta s/f 6259		19	3290
21/12/2007	53	transporte propio s/guía de remisión No.1260		10	3280
22/12/2007	55	Venta s/f 6269, 30% efectivo	1055		4336
23/12/2007	59	impuesto predial al Ilustre Municipio de S.		144	4192
28/12/2007	67	pago transporte s/f No. 00541		30	4162



PROPUESTA DE PROCEDIMIENTOS ADMINISTRATIVOS Y FINANCIEROS PARA LA EMPRESA  
"FERRETSA" DEDICADA A LA COMERCIALIZACIÓN DE MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN

FERRETSA

Folio 2 de 9

LIBRO MAYOR

Cuenta: Bancos

Código: 1.1.03

FECHA	REF	DETALLE	DEBE	HABER	SALDO
03/12/2007	1	Saldo al 30 de Noviembre	9024		9024
03/12/2007	2	Venta s/f 6254 con chq. Bco. Pich.No. 00249	736		9761
04/12/2007	4	Venta s/f 6255 con chq. Bco. Guay. No. 00214	794		10555
05/12/2007	7	Depósito de Cuent. x Cobrar s/comp.No.796521	5800		16355
05/12/2007	8	Venta s/f 6256 con chq. Bco. Pich. No. 00164	424		16779
06/12/2007	10	Pago servicios básicos s/chq Bco. Pich. 00201		179	16600
06/12/2007	11	Pago servicio telefónico s/chq Bco. Pich. 00202		71	16529
06/12/2007	12	Venta s/f 6257,dif. chq. Bco.Pacífico No. 00076	1684		18212
08/12/2007	15	cuota Cámara de Comercio s/chq.No.00203		40	18172
08/12/2007	16	Venta s/f 6258 con chq. No. 0051	1223		19395
10/12/2007	18	Venta s/f 6259 con chq. No. 00321	700		20095
12/12/2007	22	depósito de la fact. No. 6260 s/comp No.894574.	1031		21126
12/12/2007	23	pago de prima de seguro s/chq. No.00204		250	20876
12/12/2007	24	Venta s/f 6261, s/chq. No. 00023	837		21713
13/12/2007	26	Venta s/f 6262 chq. Produbanco. No. 00038	866		22579
14/12/2007	28	Venta s/f 6263 con chq. Bco.Pich. No. 00197	2348		24927
15/12/2007	30	Anticipo sueldos quincena del mes		700	24227
15/12/2007	31	Venta s/f 6264, chq. Banco Rumiñahui No.00248	1124		25351
15/12/2007	35	Dev. Compras s/f 12145 s/chq. 00093	22,03		25373
17/12/2007	36	Venta s/f 6265, s/chq. Bco.Guayaquil No.00261	2560		27933
17/12/2007	38	Compra s/f 011425 s/cheque No. 00205.		3872	24061
18/12/2007	42	Venta s/f 6266,chq. Bco.Guay No.00214	1648		25709
19/12/2007	44	Venta s/f 6267 con chq.Banco Pich. No. 00321	1938		27647
20/12/2007	47	pago x contrato directo transporte s/f No.12342		59	27588
21/12/2007	50	pago 75% a los Proveedores de deuda al 1 dic.		26892	696
21/12/2007	51	Venta s/f 6268 con chq.Bco.Pacífico No. 00187	1505		2201
21/12/2007	54	Compra s/f 012752, cheq.00208 a ADELCA C.A.		600	1600
22/12/2007	55	Venta s/f 6269, 30% efectivo y chq. No. 00255	1802		3402
23/12/2007	57	Venta s/f 6270 con chq. Bco. Pich. No. 00250	3604		7006
23/12/2007	60	Compra s/f 012797 y s/f 009784, chqs 209 y 210		1266	5741
26/12/2007	61	Venta s/f 6271 con chq. No. 00179	1714		7454
27/12/2007	63	Venta s/f 6272 con chq. Bco. Pich. No. 00023	2974		10428
27/12/2007	65	Compra s/f 08765 y s/f 11121, chqs 211 y 212		338	10091
28/12/2007	66	Compra s/f 011598, 80% chq No. 212		3174	6917
28/12/2007	68	Venta s/f 6273, chq. Bco.Rumiñahui No.00125	4217		11134
29/12/2007	70	Venta s/f 6274 con chq No. 00034	3040		14174
31/12/2007	72	intereses ganados	185		14359
31/12/2007	73	pago 25% restante Proveedores deuda al 1 dic.		8964	5395
31/12/2007	74	rol de pagos		891	4504

Cuenta: Cuentas por Cobrar Clientes

Código: 1.1.04

FECHA	REF	DETALLE	DEBE	HABER	SALDO
03/12/2007	1	Saldo al 30 de Noviembre	6198		6198
05/12/2007	6	Parte del saldo de diciembre que se recupera		5800	398
21/12/2007	51	Venta s/f 6268	551		948

Cuenta: Provisión Cuentas Incobrables

Código: 1.1.04.02

FECHA	REF	DETALLE	DEBE	HABER	SALDO
31/12/2007	80	Provisión Cuentas Incobrables		9	9

Cuenta: Documentos por Cobrar Clientes

Código: 1.1.06

FECHA	REF	DETALLE	DEBE	HABER	SALDO
11/12/2007	20	Venta s/f 6260 s/LC 30 días	1213		1213
18/12/2007	42	Venta s/f 6266 con Letra de Cambio	362		1575



**FERRETSA**  
LIBRO MAYOR

Folio 3 de 9

Cuenta: Inventario de Mercaderías  
Código: 1.1.07

FECHA	REF	DETALLE	DEBE	HABER	SALDO
03/12/2007	1	Saldo al 30 de Noviembre	45125		45125
03/12/2007	3	Precio de costo de la venta s/f 6254		532	44593
04/12/2007	5	Precio de costo de la venta s/f 6255		551	44042
05/12/2007	9	Precio de costo de la venta s/f 6256		296	43746
06/12/2007	13	Precio de costo de la venta s/f 6257		1532	42215
06/12/2007	14	Compra s/f 12145 con el 5% desc. en efectivo	99		42314
08/12/2007	17	Precio de costo de la venta s/f 6258		846	41468
10/12/2007	19	Precio de costo de la venta s/f 6259		669	40799
11/12/2007	21	Precio de costo de la venta s/f 6260		1570	39229
12/12/2007	25	Precio de costo de la venta s/f 6261		667	38562
13/12/2007	27	Precio de costo de la venta s/f 6262		601	37961
14/12/2007	29	Precio de costo de la venta s/f 6263		1538	36423
15/12/2007	32	Precio de costo de la venta s/f 6264		778	35644
15/12/2007	34	Dev. en ventas s/f 6256 al precio de costo	11		35656
15/12/2007	35	Dev. Compras s/f 12145 s/chq. 00093		19,85	35636
17/12/2007	37	Precio de costo de la venta s/f 6265		2688	32948
17/12/2007	38	Compra s/f 011425 s/cheque No. 00205.	3488		36436
17/12/2007	40	Dev. en ventas s/f 6261 al precio de costo	10		36446
18/12/2007	43	Precio de costo de la venta s/f 6266		1406	35041
19/12/2007	45	Precio de costo de la venta s/f 6267		1315	33725
19/12/2007	46	Compra s/f 12175	159		33884
20/12/2007	49	Dev. en ventas s/f 6259 al precio de costo	13		33897
21/12/2007	52	Precio de costo de la venta s/f 6268		2246	31650
21/12/2007	54	Compra s/f 012752, cheq.00208 a ADELCA C.A.	541		32191
22/12/2007	56	Precio de costo de la venta s/f 6269		1958	30234
23/12/2007	58	Precio de costo de la venta s/f 6270		2480	27754
23/12/2007	60	Compra s/f 012797 y s/f 009784, chqs 209 y 210	1140		28894
26/12/2007	62	Precio de costo de la venta s/f 6271		1192	27702
27/12/2007	64	Precio de costo de la venta s/f 6272		2004	25698
27/12/2007	65	Compra s/f 08765 y s/f 11121, chqs 211 y 212	304		26002
28/12/2007	66	Compra s/f 011598, 80% chq No. 212 y LC	3488		29490
28/12/2007	69	Precio de costo de la venta s/f 6273		2947	26543
29/12/2007	71	Precio de costo de la venta s/f 6274		2131	24412

Cuenta: Anticipo Sueldos  
Código: 1.1.08.01

FECHA	REF	DETALLE	DEBE	HABER	SALDO
15/12/2007	30	Anticipo sueldos quincena mes diciembre	700		700
31/12/2007	74	rol de pagos		700	0

Cuenta: IVA en Compras 12 %  
Código: 1.1.09.01

FECHA	REF	DETALLE	DEBE	HABER	SALDO
06/12/2007	14	Compra s/f 12145 con el 5% desc. en efectivo	12		12
15/12/2007	35	Dev. Compras s/f 12145 s/chq. 00093		2	10
17/12/2007	38	Compra s/f 011425 s/cheque No. 00205.	419		428
19/12/2007	46	Compra s/f 12175	19		447
21/12/2007	54	Compra s/f 012752, cheq.00208 a ADELCA C.A.	65		512
23/12/2007	60	Compra s/f 012797 y s/f 009784, chqs 209 y 210	137		649
27/12/2007	65	Compra s/f 08765 y s/f 11121, chqs 211 y 212	37		685
28/12/2007	66	Compra s/f 011598, 80% chq No. 212 y LC	419		1104



**FERRETSA**  
LIBRO MAYOR

Folio 4 de 9

Cuenta: Impuesto Retenido Renta 1%  
Código: 1.1.09.02

FECHA	REF	DETALLE	DEBE	HABER	SALDO
03/12/2007	2	Venta s/f 6254 con chq. Bco. Pich.No. 00249	7		7
04/12/2007	4	Venta s/f 6255 con chq. Bco. Guay. No. 00214	7		14
06/12/2007	12	Venta s/f 6257, dif. chq. Bco. Pacifico No. 00076	20		34
10/12/2007	18	Venta s/f 6259 con chq. No. 00321	9		42
11/12/2007	20	Venta s/f 6260; 40% en efectivo y s/LC 30 días	20		63
12/12/2007	24	Venta s/f 6261, s/chq. No. 00023	8		71
14/12/2007	28	Venta s/f 6263 con chq. Bco.Pich. No. 00197	21		92
17/12/2007	36	Venta s/f 6265, s/chq. Bco.Guayaquil No.00261	23		115
17/12/2007	39	Dev. en venta s/f 6261. Pagamos en efectivo.		0	115
18/12/2007	42	Venta s/f 6266, chq. Bco. Guay No.00214 y LC	18		133
20/12/2007	48	Dev. en venta s/f 6259. Pagamos en efectivo.		0	133
22/12/2007	55	Venta s/f 6269, 30% efectivo y chq. No. 00255	26		159
28/12/2007	68	Venta s/f 6273, chq. Bco.Rumiñahui No.00125	38		197
29/12/2007	70	Venta s/f 6274 con chq No. 00034	27		224

Cuenta: Impuesto Retenido Renta 2%  
Código: 1.1.09.03

FECHA	REF	DETALLE	DEBE	HABER	SALDO
31/12/2007	72	intereses ganados	4		4

Cuenta: Impuesto Retenido IVA 30%  
Código: 1.1.09.05

FECHA	REF	DETALLE	DEBE	HABER	SALDO
03/12/2007	2	Venta s/f 6254 con chq. Bco. Pich.No. 00249	25		25

Cuenta: Iva Pagado 12%  
Código: 1.1.09.08

FECHA	REF	DETALLE	DEBE	HABER	SALDO
06/12/2007	11	Pago servicio telefónico s/chq Bco. Pich. 00202	8		8
18/12/2007	41	Compra s/nota de venta No. 019968 en efectivo	5		13

Cuenta: Terrenos  
Código: 1.2.01

FECHA	REF	DETALLE	DEBE	HABER	SALDO
03/12/2007	1	Saldo al 30 de Noviembre	62701		62701

Cuenta: Edificios  
Código: 1.2.02

FECHA	REF	DETALLE	DEBE	HABER	SALDO
03/12/2007	1	Saldo al 30 de Noviembre	16937		16937

Cuenta: Depreciación Acumulada Edificios  
Código: 1.2.02.01

FECHA	REF	DETALLE	DEBE	HABER	SALDO
03/12/2007	1	Saldo al 30 de Noviembre	-1491		-1491
31/12/2007	76	Depreciación del mes de diciembre		140	-1631



**FERRETS**  
LIBRO MAYOR

Folio 5 de 9

Cuenta: Vehículos  
Código: 1.2.03

FECHA	REF	DETALLE	DEBE	HABER	SALDO
03/12/2007	1	Saldo al 30 de Noviembre	11467		11467

Cuenta: Depreciación Acumulada Vehículos  
Código: 1.2.03.01

FECHA	REF	DETALLE	DEBE	HABER	SALDO
03/12/2007	1	Saldo al 30 de Noviembre	-2317		-2317
31/12/2007	77	Depreciación del mes de diciembre		218	-2535

Cuenta: Muebles y Enseres  
Código: 1.2.05

FECHA	REF	DETALLE	DEBE	HABER	SALDO
03/12/2007	1	Saldo al 30 de Noviembre	2066		2066

Cuenta: Depreciación Acumulada Muebles y Enseres  
Código: 1.2.05.01

FECHA	REF	DETALLE	DEBE	HABER	SALDO
03/12/2007	1	Saldo al 30 de Noviembre	-213		-213
31/12/2007	79	Depreciación del mes de diciembre		20	-233

Cuenta: Equipo de Cómputo  
Código: 1.2.06

FECHA	REF	DETALLE	DEBE	HABER	SALDO
03/12/2007	1	Saldo al 30 de Noviembre	1490		1490

Cuenta: Depreciación Acumulada Equipo de Cómputo  
Código: 1.2.06.01

FECHA	REF	DETALLE	DEBE	HABER	SALDO
03/12/2007	1	Saldo al 30 de Noviembre	-19		-19
31/12/2007	78	Depreciación del mes de diciembre		4	-24

Cuenta: Cuentas por Pagar Proveedores  
Código: 2.1.02

FECHA	REF	DETALLE	DEBE	HABER	SALDO
03/12/2007	1	Saldo al 30 de Noviembre		35856	35856
21/12/2007	50	pago 75% Proveedores de deuda al 1 dic.	26892		8964
31/12/2007	73	pago 25% restante Proveedores deuda al 1 dic.	8964		0

Cuenta: Documentos por Pagar  
Código: 2.1.03

FECHA	REF	DETALLE	DEBE	HABER	SALDO
03/12/2007	1	Saldo al 30 de Noviembre		14946	14946
28/12/2007	66	Compra s/f 011598, 80% chq No. 212 y LC		698	15644



**FERRETSA**  
LIBRO MAYOR

Folio 6 de 9

**Obligaciones Fiscales por Pagar**

Cuenta: Obligaciones Fiscales por Pagar  
Código: 2.1.04

FECHA	REF	DETALLE	DEBE	HABER	SALDO
03/12/2007	1	Saldo al 30 de Noviembre		3164	3164
		IVA en Ventas 12 %		4296	7460
		Retención en la Fuente Renta 1%		93	7553
		Retención en la Fuente Renta 2%		1	7554
		Ret. Fuente Renta 1% del 10% de la Prima		0,25	7554

Cuenta: IVA en Ventas 12 %  
Código: 2.1.04.01

FECHA	REF	DETALLE	DEBE	HABER	SALDO
03/12/2007	2	Venta s/f 6254 con chq. Bco. Pich.No. 00249		82	82
04/12/2007	4	Venta s/f 6255 con chq. Bco. Guay. No. 00214		86	168
05/12/2007	8	Venta s/f 6256 con chq. Bco. Pich. No. 00164		45	214
06/12/2007	12	Venta s/f 6257, dif. chq. Bco.Pacífico No. 00076		238	452
08/12/2007	16	Venta s/f 6258 con chq. No. 0051		131	583
10/12/2007	18	Venta s/f 6259 con chq. No. 00321		104	686
11/12/2007	20	Venta s/f 6260, 40% en efectivo y s/LC 30 días		243	929
13/12/2007	26	Venta s/f 6262 chq. Produbanco. No. 00038		93	1022
14/12/2007	28	Venta s/f 6263 con chq. Bco.Pich. No. 00197		254	1275
15/12/2007	31	Venta s/f 6264, chq. Banco Rumiñahui No.00248		120	1396
15/12/2007	33	Dev. de la venta s/f 6256, en efectivo	2		1394
17/12/2007	36	Venta s/f 6265, s/chq. Bco.Guayaquil No.00261		277	1671
18/12/2007	42	Venta s/f 6266, chq. Bco.Guay No.00214 y LC		217	1888
19/12/2007	44	Venta s/f 6267 con chq.Banco Pich. No. 00321		208	2096
20/12/2007	48	Dev. en venta s/f 6259. Pagamos en efectivo.	2		2094
21/12/2007	51	Venta s/f 6268 con chq Bco.Pacífico No. 00187		220	2314
22/12/2007	55	Venta s/f 6269, 30% efectivo y chq. No. 00255		309	2623
23/12/2007	57	Venta s/f 6270 con chq. Bco. Pich. No. 00250		386	3009
26/12/2007	61	Venta s/f 6271 con chq. No. 00179		184	3193
27/12/2007	63	Venta s/f 6272 con chq. Bco. Pich. No. 00023		319	3511
28/12/2007	68	Venta s/f 6273, chq. Bco.Rumiñahui No.00125		456	3967
29/12/2007	70	Venta s/f 6274 con chq No. 00034		329	4296

Cuenta: Retención en la Fuente Renta 1%  
Código: 2.1.04.02

FECHA	REF	DETALLE	DEBE	HABER	SALDO
06/12/2007	14	Compra s/f 12145 con el 5% desc. en efectivo		1	1
15/12/2007	35	Dev. Compras s/f 12145 s/chq. 00093	0		1
17/12/2007	38	Compra s/f 011425 s/cheque No. 00205.		35	36
18/12/2007	41	Compra s/nota de venta No.019968 en efectivo		0	36
19/12/2007	46	Compra s/f 12175		2	38
20/12/2007	47	pago x contrato directo transporte s/f No.12342		1	38
21/12/2007	53	s/guía de remisión No.1260		0	38
21/12/2007	54	Compra s/f 012752, cheq.00208 a ADELCA C.A.		5	44
23/12/2007	60	Compra s/f 012797 y s/f 009784, chqs 209 y 210		11	55
27/12/2007	65	Compra s/f 08765 y s/f 11121, chqs 211 y 212		3	58
28/12/2007	66	Compra s/f 011598, 80% chq No. 212 y LC		35	93
28/12/2007	67	pago transporte s/f No. 00541		0	93

Cuenta: Retención en la Fuente Renta 2%  
Código: 2.1.04.03

FECHA	REF	DETALLE	DEBE	HABER	SALDO
06/12/2007	11	Pago servicio telefónico s/chq Bco. Pich. 00202		1	1

Cuenta: Ret. Fuente Renta 1% del 10% de la Prima  
Código: 2.1.04.05

FECHA	REF	DETALLE	DEBE	HABER	SALDO
12/12/2007	23	pago de prima de seguro s/chq. No.00204		0,25	0,25

Cuenta: Impuesto a la Renta 25%  
Código: 2.1.05

FECHA	REF	DETALLE	DEBE	HABER	SALDO
31/12/2007	84	Para determinar la Utilidad del Ejercicio		673	673



**PROPUESTA DE PROCEDIMIENTOS ADMINISTRATIVOS Y FINANCIEROS PARA LA EMPRESA  
"FERRETSA" DEDICADA A LA COMERCIALIZACIÓN DE MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN**

**FERRETSA**  
LIBRO MAYOR

Folio 7 de 9

Cuenta: Obligaciones IESS por pagar  
Código: 2.1.06

FECHA	REF	DETALLE	DEBE	HABER	SALDO
03/12/2007	1	Saldo al 30 de Noviembre		980	980
31/12/2007	74	Aporte Personal IESS por pagar		169	1150
31/12/2007	74	Aporte Patronal IESS por pagar		220	1370
31/12/2007	74	Retenciones Judiciales por pagar		11	1381
31/12/2007	74	Préstamos Quirografarios		40	1421

Cuenta: Obligaciones Laborales  
Código: 2.1.07

FECHA	REF	DETALLE	DEBE	HABER	SALDO
03/12/2007	1	Saldo al 30 de Noviembre		1249	1249
31/12/2007	75	Provisión Décimo Tercer Sueldo		151	1400
31/12/2007	75	Provisión Décimo Cuarto Sueldo		117	1516
31/12/2007	75	Provisión Fondos de Reserva		151	1667
31/12/2007	75	Provisión Vacaciones		75	1743

Cuenta: 15% Participación a Trabajadores  
Código: 2.1.08

FECHA	REF	DETALLE	DEBE	HABER	SALDO
31/12/2007	84	Para determinar la Utilidad del Ejercicio		475	475

Cuenta: Capital Asignado  
Código: 3.1.01

FECHA	REF	DETALLE	DEBE	HABER	SALDO
03/12/2007	1	Saldo al 30 de Noviembre		38522	38522

Cuenta: Reserva Legal  
Código: 3.2.01

FECHA	REF	DETALLE	DEBE	HABER	SALDO
03/12/2007	1	Saldo al 30 de Noviembre		3228	3228

Cuenta: Utilidad de Operación  
Código: 3.3.01

FECHA	REF	DETALLE	DEBE	HABER	SALDO
31/12/2007	83	Cierre de Ingresos		3169	3169
31/12/2007	84	Cierre U.Operación y deter.Utilidad del Ejercicio	3169		0

Cuenta: Utilidad del Ejercicio  
Código: 3.3.02

FECHA	REF	DETALLE	DEBE	HABER	SALDO
31/12/2007	84	Para determinar la Utilidad del Ejercicio		2020	2020

Cuenta: Utilidad Acumulada  
Código: 3.3.04

FECHA	REF	DETALLE	DEBE	HABER	SALDO
03/12/2007	1	Saldo al 30 de Noviembre		35919	35919

Cuenta: Ventas  
Código: 4.1

FECHA	REF	DETALLE	DEBE	HABER	SALDO
03/12/2007	2	Venta s/f 6254 con chq. Bco. Pich.No. 00249		686	686
04/12/2007	4	Venta s/f 6255 con chq. Bco. Guay. No. 00214		715	1401
05/12/2007	8	Venta s/f 6256 con chq. Bco. Pich. No. 00164		379	1779
06/12/2007	12	Venta s/f 6257, dif. chq. Bco.Pacifico No. 00076		1984	3763
08/12/2007	16	Venta s/f 6258 con chq. No. 0051		1092	4855
10/12/2007	18	Venta s/f 6259 con chq. No. 00321		864	5719
11/12/2007	20	Venta s/f 6260; 40% en efectivo y s/LC 30 días		2021	7740
12/12/2007	24	Venta s/f 6261, s/chq. No. 00023		845	8585
13/12/2007	26	Venta s/f 6262 con chq. Produbanco No. 00038		773	9359
14/12/2007	28	Venta s/f 6263 con chq. Bco.Pich. No. 00197		2116	11474
15/12/2007	31	Venta s/f 6264, chq. Banco Rumíñahui No.00248		1003	12477
15/12/2007	33	Dev. de la venta s/f 6256, en efectivo	14		12463
17/12/2007	36	Venta s/f 6265, s/chq. Bco.Guayaquil No.00261		2306	14769
17/12/2007	39	Dev. en venta s/f 6261. Pagamos en efectivo.	13		14756
18/12/2007	42	Venta s/f 6266, chq. Bco.Guay No.00214 y LC		1811	16567
19/12/2007	44	Venta s/f 6267 con chq.Banco Pich. No. 00321		1731	18297
20/12/2007	48	Dev. en venta s/f 6259. Pagamos en efectivo.	17		18280
21/12/2007	51	Venta s/f 6268 con chq.Bco.Pacifico No. 00187		1835	20116
22/12/2007	55	Venta s/f 6269, 30% efectivo y chq. No. 00255		2574	22690
23/12/2007	57	Venta s/f 6270 con chq. Bco. Pich. No. 00250		3218	25908
26/12/2007	61	Venta s/f 6271 con chq. No. 00179		1530	27438
27/12/2007	63	Venta s/f 6272 con chq. Bco. Pich. No. 00023		2655	30093
28/12/2007	68	Venta s/f 6273, chq. Bco.Rumíñahui No.00125		3799	33892
29/12/2007	70	Venta s/f 6274 con chq.No. 00034		2739	36631
31/12/2007	81	Cerrar Ventas y determinar la Utilidad B.Ventas	36631		0



**FERRETSA**  
LIBRO MAYOR

Folio 8 de 9

Cuenta: Intereses Ganados  
Código: 4.5

FECHA	REF	DETALLE	DEBE	HABER	SALDO
31/12/2007	72	intereses ganados		189	189
31/12/2007	83	Cierre de Ingresos	189		0

Cuenta: Gasto Sueldos  
Código: 5.1.01

FECHA	REF	DETALLE	DEBE	HABER	SALDO
31/12/2007	74	Rol de pagos	1690		1690
31/12/2007	82	Cierre de Gastos		1690	0

Cuenta: Gasto Horas Extras  
Código: 5.1.02

FECHA	REF	DETALLE	DEBE	HABER	SALDO
31/12/2007	74	rol de pagos	37		37
31/12/2007	82	Cierre de Gastos		37	0

Cuenta: Gasto Aporte Patronal IESS  
Código: 5.1.03

FECHA	REF	DETALLE	DEBE	HABER	SALDO
31/12/2007	74	rol de pagos	220		220
31/12/2007	82	Cierre de Gastos		220	0

Cuenta: Gasto Décimo Tercer Sueldo  
Código: 5.1.04

FECHA	REF	DETALLE	DEBE	HABER	SALDO
31/12/2007	75	Provisión de beneficios sociales	151		151
31/12/2007	82	Cierre de Gastos		151	0

Cuenta: Gasto Décimo Cuarto Sueldo  
Código: 5.1.05

FECHA	REF	DETALLE	DEBE	HABER	SALDO
31/12/2007	75	Provisión de beneficios sociales	117		117
31/12/2007	82	Cierre de Gastos		117	0

Cuenta: Gasto Fondos de Reserva  
Código: 5.1.06

FECHA	REF	DETALLE	DEBE	HABER	SALDO
31/12/2007	75	Provisión de beneficios sociales	151		151
31/12/2007	82	Cierre de Gastos		151	0

Cuenta: Gasto Vacaciones  
Código: 5.1.07

FECHA	REF	DETALLE	DEBE	HABER	SALDO
31/12/2007	75	Provisión de beneficios sociales	75		75
31/12/2007	82	Cierre de Gastos		75	0

Cuenta: Gasto de Transporte  
Código: 5.2.02

FECHA	REF	DETALLE	DEBE	HABER	SALDO
20/12/2007	47	pago x contrato directo transporte s/f No.12342	60		60
21/12/2007	53	servicio transporte propio s/guía de remisión	10		70
28/12/2007	67	pago transporte s/f No. 00541	30		100
31/12/2007	82	Cierre de Gastos		100	0

Cuenta: Gasto Comisiones  
Código: 5.2.03

FECHA	REF	DETALLE	DEBE	HABER	SALDO
31/12/2007	74	rol de pagos	85		85
31/12/2007	82	Cierre de Gastos		85	0

Cuenta: Gasto Cuentas Incobrables  
Código: 5.2.04

FECHA	REF	DETALLE	DEBE	HABER	SALDO
31/12/2007	80	Provisión Cuentas Incobrables	9		9
31/12/2007	82	Cierre de Gastos		9	0



**PROPUESTA DE PROCEDIMIENTOS ADMINISTRATIVOS Y FINANCIEROS PARA LA EMPRESA  
"FERRETSA" DEDICADA A LA COMERCIALIZACIÓN DE MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN**

**FERRETSA**  
LIBRO MAYOR

Folio 9 de 9

Cuenta: Gasto Suministro de Limpieza y Cafetería  
Código: 5.4.02

FECHA	REF	DETALLE	DEBE	HABER	SALDO
18/12/2007	41	Compra s/nota de venta No. 019968 en efectivo	45		45
31/12/2007	82	Cierre de Gastos		45	0

Cuenta: Gasto Servicios Básicos  
Código: 5.4.03

FECHA	REF	DETALLE	DEBE	HABER	SALDO
06/12/2007	10	Pago servicios básicos s/chq Bco. Pich. 00201	179		179
06/12/2007	11	Pago servicio telefónico s/chq Bco. Pich. 00202	64		243
31/12/2007	82	Cierre de Gastos		243	0

Cuenta: Gasto Depreciación Edificios  
Código: 5.4.06

FECHA	REF	DETALLE	DEBE	HABER	SALDO
31/12/2007	76	Depreciación del mes de diciembre	140		140
31/12/2007	82	Cierre de Gastos		140	0

Cuenta: Gasto Depreciación Vehículos  
Código: 5.4.07

FECHA	REF	DETALLE	DEBE	HABER	SALDO
31/12/2007	77	Depreciación del mes de diciembre	218		218
31/12/2007	82	Cierre de Gastos		218	0

Cuenta: Gasto Depreciación Muebles y Enseres  
Código: 5.4.10

FECHA	REF	DETALLE	DEBE	HABER	SALDO
31/12/2007	79	Depreciación del mes de diciembre	20		20
31/12/2007	82	Cierre de Gastos		20	0

Cuenta: Gasto Depreciación Equipo de Cómputo  
Código: 5.4.11

FECHA	REF	DETALLE	DEBE	HABER	SALDO
31/12/2007	78	Depreciación del mes de diciembre	4		4
31/12/2007	82	Cierre de Gastos		4	0

Cuenta: Otros Gastos  
Código: 5.5

FECHA	REF	DETALLE	DEBE	HABER	SALDO
08/12/2007	15	cuota Cámara de Comercio s/chq.No.00203	40		40
12/12/2007	23	pago de prima de seguro s/chq. No.00204	250		290
23/12/2007	59	impuesto predial al Ilustre Municipio de S.	144		434
31/12/2007	82	Cierre de Gastos		434	0

Cuenta: Pérdidas y Ganancias  
Código: 5.6

FECHA	REF	DETALLE	DEBE	HABER	SALDO
31/12/2007	81	Cierre Ventas, Costo Ventas y determinar UBV		6719	6719
31/12/2007	82	Cierre de Gastos	3739		2980
31/12/2007	83	Cierre de Ingresos	2980		0

Cuenta: Costo de Ventas  
Código: 6.5

FECHA	REF	DETALLE	DEBE	HABER	SALDO
03/12/2007	3	Precio de costo de la venta s/f 6254	532		532
04/12/2007	5	Precio de costo de la venta s/f 6255	551		1083
05/12/2007	9	Precio de costo de la venta s/f 6256	296		1379
06/12/2007	13	Precio de costo de la venta s/f 6257	1532		2911
08/12/2007	17	Precio de costo de la venta s/f 6258	846		3757
10/12/2007	19	Precio de costo de la venta s/f 6259	669		4426
11/12/2007	21	Precio de costo de la venta s/f 6260	1570		5996
12/12/2007	25	Precio de costo de la venta s/f 6261	667		6663
13/12/2007	27	Precio de costo de la venta s/f 6262	601		7264
14/12/2007	29	Precio de costo de la venta s/f 6263	1538		8802
15/12/2007	32	Precio de costo de la venta s/f 6264	778		9580
15/12/2007	34	Dev. en ventas s/f 6256 al precio de costo		11	9569
17/12/2007	37	Precio de costo de la venta s/f 6265	2688		12256
17/12/2007	40	Dev. en ventas s/f 6261 al precio de costo		10	12246
18/12/2007	43	Precio de costo de la venta s/f 6266	1406		13652
19/12/2007	45	Precio de costo de la venta s/f 6267	1315		14967
20/12/2007	49	Dev. en ventas s/f 6259 al precio de costo		13	14954
21/12/2007	52	Precio de costo de la venta s/f 6268	2246		17201
22/12/2007	56	Precio de costo de la venta s/f 6269	1958		19158
23/12/2007	58	Precio de costo de la venta s/f 6270	2480		21638
26/12/2007	62	Precio de costo de la venta s/f 6271	1192		22831
27/12/2007	64	Precio de costo de la venta s/f 6272	2004		24834
28/12/2007	69	Precio de costo de la venta s/f 6273	2947		27781
29/12/2007	71	Precio de costo de la venta s/f 6274	2131		29913
31/12/2007	81	Cierre Costo de Ventas		29913	0



## 5.5. Balance de Comprobación

### FERRETSA

Folio 1 de 1

BALANCE DE COMPROBACIÓN  
A 31 DE DICIEMBRE DE 2007

No.	CUENTA	SALDOS		AJUSTES		B.COMPROB. AJUSTADO	
		DEUDOR	ACREEDOR	DEBE	HABER	DEUDOR	ACREEDOR
1	Caja	4162				4162	
2	Bancos	4504				4504	
3	Cuentas por Cobrar Clientes	948				948	
4	Provisión Cuentas Incobrables				9		9
5	Documentos por Cobrar Clientes	1575				1575	
6	Inventario de Mercaderías	24412				24412	
7	Anticipo Sueldos	700	700				0
8	IVA en Compras 12 %	1104				1104	
9	Impuesto Retenido Renta 1%	224				224	
10	Impuesto Retenido Renta 2%	4				4	
11	Impuesto Retenido IVA 30%	25				25	
12	Iva Pagado 12%	13				13	
13	Terrenos	62701				62701	
14	Edificios	16937				16937	
15	Depreciación Acumulada Edificios	-1491			140	-1631	
16	Vehículos	11467				11467	
17	Depreciación Acumulada Vehículos	-2317			218	-2535	
18	Muebles y Enseres	2066				2066	
19	Depreciación Acum. Muebles y Enseres	-213			20	-233	
20	Equipo de Cómputo	1490				1490	
21	Depreciación Acum. Equipo de Cómputo	-19			4	-24	
22	Cuentas por Pagar Proveedores		0				0
23	Documentos por Pagar		15644				15644
24	Obligaciones Fiscales por Pagar		7554				7554
25	Impuesto a la Renta 25%				673		673
26	Obligaciones IESS por pagar		1421				1421
27	Obligaciones Laborales		1743				1743
28	15% Participación a Trabajadores				475		475
29	Capital Asignado		58522				58522
30	Reserva Legal		3228				3228
31	Utilidad de Operación			3169	3169		0
32	Utilidad del Ejercicio				2020		2020
33	Utilidad Acumulada		35919				35919
34	Ventas		36631	36631			0
35	Intereses Ganados		189	189			0
36	Gasto Sueldos	1690			1690		
37	Gasto Horas Extras	37			37		
38	Gasto Aporte Patronal IESS	220			220		
39	Gasto Décimo Tercer Sueldo	151			151		
40	Gasto Décimo Cuarto Sueldo	117			117		
41	Gasto Fondos de Reserva	151			151		
42	Gasto Vacaciones	75			75		
43	Gasto de Transporte	100			100		
44	Gasto Comisiones	85			85		
45	Gasto Cuentas Incobrables			9	9		
46	Gasto Suministro de Limpieza y Cafetería	45			45		
47	Gasto Servicios Básicos	243			243		
48	Gasto Depreciación Edificios			140	140		
49	Gasto Depreciación Vehículos			218	218		
50	Gasto Depreciación Muebles y Enseres			20	20		
51	Gasto Depreciación Equipo de Cómputo			4	4		
52	Otros Gastos	434			434		
53	Pérdidas y Ganancias			6719	6719		
54	Costo de Ventas	29913			29913	0	
TOTALES:		\$ 161.552	\$ 161.552	\$ 47.100	\$ 47.100	\$ 127.210	\$ 127.210



## 5.6. Estado de Resultados

<b>FERRETSA</b>		
ESTADO DE RESULTADOS		
DEL 30 DE NOVIEMBRE AL 31 DE DICIEMBRE DE 2007		
CONCEPTOS	PARCIALES	TOTALES
<b>VENTAS NETAS</b>		<b>36631</b>
Ventas	36631	
<b>COSTO DE VENTAS</b>		<b>29913</b>
<b>UTILIDAD BRUTA EN VENTAS</b>		<b>6719</b>
<b>GASTOS DE PERSONAL</b>		2441
Gasto Sueldos	1690	
Gasto Horas Extras	37	
Gasto Aporte Patronal IESS	220	
Gasto Décimo Tercer Sueldo	151	
Gasto Décimo Cuarto Sueldo	117	
Gasto Fondos de Reserva	151	
Gasto Vacaciones	75	
<b>GASTOS DE VENTAS</b>		194
Gasto de Transporte	100	
Gasto Comisiones	85	
Gasto Cuentas Incobrables	9	
<b>GASTOS GENERALES</b>		1104
Gasto Suministro de Limpieza y Cafetería	45	
Gasto Servicios Básicos	243	
Gasto Depreciación Edificios	140	
Gasto Depreciación Vehículos	218	
Gasto Depreciación Muebles y Enseres	20	
Gasto Depreciación Equipo de Cómputo	4	
Otros gastos	434	
(-) <b>TOTAL GASTOS</b>		<b>3739</b>
		<b>2980</b>
<b>+ OTROS INGRESOS</b>		<b>189</b>
Intereses Ganados	189	
<b>UTILIDAD DE OPERACIÓN</b>		<b>3169</b>
(-15%) Participación a trabajadores		475
<b>UTILIDAD GRAVABLE</b>		<b>2693</b>
(-25%) Impuesto a la Renta		673
<b>UTILIDAD DEL EJERCICIO</b>		<b>2020</b>
_____ GERENTE-PROPIETARIO		_____ CONTADOR



## 5.7. Balance General

<b>FERRETS</b>	
BALANCE GENERAL	
AL 31 DE DICIEMBRE DE 2007	
<b>ACTIVOS</b>	
<b>CORRIENTES</b>	<b>36962</b>
Caja	4162
Bancos	4504
Cuentas por Cobrar Clientes	948
(-) Provisión Cuentas por Cobrar	9
Documentos por Cobrar Clientes	1575
Inventario de Mercaderías	24412
IVA en Compras 12 %	1104
Impuesto Retenido Renta 1%	224
Impuesto Retenido Renta 2%	4
Impuesto Retenido IVA 30%	25
Iva Pagado 12%	13
<b>NO CORRIENTES</b>	<b>90239</b>
Terrenos	62701
Edificio	16937
Dep. Acumulada Edificios	<u>-1631</u>
Vehículos	11467
Dep. Acumulada Vehículos	<u>-2535</u>
Muebles y Enseres	2066
Dep. Acumulada Muebles y Enseres	<u>-233</u>
Equipo de Cómputo	1490
Dep. Acumulada Equipo de Cómputo	<u>-24</u>
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b><u>127200</u></b>
<b>PASIVOS</b>	
<b>CORRIENTES</b>	<b>27510</b>
Documentos por Pagar	15644
Obligaciones Fiscales por Pagar	7554
Obligaciones IESS por pagar	1421
Obligaciones Laborales	1743
15% Participación a trabajadores	475
25% Impuesto a la Renta	<u>673</u>
<b>PATRIMONIO</b>	<b>99690</b>
Capital Asignado	58522
Reserva Legal	3228
Utilidad Acumulada del Ejercicio	35919 37939
Utilidad del Ejercicio	<u>2020</u>
<b>TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO</b>	<b><u>127200</u></b>
_____ GERENTE-PROPIETARIO	_____ CONTADOR



## 5.8. Estado de Flujo de Efectivo

**Paso 1:** Unificar las cuentas caja y valores negociables

RUBROS	31 de Diciembre de 2007	30 de Noviembre de 2007
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>		
Caja	4162	2897
Bancos	4504	9024
<b>Efectivo y equivalentes de efectivo</b>	<b>8666</b>	<b>11921</b>

**Paso 2:** Obtener las variaciones de las cuentas de los dos balances

ACTIVOS	31 de Diciembre de 2007	30 de Noviembre de 2007	VARIACIÓN
Efectivo y equivalentes de efectivo	8666	11921	-3255
Cuentas por Cobrar neto	939	6198	-5259
Documentos por Cobrar Clientes	1575	0	1575
Inventario de Mercaderías	24412	45125	-20713
Impuestos	1369	0	1369
Terrenos	62701	62701	0
Edificio	16937	16937	0
Dep. Acumulada Edificios	1631	1491	140
Vehículos	11467	11467	0
Dep. Acumulada Vehículos	2535	2317	218
Muebles y Enseres	2066	2066	0
Dep. Acumulada Muebles y Enseres	233	213	20
Equipo de Cómputo	1490	1490	0
Dep. Acumulada Equipo de Cómputo	24	19	4
<b>PASIVOS</b>			
Cuentas por Pagar Proveedores	0	35856	-35856
Documentos por Pagar	15644	14946	698
Obligaciones Fiscales por Pagar	7554	3164	4390
Obligaciones IESS por pagar	1421	980	440
Obligaciones Laborales	1743	1249	494
15% Participación a trabajadores	475	0	475
25% Impuesto a la Renta	673	0	673
<b>PATRIMONIO</b>			
Capital Asignado	58522	58522	0
Reserva Legal	3228	3228	0
Utilidad Acumulada del Ejercicio	37939	35919	2020
			<b>TOTALES</b>



**Paso 3:** Aplicar las variaciones al esquema propuesto

<b>FERRETSA</b>	
ESTADO FLUJO DE EFECTIVO	
AL 31 DE DICIEMBRE DE 2007	
<b>A. FLUJO POR ACTIVIDADES DE OPERACIÓN</b>	<b>MÉTODO INDIRECTO</b>
Utilidad neta después de Impuestos y Participaciones	2020
(+) Depreciaciones y amortizaciones	382
Recursos provenientes de las operaciones	
(+) Disminución de cuentas por cobrar	5259
(-) Aumento de cuentas por cobrar	
(+) Disminución de documentos por cobrar	
(-) Aumento de documentos por cobrar	-1575
(+) Disminución de inventario de mercaderías	20713
(-) Aumento de inventario de mercaderías	
(+) Disminución de impuestos	
(-) Aumento de impuestos	-1369
(+) Aumento de cuentas por pagar a proveedores	
(-) Disminución de cuentas por pagar a proveedores	-35856
(+) Aumento de documentos por pagar	698
(-) Disminución de documentos por pagar	
(+) Aumento de obligaciones fiscales	4390
(-) Disminución de obligaciones fiscales	
(+) Aumento de obligaciones IESS por Pagar	440
(-) Disminución de obligaciones IESS por Pagar	
(+) Aumento de obligaciones laborales	494
(-) Disminución de obligaciones laborales	
(-) Aumento de Impuestos sobre la renta y 15% de utilidades pagadas	1149
Efectivo generado por las operaciones	<b>-3255</b>
<b>B. FLUJO POR ACTIVIDADES DE INVERSIÓN</b>	
(+) Ingresos por venta de activos fijos	0
(-) Egresos por compra de activos fijos	0
Efectivo provisto (usado) por actividades de inversión	<b>0</b>
<b>C. FLUJO POR ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO</b>	0
Efectivo provisto (usado) por actividades de financiamiento	<b>0</b>
Incremento neto de efectivo y equivalentes de efectivo (A+B+C)	<b>-3255</b>
Efectivo y equivalentes de efectivo al inicio del año	11921
Efectivo y equivalentes de efectivo al final del año	<b>8666</b>



### 5.9. Estado de Cambios en el Patrimonio

<b>FERRETSA</b>				
ESTADO DE CAMBIOS EN EL PATRIMONIO				
AL 31 DE DICIEMBRE DE 2007				
	SALDO AL 30 DE NOV 2007	DISMINUCIÓN	AUMENTO	SALDO AL 31 DE DIC 2007
Capital Asignado	58522			58522
Reserva Legal	3228			3228
<b>Utilidad del Ejercicio</b>	35919	0	2020	37939
	<u>97670</u>	<u>0</u>	<u>2020</u>	<u>99690</u>
	<u>GERENTE-PROPIETARIO</u>			<u>CONTADOR</u>

### 5.10. Análisis Financiero

ÍNDICES DE LIQUIDEZ.- Miden la posibilidad de que la empresa pueda atender sus compromisos.

a) Capital de Trabajo

ACTIVO CORRIENTE                      -                      PASIVO CORRIENTE

CAPITAL DE TRABAJO AL 1 DE DICIEMBRE DEL 2007

Activo Corriente	63244
(-) Pasivo Corriente	<u>56195</u>
= <b>Capital de Trabajo</b>	<b>7049</b>

CAPITAL DE TRABAJO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2007

Analizando el Capital de Trabajo al 31 de Diciembre del 2007

Activo Corriente	36962
(-) Pasivo Corriente	<u>27510</u>
= <b>Capital de Trabajo</b>	<b>9451</b>



Analizando el Capital de Trabajo al inicio y finalización podemos observar que ha tenido un aumento significativo para la empresa FERRETS, lo cual nos indica que hay mayor liquidez. La empresa unipersonal posee \$9451 para continuar con su trabajo, lo que se considera razonable, ya que esta empresa se dedica a la comercialización de materiales de construcción y ferretería, para lo cual es necesario de un buen Capital de Trabajo. Sin embargo no se debería descartar la posibilidad de analizar otras formas para hacer que dicho dinero resulte ser más productivo.

b) **Razón Corriente** (Solvencia).- Es la división del activo corriente sobre el Pasivo Corriente.

Mide la capacidad del negocio para pagar sus obligaciones, en el corto plazo, es decir la capacidad que tiene el Activo corriente para solventar los requerimientos de sus acreedores.

$$\begin{array}{rcl} \text{Activo Corriente} & = & \underline{\quad 36962} \\ \text{Pasivo Corriente} & & 27510 \\ & = & 1,34 \end{array}$$

La empresa FERRETS cuenta con \$ 1,34 dólares para atender cada dólar de la deuda a corto plazo, es decir tiene capacidad de pago solvente tomando en cuenta los Activos Corrientes de la empresa. Es decir que por cada dólar que se debe en el corto plazo se tiene \$ 1,34 dólares como respaldo.

### **RELACIÓN ENTRE EL ACTIVO CORRIENTE Y EL PASIVO CORRIENTE**

Este índice nos ayuda a conocer la capacidad inmediata que tienen los activos corrientes más líquidos que posee la empresa para cubrir los pasivos corrientes. Los activos corrientes más líquidos que hemos considerado para este análisis son: Efectivo en caja y bancos



$$\frac{\text{Caja + Bancos}}{\text{Pasivo Corriente}} = \frac{4162 + 4504}{27510}$$
$$= 0,32$$

Este índice nos ayuda a conocer la capacidad que posee la empresa para pagar \$ 1 de deuda de manera inmediata. FERRETS presenta un índice bajo, el cual muestra que para este ejercicio la empresa posee cierta dificultad para cubrir de forma inmediata sus deudas de corto plazo.

### ÍNDICES DE ENDEUDAMIENTO

- a) Índice de endeudamiento o apalancamiento.- Mide la participación de los acreedores en la financiación de los activos.

$$\text{RAZÓN DE ENDEUDAMIENTO} = \frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}} = \%$$
$$= \frac{27510}{127200}$$
$$= 0,22$$
$$= 22 \%$$

Significa que el endeudamiento con terceros es del 22 % es decir que la empresa esta financiada con recursos propios en un 78%.

### ÍNDICES DE RENTABILIDAD

- a) Margen de Utilidad.- Muestra la utilidad sobre las ventas obtenidas por el negocio en un período de tiempo. Para este análisis se toma en consideración el Estado de Resultados del 1 de enero al 30 de noviembre y el Estado de Resultados del 1 de diciembre al 31 de diciembre para determinar su saldo.



## FERRETSA

ESTADO DE RESULTADOS  
DEL 01 DE ENERO AL 30 DE NOVIEMBRE DE 2007

CONCEPTOS	PARCIALES	TOTALES
<b>VENTAS NETAS</b>		<b>69024</b>
Ventas	69216	
(-) Descuento en Ventas	72	
(-) Devolución en Ventas	<u>120</u>	
<b>COSTO DE VENTAS</b>		<b>10306</b>
INVENTARIO INICIAL DE MERCADERÍAS		14852
<b>COMPRAS NETAS</b>		40579
Compras	40237	
(-) Descuento en Compras	415	
(-) Devolución en Compras	203	
+ Transporte en Compras	<u>960</u>	
<b>MERCADERÍA DISPONIBLE PARA LA VENTA</b>		55431
(-) INVENTARIO FINAL DE MERCADERÍAS		<u>45125</u>
<b>UTILIDAD BRUTA EN VENTAS</b>		<b>58718</b>
<b>GASTOS DE PERSONAL</b>		15967
Gasto Sueldos	15075	
Gasto Refrigerio	892	
<b>GASTOS GENERALES</b>		6342
Gasto Suministro de Oficina	550	
Gasto de Limpieza y Cafeteria	340	
Gasto Servicios Basicos	908	
Gasto Consumo de Combustible	1368	
Gasto Mantenimiento Vehículo	627	
Gasto Depreciación Vehículo	2317	
Gasto Depreciación Equipo de Cómputo	19	
Gasto Depreciación Muebles y Enseres	<u>213</u>	
<b>GASTO DE VENTAS</b>		491
Gasto Publicidad	<u>501</u>	
(-) <b>TOTAL GASTOS</b>		<b><u>22800</u></b>
<b>UTILIDAD NETA</b>		<b>35919</b>

\_\_\_\_\_  
GERENTE-PROPIETARIO

\_\_\_\_\_  
CONTADOR



$$\begin{aligned} \text{MARGEN DE UTILIDAD} &= \frac{\text{UTILIDAD DEL EJERCICIO SALDO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2007}}{\text{VENTAS NETAS SALDO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2007}} \times 100 \\ &= \frac{35919 + 2020}{69024 + 36631} \times 100 \\ &= \frac{37939}{105655} \times 100 \\ &= 36 \quad \% \end{aligned}$$

Para conocer si el porcentaje de utilidad neta sobre ventas obtenido por la empresa es bueno, conviene compararlo con el de otras empresas del mismo sector. Sin embargo hay que tomar en cuenta que para que este índice sea beneficioso para la empresa FERRETSA, este índice debe tender a crecer.

La utilidad obtenida en el período es de 36% es decir que por cada dólar de inversión se obtiene 36 centavos de utilidad. Situación que indica que existe rentabilidad frente a la inversión realizada.

### RELACIÓN ENTRE LA UTILIDAD Y LOS ACTIVOS

d) Rentabilidad sobre activos.- Muestra la eficiencia de la administración para obtener resultados positivos con los activos disponibles, independiente.

$$\begin{aligned} \text{RENTABILIDAD SOBRE ACTIVOS} &= \frac{\text{UTILIDAD DEL EJERCICIO SALDO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2007}}{\text{ACTIVO TOTAL}} \times 100 \\ &= \frac{35919 + 2020}{127200} \times 100 \\ &= \frac{37939}{127200} \times 100 \\ &= 30 \quad \% \end{aligned}$$



Indica el porcentaje de utilidad neta que se ha logrado con la inversión total en el negocio, es decir, la utilidad que obtiene la empresa por cada cien dólares que tiene invertidos en sus activos.

Es decir por cada cien dólares el porcentaje de utilidad es 30%, 30 dólares de utilidad neta. Este índice nos ayuda a conocer el rendimiento obtenido gracias a los activos que poseemos, en comparación con la tasa pasiva que pagan los bancos que actualmente se presenta 5,29% (Septiembre -30-2008), este índice se presenta alto, lo que nos indica que los activos que posee la empresa originan un buen rendimiento.

### RELACIÓN ENTRE LA UTILIDAD Y EL PATRIMONIO

e) Rentabilidad sobre el patrimonio.- Muestra la utilidad sobre el patrimonio obtenida por el negocio en un período de tiempo.

$$\begin{aligned} \text{RENTABILIDAD SOBRE} \\ \text{EL PATRIMONIO} &= \frac{\text{UTILIDAD DEL EJERCICIO O UTILIDAD NETA}}{\text{PATRIMONIO}} \times 100 \\ &= \frac{35919 + 2020}{99690} \times 100 \\ &= 38 \% \end{aligned}$$

Indica que la utilidad es 38% (38 \$ dólares) por cada cien dólares invertidos en el patrimonio de la empresa.

Este índice nos ayuda a conocer el rendimiento obtenido en relación al patrimonio de la empresa, es un nivel aceptable el que presenta la empresa ya que comparado con la tasa pasiva que pagan los bancos que actualmente es el 5,29% (Septiembre -30-2008), el rendimiento presentado es elevado y nos muestra que la compañía está cumpliendo con la obligación de obtener rendimiento

# CAPÍTULO VI





## CAPÍTULO VI

### 6. Conclusiones y Recomendaciones

#### 6.1. Conclusiones

- ? La empresa FERRETS A lleva casi dos años y medio de haberse constituido como Empresa Unipersonal de Responsabilidad Limitada y está conformada por una única persona natural, quién aportó un capital en dinero efectivo y en su totalidad como lo establece la Ley de Empresas Unipersonales de Responsabilidad Limitada. Cabe resaltar que esta entidad no está sujeta al control de la Superintendencia de Compañías, como se menciona en la Ley.
- ? La Contabilidad en los tiempos actuales es una disciplina esencial que se circunscribe al análisis, registro, control, información e interpretación de las transacciones u operaciones económicas y financieras realizadas para el desarrollo de todo negocio, más aún si es un ente jurídico como FERRETS A, empresa obligada a llevar la contabilidad de manera periódica y bajo estrictos niveles de control.
- ? Realmente la empresa no posee un sistema para el manejo de la información contable, todo se realiza manualmente y en hojas electrónicas de Excel; para los procedimientos administrativos, se utiliza el sistema operativo Microsoft Office. Con esto la información puede no presentarse de manera precisa, ya que está sujeta a errores de tipeo o visión por parte del digitador, exponiéndola a malversaciones al no contar con una herramienta básica administrativa y contable que posea las seguridades pertinentes.
- ? Cada área de la organización tiene funciones determinadas. Sin embargo el no contar actualmente con procedimientos establecidos que ayuden a que sus operaciones se lleven a cabo con eficiencia y eficacia, ni con un sistema contable, que provea de información financiera confiable para la toma de decisiones oportunas dentro de la empresa, le han impedido cumplir con márgenes de tiempo



para la consecución de cifras contables confiables completas que sustenten la realidad de la empresa, siendo este corto e inflexible; careciendo además de un óptimo servicio de compras para el abastecimiento de la mercadería y ventas para una mejor satisfacción del cliente. Así como también que presente falencias como derivación de una inadecuada asignación de funciones al personal que en ella se desempeña y provocando que la información no se la disponga a tiempo con exactitud y veracidad.

- ? A pesar de ser una empresa que cuenta con experiencia en el sector ferretero; la misma que avala su trayectoria; carece de un direccionamiento estratégico (misión, visión, objetivos, políticas, estrategias, principios y valores), que le permita unificar criterios y prosperar con el ulterior objetivo de satisfacer, oportuna y adecuadamente, las necesidades de clientes internos y externos de la empresa. Motivo por el que la ejecución de la presente tesis plantea políticas que son esenciales para lograr que los planes que tiene la empresa sean llevados a cabo y que sus metas sean alcanzadas; así como también una adecuada relación y consistencia de las estrategias con los objetivos globales necesarios para el logro de un efectivo control de la empresa.
- ? Por otro lado, una de las principales fortalezas que presenta la empresa, es la calidad y diversificación de mercadería brindada a sus clientes, la misma que cumple con los más altos estándares de calidad, aptos para llegar con satisfacción al cliente.
- ? En consecuencia de lo señalado anteriormente se puede concluir que para la empresa FERRETSA nuestra propuesta de procedimientos administrativos y financieros desarrollada en este trabajo de tesis es importante ya que la misma:
- No presenta un Control Interno adecuado.
  - No cuenta con un apropiado plan de cuentas estructurado de acuerdo al sector económico de la empresa.
  - No maneja un sistema contable que provea de resultados exactos.
  - No proporciona información contable, financiera y administrativa oportuna para lograr su correcto desenvolvimiento dando paso a un mejor control y mayor eficiencia en sus actividades cotidianas.



## 6.2. Recomendaciones

- ? Una estructura organizacional adecuada facilita el flujo de información a través de todas las actividades de negocios, por ello se recomienda que no debería ser tan simple que no pueda controlar la remuneración de actividades de la misma, ni tan completa que inhiba el flujo de información.
- ? Se recomienda a los directivos de la empresa el tomar en consideración las responsabilidades de los funcionarios que se detallan en esta guía para facilitar un mejor control y analizar la asignación de funciones más conveniente para el progreso de la empresa.
- ? La empresa debería desarrollar manuales de políticas y funciones, de esta manera tanto el personal antiguo como el de nuevo ingreso tendría una visión general de las tareas y procedimientos que se deben llevar a cabo dentro de la organización.
- ? Se debería implantar un sistema de control interno que facilite la comprobación y cruce de información de las transacciones que se realiza diariamente en la empresa.
- ? Se debería considerar la utilización de un sistema contable que permita obtener resultados veraces y tomar decisiones oportunas dentro de la entidad. De acuerdo a la investigación realizada en la empresa FERRETSA se ha logrado determinar que esta necesita de un sistema de facturación más eficiente para poder desempeñar sus actividades de manera más rápida y confiable. Por lo que se recomienda la adquisición de un sistema que incluya estas necesidades. Recordemos que los clientes desean una buena atención, esto incluye la manera en que se les atiende, que tan rápido son atendidos y la buena presentación de los documentos entregados. Por medio de un sistema adecuado la calidad se va a detectar desde el momento en que el empleado hace contacto con el cliente hasta que el cliente realiza el pago.



- ? La empresa debería implantar un sistema de control de inventario que se ajuste a las necesidades del negocio de tal forma que se minimice al máximo o se evite en su totalidad la obsolescencia de la mercadería.
  
- ? Con frecuencia muchas empresas se ven en la situación de absoluto desconocimiento del trabajo que es llevado a cabo por un empleado que se enferma, es despedido o se retira de la empresa quedando la posición sin posibilidades de ser cubierta inmediatamente, por cuanto no hay quien entrene o capacite al suplente o nuevo trabajador sobre las labores a realizar. Esta debilidad es aún más crítica cuando tal situación sucede en el área administrativa contable. Por ello, es necesario documentar el trabajo en un archivo permanente que facilite su control para poder responder como y en que momento se llevan a cabo los procesos.
  
- ? La tecnología es un punto clave en este nuevo milenio. Básicamente los negocios que no han optado por esta opción se están quedando atrás. Por eso, se le recomienda a la empresa FERRETS A adquirir un software nuevo para poder ejecutar programas de mejor estructura y calidad. El personal debe estar preparado para poder manejar los nuevos programas que la empresa estime necesarios implantarlos. Para lograrlo, se debe capacitar al personal de la organización antes de ponerlo en práctica. Esta tecnología además de ser asequible, hará que los resultados obtenidos sean más que satisfactorios.
  
- ? En tal sentido, se recomienda a los directivos de la empresa se tome en cuenta cada una de las recomendaciones aquí identificadas con el fin de mejorar su gestión y así evitar errores en el proceso o corregirlos a tiempo.