



UNIVERSIDAD ESTATAL DE MILAGRO

**UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y
COMERCIALES**

**PROYECTO PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE:
INGENIERA COMERCIAL**

TÍTULO DE PROYECTO:

**“IMPLEMENTACIÓN DEL ÁREA DE FACTURACIÓN A PROVEEDORES
(TRANSPORTISTAS Y CAÑICULTORES) EN EL DEPARTAMENTO DE
CONTABILIDAD DEL INGENIO SAN CARLOS”**

**AUTORES: Egr. MARÍA EUGENIA NAULA VILLACIS.
Egr. FLOR MARÍA AQUINO SOTO.**

TUTOR: MSc, JINSOP GAMBOA

MILAGRO

-

ECUADOR

CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DEL ASESOR

En mi calidad de Tutor de Proyecto de Investigación nombrado por el Consejo Directivo de la Unidad Académica de Ciencias Administrativas y Comercial de la Universidad Estatal de Milagro.

CERTIFICO:

Que he analizado el proyecto de tesis de grado con el título **“Implementación del Área de Facturación a Proveedores (transportistas y cañicultores) en el Departamento de Contabilidad del Ingenio San Carlos”**. Presentado como requisito previo a la aprobación y desarrollo de la investigación para optar al Título de Ingeniería Comercial.

El mismo que considero debe ser aceptado por reunir los requisitos legales y por la importancia del tema.

Presentado por los egresados:

María Eugenia Naula Villacis.

C.I. 0921657839

Flor María Aquino Soto.

C.I. 0921525549

TUTOR:

MSc, JINSOP GAMBOA

Milagro, 25 de Mayo del 2011

DECLARACIÓN DE AUTORÍA DE LA INVESTIGACIÓN

Nosotros: Egr. María Eugenia Naula Villacis y Flor María Aquino Soto, por medio de este documento, entregamos el proyecto; **“Implementación del Área de Facturación a Proveedores (transportistas y cañicultores) en el Departamento de Contabilidad del Ingenio San Carlos”**, del cual nos responsabilizamos por ser los autores del mismo y tener la asesoría personal del MSc, Jinsop Gamboa.

Milagro, 25 de Mayo del 2011.

María Eugenia Naula Villacis
C.I. 0921657839

Flor María Aquino Soto
C.I. 0921525549

CERTIFICACIÓN DE LA DEFENSA

El TRIBUNAL CALIFICADOR previo a la obtención del título de Ingeniería Comercial otorga al presente proyecto de investigación las siguientes calificaciones:

MEMORIA CIENTIFICA	[]
DEFENSA ORAL	[]
TOTAL	[]
EQUIVALENTE	[]

PRESIDENTE DEL TRIBUNAL

PROFESOR DELEGADO

PROFESOR SECRETARIO

DEDICATORIA

El presente proyecto se lo dedico con mucho cariño a mis padres Wilson & Jeaneth quienes han estado presente en todos estos años, apoyándome y brindándome todo su afecto y comprensión.

A Dios por haberme dado sabiduría, salud, inteligencia, fortaleza y sobre todo fe para poder seguir adelante y lograr los objetivos que me he propuesto lograr.

A mi hija querida Allison Suarez, mi razón de ser.

A mi esposo, quien me ha ayudado y apoyado para poder culminar mis estudios.

A mis hermanas ya que sin el apoyo de ellas en el cuidado de mi hija no hubiese podido culminar mi meta establecida.

A mis amigas incondicionales Carolina y María que han estado conmigo en los buenos y en los malos momentos apoyándome en nuestra formación profesional.

Finalmente a mis maestros ya que sin sus enseñanzas no hubiese podido llegar a esta meta y a mis demás compañeros quienes se esforzaron cada día de su vida.

AUTOR:
FLOR MARIA AQUINO

DEDICATORIA

Este trabajo está dedicado a mis padres, maestros y todos quienes aportaron con un granito de arena e hicieron posible este trabajo, a mis amigos que de una u otra manera me animaron a continuar en este largo camino que gracias a su apoyo y constancia puedo decir que fueron parte importante en este trabajo.

AUTOR:
MARIA EUGENIA NAULA

AGRADECIMIENTO

Quiero agradecer a todas aquellas personas que compartieron sus conocimientos conmigo para hacer posible la conclusión de este proyecto.

Le agradezco a Dios porque es mi pastor y nada me faltara, confiara mi alma en el y me guiara por senda de justicia, no temeré mal alguno porque el estará conmigo en todo tiempo.

Agradezco a mi Asesor Máster Jinsop Gamboa, quien estuvo dispuesto a ayudarnos en todo momento contribuyendo con valiosas aportaciones y correcciones con sus conocimientos e ideas respecto a la investigación.

A mis amigos en el ámbito profesional y personal quienes estuvieron presente en todo este trayecto de estudios.

Agradeceré toda la vida a mis familiares en general, a mis hermanas, mi esposo, a mi hija y en especial a mis padres, quienes hicieron posible con su apoyo, paciencia y cariño que este proyecto de graduación lo culmine dándome ánimo y fortaleza día a día y guiándome con sus consejos.

AUTOR:
FLOR MARIA AQUINO

AGRADECIMIENTO

Como parte importante a este trabajo, le agradezco a dios por ser el dado de la vida y me ha sostenido hasta ahora, le agradezco a mis padres por su apoyo incondicional, a mis hermanos que con su apoyo moral me animaron a culminar este proyecto, y como podría dejar sin agradecer a mis maestros que gracias a sus conocimientos he podido culminar una etapa de mi vida y poder seguir cosechando éxitos teniendo como base los conocimientos que fueron impartidos durante este proceso de estudio.

AUTOR:
MARIA EUGENIA NAULA

CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR

Doctor.

Rómulo Minchala.

Rector de la Universidad Estatal de Milagro

Presente.

Mediante el presente documento, libre y voluntariamente procedo a hacer entrega de la Cesión de Derecho del Autor del Trabajo realizado como requisito previo para la obtención de mi Título de Tercer Nivel, cuyo tema fue La Implementación del Área de Facturación a Proveedores (Transportistas y Cañicultores) en el Departamento de Contabilidad del Ingenio San Carlos y que corresponde a la Unidad Académica de Ciencias de Administrativas y Comerciales.

Milagro, 25 de Mayo del 2011

Nombre

Firma de los Egresado (a)

FLOR MARIA AQUINO

CI: 0921525549

MARIA EUGENIA NAULA

CI: 0921657839

ÍNDICE GENERAL

Página de carátula o portada.	i
Página de la constancia de aprobación por el tutor.	ii
Página de declaración de autoría de la investigación.	iii
Certificación de la Defensa.	iv
Página de dedicatoria.	v
Página de agradecimiento.	vi
Página de Cesión de Derechos de Autor.	vii
Índice general.	viii
Índice de cuadros y gráficos.	ix
Índice de Figuras.	x
Resumen.	xi
Abstract.	

CAPITULO I

EL PROBLEMA

	Pág.
1.1 Planteamiento del problema-----	1
1.1.1. Problematización del Problema-----	1
1.1.2 Delimitación del Problema-----	3
1.1.3 Formulación del Proyecto-----	3
1.1.4 Sistematización del problema-----	4
1.1.5 Determinación del problema-----	4
1.2 Objetivos-----	4
1.2.1 General-----	4

1.2.2 Específicos-----	5
1.3 Justificación-----	6

CAPITULO II
MARCO REFERENCIAL

	Pág.
2.1 Marco teórico-----	9
2.1.1 Antecedentes históricos-----	9
2.1.2 Antecedentes referenciales-----	14
2.1.3 Fundamentación-----	23
2.2 Marco legal-----	36
2.3 Marco conceptual-----	47
2.4 Hipótesis y variables-----	49
2.4.1 Hipótesis General-----	49
2.4.2 Hipótesis Particulares-----	49
2.4.3 Variable Independientes y Dependiente-----	49
2.4.4 Operacionalizacion de las variables-----	50

CAPITULO III
MARCO METODOLÓGICO

	Pág.
3.1 El tipo y diseño de la investigación y su perspectiva general-----	51
3.2 Población y muestra-----	51
3.2.1 Definición de los sujetos que van hacer medidos-----	53
3.2.2 Delimitar la población-----	53
3.2.3 Tipo de la muestra-----	53
3.2.4 Tamaño de la muestra -----	54

3.3 Métodos y técnicas-----	55
-----------------------------	----

CAPITULO IV

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS

	Pág.
4.1 Análisis de la situación actual-----	56
4.2 Análisis comparativo, evolución tendencias y perspectiva-----	65
4.3 Resultados-----	66
4.4 Verificación de la hipótesis-----	67

CAPITULO V

PROPUESTA

	Pág.
5.1 Tema-----	68
5.2 Justificación-----	68
5.3 Fundamentación-----	69
5.4 Objetivos-----	70
5.4.1 Objetivo general de la propuesta-----	70
5.4.2 Objetivos específicos-----	70
5.5 Ubicación del Proyecto-----	71
5.6 Factibilidad-----	71
5.7 Descripción de la propuesta-----	72
5.7.1 Actividades-----	95
5.7.3 Recursos análisis financiero-----	96
5.7.4 Impacto-----	98
5.7.5 Cronograma-----	98
5.7.6 Lineamiento para evaluar la propuesta-----	99

Conclusiones	100
Recomendaciones	101

ÍNDICE
CUADROS Y GRÁFICOS

CUADROS

	Pág.
Cuadro # 1.	
Operacionalización de las variables-----	50
Cuadro # 2	
Universo de los proveedores del Ingenio San Carlos-----	54
Cuadro # 3	
Pregunta 1 encuesta-----	56
Cuadro # 4	
Pregunta 2 encuesta-----	57
Cuadro # 5	
Pregunta 3 encuesta-----	58
Cuadro # 6	
Pregunta 4 encuesta-----	59
Cuadro # 7	
Pregunta 5 encuesta-----	60
Cuadro # 8	
Pregunta 6 encuesta-----	61
Cuadro # 9	
Pregunta 7 encuesta-----	62
Cuadro # 10	
Pregunta 8 encuesta-----	63
Cuadro # 11	
Verificación de la hipótesis-----	67
Cuadro # 12	
Matriz FODA-----	82
Cuadro # 13	
Inversión de activos fijos-----	84
Cuadro # 14	
Depreciación de los activos-----	85

Cuadro # 15	
Gastos de funcionamiento-----	85
Cuadro # 16	
Sueldos y beneficios sociales-----	87
Cuadro # 17	
Detalle de gastos-----	88
Cuadro # 18	
Costo de ventas-----	89
Cuadro # 19	
Presupuestos de ingresos-----	89
Cuadro # 20	
Inversión inicial-----	90
Cuadro # 21	
Financiación del proyecto-----	90
Cuadro # 22	
Estado de resultado-----	90
Cuadro # 23	
Flujo de caja proyectado-----	91
Cuadro # 24	
Balance general-----	91
Cuadro # 25	
Índices financieros-----	92
Cuadro # 26	
Tasa de rendimiento VAN-TIR-----	93
Cuadro # 27	
Ratios financieros-----	93
Cuadro # 28	
Rendimientos financieros-----	93
Cuadro # 29	
Razones-----	94
Cuadro # 30	
Recursos-----	95
Cuadro # 31	
Presupuesto-----	96

Cuadro # 32

Cronograma-----97

GRÁFICOS

Gráfico # 1

Pregunta 1 encuesta-----56

Gráfico # 2

Pregunta 2 encuesta-----57

Gráfico # 3

Pregunta 2 encuesta-----57

Gráfico # 4

Pregunta 3 encuesta-----58

Gráfico # 5

Pregunta 3 encuesta-----58

Gráfico # 6

Pregunta 4 encuesta-----59

Gráfico # 7

Pregunta 4 encuesta-----59

Gráfico # 8

Pregunta 5 encuesta-----60

Gráfico # 9

Pregunta 5 encuesta-----60

Gráfico # 10

Pregunta 6 encuesta-----61

Gráfico # 11

Pregunta 6 encuesta-----61

Gráfico # 12

Pregunta 7 encuesta-----62

Gráfico # 13

Pregunta 7 encuesta-----62

Gráfico # 14

Pregunta 8 encuesta-----63

Gráfico # 15

Pregunta 8 encuesta-----63

Gráfico # 16

Organigrama estructural-----74

Gráfico # 17

Cinco Fuerzas de Porter-----80

INDICE DE FIGURAS

	Pág.
Figura # 1	
Papelera Nacional S.A.-----	11
Figura # 2	
Soderal S.A-----	11
Figura # 3	
Intercia S. A -----	12
Figura # 4	
Carbogas -----	12
Figura # 5	
La Planta-----	13
Figura # 6	
Centro de investigación de la caña de azúcar del Ecuador-----	13
Figura # 7	
Cultivo de Tejidos-----	14



UNIVERSIDAD ESTATAL DE MILAGRO

UNIDAD ACADÉMICA DE LAS CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y COMERCIALES

TITULO DEL PROYECTO

**“IMPLEMENTACIÓN DEL AREA DE FACTURACIÓN A PROVEEDORES
(TRANSPORTISTAS Y CAÑICULTORES) EN EL DEPARTAMENTO DE CONTABILIDAD
DEL INGENIO SAN CARLOS”**

AUTORES:

Egr. María Eugenia Naula Villacis

Egr. Flor María Aquino Soto

TUTOR:

MSc, Jinsop Gamboa

RESUMEN

El desarrollo de este trabajo se lo realizo en base a los conocimientos que se tiene sobre esta empresa “Ingenio San Carlos”, puesto que una de las responsables de este proyecto laboro en esta entidad como auxiliar contable del departamento de contabilidad. Por ello se propuso el tema planteado el cual se lo ha desarrollado el estudio de toda la problemática y su respectiva propuesta, el trabajo está distribuido por cinco capítulos que componen toda la tesis, dentro del primer capítulo se detalla minuciosamente la problemática planteada es decir la insatisfacción de los proveedores del Ingenio San Carlos, la delimitación su formulación y su correspondiente justificación. En el capitulo dos se hace una pequeña reseña histórica de la empresa que es sujeta a este estudio, además se encontrara toda la

información referente al tema planteado para una mejor comprensión de lo que se está proponiendo, su respectiva hipótesis y variables que conforman este capítulo. Dentro del capítulo tres fundamentalmente es donde se escoge el universo al que se aplicara la herramienta investigativa conocida como la encuesta para la obtención de información relevante sobre el tema establecido. En lo concerniente al capítulo cuatro se realiza la interpretación de los resultados es decir la recolección, tabulación y análisis de los resultados de la encuesta, donde se pudo constatar que la mayoría de los proveedores se sienten insatisfechos de trabajar para este Ingenio debido a que los pagos no se los realizan en el tiempo estipulado, información importante para afianzar con certeza la propuesta la misma que corresponde al capítulo cinco donde se detalla todo lo concerniente a la propuesta es decir sobre la implementación de un Área de Facturación en el Departamento de Contabilidad del Ingenio San Carlos del Cantón Marcelino Maridueña, además de sus beneficios y logros con esta ejecución. También se ha realizado una proyección financiera en la cual se detalla los gastos que se incurrirán en la empleación del área, el personal que laborara esto en lo referente a los gastos en lo concerniente a los ingresos el área cobrara un 0.03% de retención a los proveedores por la compra de la materia prima con el objeto de cubrir los gastos de mantenimiento del sistema de facturación y de los equipos que conformaran este espacio físico y otros que se presenten, cabe mencionar que los sueldos a las personas que serán responsables del área serán pagados por el ingenio, una vez establecidos los respectivos gastos e ingresos se procedió a la realización de los estados financieros los cuales reflejaron que se obtendrá buenos ingresos para poder cubrir con las obligaciones de área independientemente de los departamentos que conforman el Ingenio San Carlos. Después de todo lo antes expuestos esperamos que el trabajo cubra con sus exigencias y expectativas para emitir un buen criterio sobre lo tratado.



UNIVERSIDAD ESTATAL DE MILAGRO

UNIDAD ACADÉMICA DE LAS CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y COMERCIALES

TITULO DEL PROYECTO

**“IMPLEMENTACIÓN DEL ÁREA DE FACTURACIÓN A PROVEEDORES
(TRANSPORTISTAS Y CAÑICULTORES) EN EL DEPARTAMENTO DE CONTABILIDAD
DEL INGENIO SAN CARLOS”**

AUTORES:

Egr. María Eugenia Naula Villacis

Egr. Flor María Aquino Soto

TUTOR:

MSc, Jinsop Gamboa

ABSTRACT

The development of this work I am made it on the basis of the knowledge that have on this company "Talent San Carlos", since one of the people in charge of this project I toil in this organization like helping accountant of the accounting department. For that reason the raised subject seted out which has been developed the study to it of all problematic and the its respective proposal, the work is distributed by five chapters that compose all the thesis, within the first chapter details the problematic one meticulously raised is to say to the dissatisfaction of the suppliers of the Talent San Carlos, the boundary its formulation and its corresponding justification. In I capitulate two inspects a small historical troop of the company that is subject to this

study, in addition was all the information referring to the subject raised for one better understanding of which one is sating out, its respective hypothesis and variables that conform this chapter. Within chapter three fundamentally it is where the universe is chosen to which the well-known investigative tool like the survey for the obtaining of excellent information was applied on the established subject. As for chapter four the interpretation of the results is made is to say the harvesting, tabulation and analysis of the results of the survey, where it was possible to be stated that most of the suppliers insatisfechos feel to work for this Talent because the payments are not made them in the stipulated time, information important to strengthen with certainty the proposal same that corresponds to chapter five where is detailed all concerning the proposal is to say on the implementation of an Area of Invoicing in the Department of Accounting of the Talent San Carlos of the Corner Marcelino Maridueña, in addition to their benefits and profits with this execution. Also a financial projection has been made in which it details the expenses that will be incurred the emplacing of the area, the personnel who toiled this with respect to the expenses as for the income the area received a 0,03% of retention to the suppliers by the purchase of the raw material with the intention of covering the operating expenseses with the invoicing system and of the equipment which they conformed this physical space and other that appears, are possible to mention that the pays to the people who will be responsible for the area they will be paid by the talent, once established the respective expenses and income was come to the accomplishment from the states financiers who reflected that he will obtain good income to be able to cover independently with the area obligations of the departments that conform the Talent San Carlos.

Disputes of all before exposed we hoped that the work covers with its exigencies and expectations to emit a good criterion on the treaty.

INTRODUCCION

Sociedad Agrícola e Industrial San Carlos S. A. es una empresa privada, agroindustrial dedicada desde hace 110 años al cultivo de la caña de azúcar y a la producción de azúcar blanco y azúcar crudo. La empresa ofrece empleo aproximadamente a 4,000 trabajadores en labores operativas y administrativas. Este Ingenio se encuentra ubicado en la provincia del Guayas, República del Ecuador. Su extensión actual de 20.000 hectáreas, aproximadamente se distribuye en tres cantones de la mencionada provincia: Marcelino Maridueña, Naranjito y El Triunfo.

Produce anualmente alrededor de 1700,000 toneladas métricas de caña que generan una cifra cercana a los 3.050.000 sacos de 50 Kg. de azúcar blanco sulfatado en distintas presentaciones. Se produce también azúcar crudo para exportación y, en menor medida para la satisfacción de necesidades del mercado nacional, se elaboran otros productos como azúcar impalpable, panela, panela granulada miel de caña etc.

San Carlos cultiva directamente entre el 75 y el 80 % de la caña que muele anualmente comprando la diferencia a cañicultores y finqueros de zonas aledañas. La empresa se caracteriza por su alto sentido de responsabilidad social que se refleja en beneficios y servicios importantes concedidos a sus trabajadores y sus familias

Cabe mencionar que la empresa posee 325 cañicultores y 130 transportistas, los primeros entregan la caña dependiendo de las hectáreas que posean y los segundos transportan la materia prima según el kilometraje y carga. Estas personas prestan sus servicios desde mucho tiempo en la empresa.

La propuesta de este proyecto es la Implementación de un Área de Facturación en el departamento de contabilidad para que existe un mayor control en los pagos a los proveedores, quienes se sienten insatisfechos con el actual sistema de pago al están siendo sujetos por una tercerizadora que se encarga de su facturación. Con este proyecto se espera lograr la credibilidad y lealtad de los proveedores, manteniendo la empresa asegurados sus rendimientos económicos y máxima satisfacción de la demanda.

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA

1.1 Planteamiento del problema

1.1.1 Problematicación

Marcelino Maridueña Cantón prospero que en las últimas décadas se ha visto incluido en cambios económicos e informáticos por los cuales las empresas situadas en este sector siendo estas públicas o privadas han tenido que ir al ritmo de estos acontecimientos, tal es el caso de los proveedores que trabajan para compañías, empresas, instituciones públicas y privadas, pequeñas y grandes industrias, quienes se sienten afectados por la falta de coordinación al momento de realizar las cancelaciones sean estos por venta de artículos o prestaciones de servicios.

Sociedad Agrícola e Industrial San Carlos S.A Carlos, es una empresa dedicada a la elaboración de Miel de caña, panela, azúcar blanca, azúcar morena, azúcar impalpable, las cuales están disponibles para la distribución en las siguientes presentaciones Sachets (5 Gramos/ Saquito), Arroba (25 libras), 1/4 Kilogramos, 1/2 Kilogramos, 1 Kilogramo, 2 Kilogramos, 5 Kilogramos y Saco, esta industria está ubicada en el cantón Marcelino Maridueña de la provincia del Guayas de nuestro país.

Esta empresa es abastecida por proveedores selectos del Ingenio San Carlos, los cuales se han visto afectados por el incumplimiento de sus pagos, cabe mencionar que su trabajo representa uno de los ingresos más importantes para el sustento de sus familias, esta situación se da por la falta de un área que realice directamente los pagos a transportistas y cañicultores ya que estos ofrecen la materia prima y transporte para la elaboración de azúcar y derivados de la empresa. Este grupo de proveedores suman un total de 455 personas, entre ellos tenemos 325 finquero en

su gran mayoría quienes habitan alrededores de esta industria, también están los transportistas que suman alrededor 130, estos vienen de otras provincias, para establecerse en este cantón, y hacer de este su lugar de residencia durante el tiempo de zafra.

Causas y consecuencias

Una de las principales causas que presenta el área de contabilidad del Ingenio San Carlos es el retraso e incumplimiento en sus pagos, sean estos por servicios prestados u obtención de materia prima, no existe un registro de quienes proveen servicios y materia prima a esta industria ya que son facturados por una tercerizadora que no pertenece a la empresa por lo que el departamento no tiene control sobre los haberes que debe desembolsar por el pago a estos proveedores, por ello se ha presentado la rotación de proveedores puesto que la competencia mantiene un buen sistema de pago lo que está ocasionando la emigración de los proveedores. Estas causas generan consecuencias como la pérdida de credibilidad ante los proveedores al momento de percibir sus haberes, bajas utilidades por la falta de la materia prima y servicios de transportes no pudiendo proveer a otras instituciones de su materia prima y servicios de transporte, otra de las consecuencias es que al no existir suficientes proveedores la empresa se ve obligada a pagar más de lo normal para poner cumplir con la producción.

Pronóstico.

Por la falta de un área de facturación en el Ingenio San Carlos, no se tiene control de los haberes que debe desembolsar la empresa una vez que los transportistas y cañicultores entregan la materia prima para su respectivo proceso, además de tener el riesgo de perder parte importante de los proveedores por el incumplimiento en la fecha de pago del trabajo entregado lo que afectaría considerablemente a la producción del Ingenio. Todo esto pondría en riesgo la participación de la empresa dentro de este mercado.

Control del pronóstico.

Es importante la existencia de un área de facturación, donde se realicen puntualmente los pagos a los proveedores, teniendo así la información necesaria

en nuestra base de datos para saber quiénes son los proveedores potenciales de esta Compañía, satisfaciendo sus necesidades y las nuestras, acentuándonos como una empresa económicamente sólida.

1.1.2 Delimitación del objetivo de investigación

Área: Departamento de Contabilidad.

Espacio: País Ecuador; Provincia del Guayas; Cantón Marcelino Maridueña;

Empresa: Sociedad Agrícola e Industrial San Carlos S.A.

Aspecto: Implementación del Área de Facturación a Proveedores (transportistas y cañicultores) en el Departamento de Contabilidad del Ingenio San Carlos.

1.1.3 Formulación del problema

¿Cuál será el nivel de aceptación con la Implementación del Área de Facturación para Proveedores (transportistas y cañicultores) en el Departamento de Contabilidad del Ingenio San Carlos?

Delimitado.- El desarrollo del proyecto se lo realizara según el cronograma del trabajo del tutor, en el Ingenio San Carlos del Cantón Marcelino Maridueña, específicamente en el departamento de contabilidad.

Claro.- La información escogida para la investigación del problema planteado se la encontrara distribuida en cinco capítulos para una mejor comprensión de lo que se está proponiendo (Implementación del área de facturación en el Ingenio San Carlos).

Relevante.- La implementación de un área de facturación, es de suma importancia puesto que se mantendrá un control estricto de los haberes que debe desembolsar por los servicios que prestan los transportistas y cañicultores a la empresa.

Factible.- La implementación de esta área cuenta con una amplia perspectiva de viabilidad ya que se conoce los procedimientos para realizar esta labor dejando de solicitar los servicios de la tercerizadora, teniendo confidencialmente información que solamente le concierne a la empresa.

VARIABLES.- las variables se forman de la pregunta realizada para la formulación del problema.

Variable dependiente: nivel de aceptación con la Implementación del Área de Facturación.

Variable independiente: Departamento de Contabilidad del Ingenio San Carlos.

1.1.4 Sistematización del Problema

¿A qué se debe la falta de un área de facturación en el departamento de contabilidad del Ingenio San Carlos del Cantón Marcelino Maridueña?

¿Qué beneficios se obtendría el realizar un estudio de mercado a través de una herramienta investigativa?

¿Qué beneficios se obtendría la empresa con la implementación de un área de facturación?

¿Qué impacto tendrá en el aspecto contable la implementación de un área de facturación?

1.1.5 Determinación del tema (en la misma relación de las variables del problema)

“Implementación del Área de Facturación a Proveedores (transportistas y cañicultores) en el Departamento de Contabilidad del Ingenio San Carlos”.

1.2 Objetivos

1.2.1 General

Identificar la Aceptación de Implementar un Área de Facturación para Proveedores (Transportistas y Cañicultores) en el Departamento de Contabilidad del Ingenio San Carlos.

1.2.2 Específicos

- Evaluar como se ha manejado el registro de los proveedores en los últimos cinco años.
- Analizar cómo afecta la falta de un Departamento de Facturación para el pago a proveedores (transportistas y cañicultores) en el Departamento de Contabilidad del Ingenio San Carlos.
- Identificar las causas que origina el incumplimiento del pago de facturas.
- Definir que ocasiona la rotación de proveedores.
- Determinar cuál es el comportamiento de la competencia al llevar un registro adecuado de los proveedores.
- Considerar que aporte tendría la asesoría y control de pagos de facturas en el tiempo establecido.

1.3 Justificación

La importancia de nuestro estudio en la Implementación del Área de Facturación en el Departamento de Contabilidad en el Ingenio San Carlos para mejorar el servicio de cancelaciones por prestación de servicios a los proveedores, donde se tendrá toda la información sobre los proveedores en la base de datos, el producto que ofrece y el tipo de servicio que entrega; y en el caso de los cañicultores se indicaría la cantidad de materia prima que brinda, que es la caña de azúcar, cuantas cuerdas o hectáreas mantiene, que tipo de caña ofrece, y el tiempo que el Ingenio podrá hacer uso de ella y en el caso de los transportistas que tipo de carrocería tiene, la cantidad de unidades que ofrece para la transportación de la caña y el estado en que se encuentran, ya que dependiendo el estado de las mismas se le podrá asignar el recorrido que tendría que realizar.

El tener una base de datos de los proveedores ayudará a la empresa a contar con un instrumento de apoyo administrativo que permita conocer y establecer de manera ordenada y sistemática las actividades necesarias que la empresa requiera al momento de realizar informes sean estos mensuales, semestrales o anuales y acceder a información detallada de sus proveedores, teniendo en cuenta quién de ellos tiene mayor fuerza de venta o quién es su mayor distribuidor de materia prima en el caso de los cañicultores y finqueros, y en lo concerniente a los transportista cuál de ellos mantienen sus unidades en perfecto estado, podremos verificar también que inconvenientes han tenido al momento de la transportación de materia prima y verificar si han cumplido con los recorridos indicados, de esta manera estarían informados de quienes cumplen con las exigencia requeridas y tomar medidas exigentes para que el nuevo ciclo de zafra sea mejor, superando toda irregularidad.

Es importante el área a implementar por que tendrá la oportunidad de planificar el proceso de pago a los proveedores así de manera organizada y controlada, presentando a la empresa los medios más viables para ejecutarlos, mediante transferencias interbancarias, pagos por medio del banco central, o si se realiza el pago por medio de documentos pagaderos a la vista como son los cheques, procurando tener un cronograma de quienes serán los primeros que se beneficiarán

al recibir sus pagos por concepto de servicios prestados y en qué tiempo estará disponible para su uso, este es un beneficio de tener un presupuesto destinado y un cronograma de pagos, el realizar este proceso ayudará a que los proveedores incrementen su credibilidad hacia la empresa y puedan continuar con sus actividades de excelente manera, teniendo la seguridad de que su dinero por el esfuerzo realizado va a ser remunerado en el tiempo establecido.

Una vez indicado el sistema con el que nos manejaríamos podremos llevar un control más preciso y la secuencia de las actividades de cómo se está llevando a cabo el proceso de pagos a proveedores teniendo personal capacitado que esté dedicado específicamente a esta tarea en el que tenga conocimiento de este tipo de trabajo, manteniendo mecanismos para integrar las actividades de la empresa combinando labores en conjunto con los demás departamentos, hasta lograr que se cumpla con el compromiso de realizar la cancelación por sus servicios prestados.

Con la implementación de esta nueva área de facturación en el departamento de contabilidad del Ingenio San Carlos, ayudaríamos al entorno Socioeconómico de este sector como es el Cantón Marcelino Maridueña y sus alrededores, el mismo que actualmente no cuenta con los recursos necesarios para mejorar sus servicios prestados, esto indica que si los pagos a los proveedores se realicen a tiempo, disminuirá el riesgo de pérdida de materia prima para los cañicultores y en el caso de los transportistas la depreciación de sus vehículos sin haber obtenido un beneficio Ganar-Ganar, los proveedores podrán extender sus servicios a otras empresas, ya que sería beneficio para el progreso de ciento de familias, que año a año dedican su esfuerzo para obtener un futuro mejor, así los hogares que tienen esta esforzada labor, tendrían un estatus social estable, lo que no requerirá que ellos se estén cambiando de su lugar de domicilio cada cierta temporada de zafra teniendo un lugar fijo de trabajo, también podemos indicar que si la remuneración a los proveedores es precisa ellos puedan ofrecer plazas de trabajo a un sector mínimo de esta población el cual esté relacionado a ejecutar este tipo de tareas sean estas de corto o de largo plazo, los mismos que ampliarían sus actividades ya que existan estas para realizarlas en labores de campo; labrando la tierra, sembrando el cultivo, realizando mantenimiento y posteriormente se proceda a la

cosecha de caña, y en el caso de transportistas la oportunidad de incrementar sus carrocerías o la obtención de una ellas en mejores condiciones, teniendo en cuenta que se requerirá personal para realizar este tipo de labores, esto es para la transportación de materia prima la misma que será en turnos rotativos, ya que la transportación de caña es de veinticuatro horas durante toda la temporada de zafra.

CAPITULO II

MARCO REFERENCIAL

2.1 Marco teórico

2.1.1 Antecedentes históricos

A lo largo de la historia podemos observar que muchas de las empresas, sean estas industriales o comerciales han salido adelante, siendo reconocidas obteniendo gran éxito, no solo en nuestro país sino alrededor del mundo entero, y esto gracias a la excelente organización que sus administradores que han sabido manejar, teniendo un debido control y organización tanto en sus procesos como en el área administrativa.

En el Ecuador existen seis ingenios Azucareros: San Carlos, Valdez, Ecudos, Monterrey, lancem e Isabel María, los cuales en 2005 produjeron un récord de 10 millones de sacos de azúcar, cuando lo previsto era 9,5 millones.

Sociedad Agrícola e Industrial San Carlos S. A. es una empresa privada, agroindustrial dedicada desde hace 110 años al cultivo de la caña de azúcar y a la producción de azúcar blanco y azúcar crudo. La empresa ofrece empleo aproximadamente a 4,000 trabajadores en labores operativas y administrativas.

Sociedad Agrícola e Industrial San Carlos, conocida dentro del ámbito industrial como Ingenio San Carlos, inició sus pasos a fines del siglo XIX se ha ido convirtiendo en uno de los principales complejos agro-industriales del Ecuador. Este Ingenio se encuentra ubicado en la provincia del Guayas, República del Ecuador y es propiedad de la Sociedad Agrícola e Industrial San Carlos S.A. Su extensión actual de 20.000 hectáreas aproximadamente se distribuye en tres cantones de la mencionada provincia: Marcelino Maridueña, Naranjito y El Triunfo.

Produce anualmente alrededor de 1700,000 toneladas métricas de caña que generan una cifra cercana a los 3.050.000 sacos de 50 Kg. de azúcar blanco sulfatado en distintas presentaciones. Se produce también azúcar crudo para exportación y, en menor medida para la satisfacción de necesidades del mercado nacional, se elaboran otros productos como azúcar impalpable, panela, panela granulada miel de caña etc.

A partir del año 2004, se inició también la generación de excedentes de energía eléctrica en base a biomasa (bagazo de caña) que son vendidos al Mercado Eléctrico Mayorista del Ecuador

El Ingenio inició sus labores en 1897 y, desde entonces, ha generado a su alrededor un área poblada de rápido desarrollo debido a la numerosa fuerza laboral que requiere este tipo de industrias tanto en la parte agrícola como industrial. A más del desarrollo propio del complejo industrial, fue creciendo junto con el Ingenio una zona poblada que pasó de ser un simple caserío de inicios del siglo XX a uno de los nuevos y más pujantes cantones de la provincia.

El Ingenio San Carlos Produce alrededor del 35% del azúcar que el mercado ecuatoriano consume con cuotas de exportación a Estados Unidos, Perú y otros países. El uso intensivo de mano de obra unido a las actividades que tienen relación indirecta con el azúcar, como su transporte y comercialización, hacen que San Carlos sea uno de los grandes generadores de energía en el país.

San Carlos cultiva directamente entre el 75 y el 80 % de la caña que muele anualmente comprando la diferencia a cañicultores y finqueros de zonas aledañas. La empresa se caracteriza por su alto sentido de responsabilidad social que se refleja en beneficios y servicios importantes concedidos a sus trabajadores y sus familias. En 1999, la Junta General de Accionistas de San Carlos aprueba una escisión del capital de la compañía para conformar un holding que se convierta en la propietaria de acciones de las nuevas compañías del grupo que han ido surgiendo como respuesta a la diversificación de inversiones y a la utilización de los subproductos de la caña de azúcar.

Así nace Inversancarlos con el mismo grupo accionario e integrada por las siguientes compañías: Papelera Nacional S.A. (100 % de las acciones), Soderal (Sociedad de Derivados del Alcohol con el 100 % de las acciones), Agritalisa (Agrícola Talismán S. A. con el 100 % de las acciones), Doconsa (Bodegas de Azúcar en Durán con el 100 % de las acciones), Intercia (Recicladora de Cartón y Papel con el 100 % de las acciones) y otras más que van surgiendo a partir del año 2003.

Papelería Nacional S. A.

Papelera Nacional, es la productora de papel más importante en Ecuador. Su objetivo es el generar bienes y servicios de óptima calidad, mediante el racional y eficiente uso de los recursos disponibles, con el mayor nivel de competitividad, en procura de la plena satisfacción de los clientes, colaboradores y accionistas de la Empresa; contribuyendo al desarrollo técnico, económico y social de Ecuador.

Soderal S. A.

La Sociedad de Destilación de Alcoholes S.A. SODERAL fue creada en 1993 y constituye uno de los grupos productores de alcohol con más experiencia del Ecuador, ya que desde sus inicios utiliza un proceso tecnológico de avanzada manteniendo los más altos estándares de calidad en sus procesos lo que se refleja en sus productos terminados. A partir de la melaza entregada por el Ingenio San Carlos, SODERAL produce el mejor Alcohol Etílico Extra Neutro de 96G.L. En su afán de diversificar sus actividades, en enero de 2000 empezó la producción de Etanol Anhidro de 99.7G.L utilizando el innovador sistema de filtros moleculares. Los frutos del esfuerzo realizado para mantenerse fieles a su política de calidad se concretaron en Agosto del 2001 cuando SODERAL obtuvo el certificado ISO 9001:2000 para la producción y comercialización de alcohol extra neutro y de etanol anhidro.

Intercia S. A

A comienzos del año 2002, Intercia S.A. adquirió la mayor y más antigua operación de reciclaje del Ecuador al comprar y registrar las marcas REIPA, RECESA y

ECUARECICLA con el objetivo de dar un mayor impulso y dinamismo a la ya existente actividad de recolección de cartón, papel, plásticos, vidrio y metales mediante la implementación de procesos industriales y de recolección más eficientes y para la incorporación de nuevos productos con el fin de abastecer a la industria nacional y extranjera con materias primas recicladas de calidad a un precio competitivo.

Carbogas

Carbogas es el resultado de una moderna tecnología en la recuperación de CO₂ producido por uno de los procesos vitales más importantes que se originó con el inicio de la vida; el CO₂ producido por las levaduras fermentativas es el resultado equilibrado de la transformación de los carbohidratos de las melazas de caña. Nuestro producto proviene del ciclo natural de la caña, es totalmente renovable y no contamina, un gas en perfecta armonía con la naturaleza.

Sociedad Agrícola e Industrial San Carlos tiene un importante aporte a la investigación del área azucarera. Como toda empresa actual, San Carlos ha buscado diversificar sus procesos industriales y sus ingresos, aprovechando recursos que se generan en la línea principal del negocio.

El bagazo de caña de azúcar se quema en los calderos para la producción de vapor y energía eléctrica necesarios para el proceso industrial. Con la adquisición de calderas más eficientes y nuevos turbogeneradores así como un uso racionalizado de vapor en el proceso se puede generar ahora excedentes de energía eléctrica para ser vendidos al Sistema Nacional Interconectado.

Luego de los estudios respectivos se suscribió en Noviembre 2004 el Contrato de Permiso de Concesión Eléctrica con el CONELEC (Consejo Nacional de Electricidad del Ecuador); organismo regulador del mercado eléctrico en nuestro país y que nos faculta como agentes del mercado eléctrico, para generar y vender esta energía.

La implementación de este proyecto convirtió a San Carlos en la primera empresa del Ecuador en generar y vender energía eléctrica producida a partir de recursos renovables; esto es, energía limpia. Se ha marcado así un hito en el desarrollo de

proyectos energéticos que guardan un compromiso permanente con la conservación del medio ambiente.

Con los equipos ya instalados y probados, se obtuvo de parte del Centro Nacional de Control de Energía – CENACE-, organismo regulador técnico comercial del mercado eléctrico ecuatoriano, la aprobación técnica para incorporar nuestra central de generación al Sistema Nacional Interconectado. Así, a las 00H00 del día sábado 11 de diciembre de 2004 comenzamos a entregar energía al Mercado Eléctrico Mayorista (M.E.M.), lográndose vender un total de 1759.516 kilovatios-hora hasta el final de la zafra 2004 (cuatro semanas de producción). De esta manera, San Carlos marca un nuevo hito en la historia de la industria azucarera ecuatoriana.

La Planta

La ejecución del Proyecto de Generación Eléctrica consistió en la instalación de dos grupos turbogeneradores de 12 y 16 megavatios, sus equipos auxiliares y la edificación correspondiente donde aquellos se encuentran instalados; tarea que se logró en el corto período de 10 meses

CINCAE

Centro de investigación de la caña de azúcar del Ecuador

Oficinas y Laboratorios

El Centro de investigación de la caña de azúcar del Ecuador, CINCAE, es una división de la Fundación para la investigación azucarera del Ecuador, FIADE, conformada por los ingenios San Carlos, Valdez y La Troncal.

Inició actividades el 1 de septiembre del año 1997. Sus objetivo es el desarrollo variedades y tecnología para mejorar la productividad del cultivo de la caña de azúcar bajo las condiciones agroecológicas de la zona azucarera de la costa ecuatoriana.

Cultivo de Tejidos

El desarrollo de variedades se realiza mediante la introducción y evaluación de materiales obtenidos en otros centros de investigación del mundo, los cuales se someten a un riguroso proceso cuarentenario para evitar traer al país enfermedades exóticas que puedan poner en peligro a la industria azucarera nacional. Igualmente, cuenta con un programa de mejoramiento varietal para la producción de variedades nacionales, proceso que cumple diferentes estados de selección para, después de un periodo que dura entre 10 y 12 años, obtener los materiales que cumplan que cumplan los requisitos establecidos por el sector azucarero. ¹

2.1.2 Antecedentes referenciales

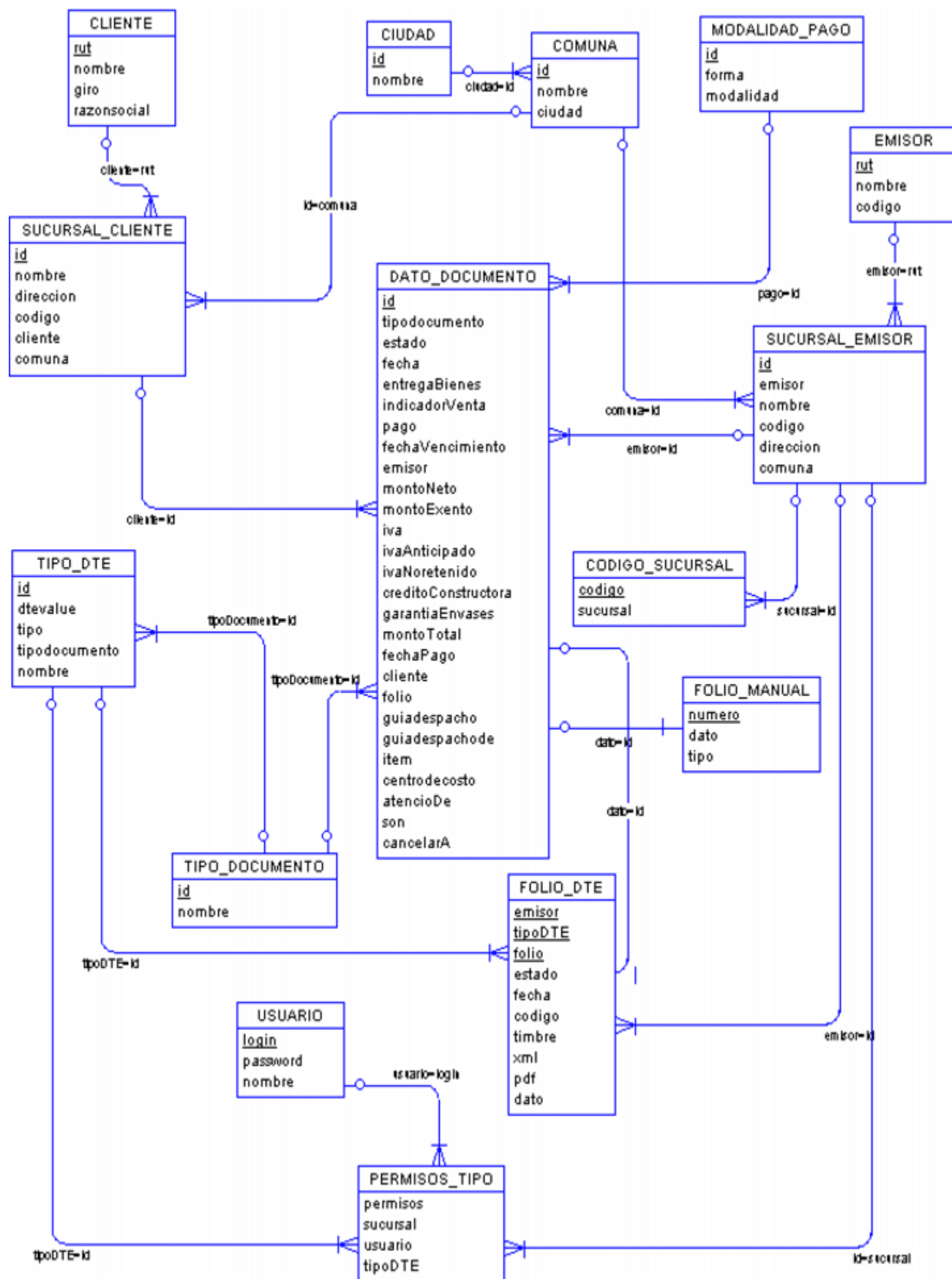
Modelo de Sistema de Facturación (Datos).

Para la mantención de los datos del sistema de facturación, se utiliza un modelo de datos ya existente, con el fin de tener un sistema lo más estándar posible. La entidad principal del modelo es DATO_DOCUMENTO, en la cual se mantienen los datos de la factura y se agregaron las últimas 6 columnas durante la integración con el sistema manual. Estas últimas 6 columnas, mantienen los valores de los campos que vienen pre impresos en el papel factura (para el caso de facturación manual): 'guía despacho', 'guía despacho de', 'ítem', 'centro de costo', 'atención de', 'son' y 'cancelar a'. El campo 'son' lleva como valor el total de la factura expresado en palabras, los campos 'ítem', 'centro de costo' y 'cancelar a' son valores sacados desde la configuración del sistema, que se mantienen constantes para las facturas.

En la figura se puede apreciar la entidad FOLIO_MANUAL, en la cual se almacenarán los números asociados a las facturas emitidas de forma manual. Para el caso de las facturas electrónicas los números de folio se tienen de antemano, por lo que existe una entidad por separado para la mantención de los folios de este tipo de factura (FOLIO_DTE). La entidad FOLIO_MANUAL posee como columnas el número de la factura, el identificador del dato de la factura y un tipo, que indica el estado del número de folio (asociado, enviado, anulado).

¹ Fuente: <http://www.buenastareas.com/>

Los clientes se mantienen en la entidad CLIENTE, en la cual se identifican por medio del RUC, el nombre que ellos ingresan para la emisión de factura al momento de inscribir el dominio, así como el giro. El campo 'razón social' se extrae desde la base de datos de RUTs en el momento en que se ingresa la factura; es importante mantenerlo en esta entidad, de modo de poder reconstruir las facturas en el futuro con los datos exactos que fueron emitidas, ya que una razón social podría cambiar en el tiempo o ser eliminada.



Es común que se utilice un mismo RUC de cliente para la emisión de factura, pero con dirección distinta, lo que genera dos clientes distintos. Para la correcta mantención de estos casos se mantiene la entidad SUCURSAL_CLIENTE. En la cual, se identifica al cliente por el RUC y en ella se especifica la dirección a la cual se debe emitir la factura. Lo mismo que pasa para los clientes, cuando usan el mismo RUC con distintas direcciones, sucede para los emisores de facturas, los que se mantienen en la entidad EMISOR, identificados por el RUC, pero en la entidad SUCURSAL_EMITOR, se especifica la dirección y el nombre de la sucursal correspondiente. Las sucursales de los emisores tienen un código asociado, definido por el SRI, el cual debe ir impreso en la factura electrónica. Estos códigos se mantienen en la entidad CODIGO_SUCURSAL.

Los usuarios del sistema se mantienen en la entidad USUARIO, en donde se especifica sólo el nombre de usuario, la clave y el nombre completo. Los usuarios tienen un tipo de permiso asociado. Estos permisos son mantenidos en la entidad PERMISOS_TIPO, en donde se indica el tipo del permiso, para que usuario, en que sucursal y para que tipo de documento.

El manejo de las ciudades y comunas que los clientes de NIC Chile ingresan como parte de la dirección de facturación, son manejadas en las entidades CIUDAD y COMUNA, respectivamente. En donde, cada ciudad puede tener una o más comunas asociadas y cada comuna tiene una ciudad asociada.

Para la determinación de nuestras variables tomaremos en cuenta los documentos que debemos tener presente para realizar nuestro trabajo sin dejar que falte ninguno de ellos ya que no se podría realizar con eficiencia el pago a los proveedores, ya que estaríamos faltando a la ética y manchando el buen nombre de la empresa con la que estamos trabajando. Para ello damos a conocer algunos documentos que debemos tener en consideración para la realización de los pagos a proveedores.

La Factura

Es un documento que el vendedor entrega al comprador y que acredita que ha realizado una compra o una prestación de un servicio por el importe reflejado en el mismo.

Obligación de expedir facturas:

Los empresarios o profesionales están obligados a expedir factura y copia de ésta por las entregas de bienes y prestaciones de servicios que realicen en el desarrollo de su actividad, incluidas las no sujetas y las sujetas pero exentas del impuesto. Esta obligación incumbe asimismo a los empresarios o profesionales acogidos a los regímenes especiales del Impuesto sobre el Valor Añadido.

Operaciones que conllevan la expedición de factura:

Aquellas en las que el destinatario sea un empresario o profesional que actúe como tal, con independencia del régimen de tributación al que se encuentre acogido el empresario o profesional que realice la operación, así como cualesquiera otras en las que el destinatario así lo exija para el ejercicio de cualquier derecho de naturaleza tributaria.

Documentos sustitutivos de las facturas.

La obligación de expedir factura podrá ser cumplida mediante la expedición de tique y copia de éste en las operaciones que se describen a continuación, cuando su importe no exceda de 4.00 dólares, Impuesto sobre el Impuesto al Valor Agregado:

- Ventas al por menor, incluso las realizadas por fabricantes o elaboradores de los productos entregados.
- A estos efectos, tendrán la consideración de ventas al por menor las entregas de bienes muebles corporales o semovientes en las que el destinatario de la operación no actúe como empresario o profesional, sino como consumidor final de aquéllos. No se reputarán ventas al por menor las que tengan por objeto bienes que por sus características objetivas, envasado, presentación o estado de conservación sean principalmente de utilización empresarial o profesional.
- Ventas o servicios en ambulancia.
- Ventas o servicios a domicilio del consumidor.

- Transportes de personas y sus equipajes.
- Servicios de hostelería y restauración prestados por restaurantes, bares, cafeterías, horchaterías, chocolaterías y establecimientos similares, así como el suministro de bebidas o comidas para consumir en el acto.
- Servicios prestados por salas de baile y discotecas. Servicios telefónicos prestados mediante la utilización de cabinas telefónicas de uso público, así como mediante tarjetas que no permitan la identificación del portador.
- Servicios de peluquería y los prestados por institutos de belleza.
- Utilización de instalaciones deportivas.
- Revelado de fotografías y servicios prestados por estudios fotográficos.
- Aparcamiento y estacionamiento de vehículos.
- Alquiler de películas.
- Servicios de tintorería y lavandería.
- Utilización de autopistas de peaje.
- Las que autorice el Departamento de Gestión Tributaria de la Agencia Estatal de Administración Tributaria en relación con sectores empresariales o profesionales o empresas determinadas, con el fin de evitar perturbaciones en el desarrollo de las actividades empresariales o profesionales.

Requisitos de la factura.

Toda factura y sus copias contendrán los datos o requisitos que se citan a continuación, sin perjuicio de los que puedan resultar obligatorios a otros efectos y de la posibilidad de incluir cualesquiera otras menciones:

Número y, en su caso, serie. La numeración de las facturas dentro de cada serie será correlativa.

Se podrán expedir facturas mediante series separadas cuando existan razones que lo justifiquen y, entre otros supuestos, cuando el obligado a su expedición cuente con varios establecimientos desde los que efectúe sus operaciones y cuando el obligado a su expedición realice operaciones de distinta naturaleza.

No obstante, será obligatoria, en todo caso, la expedición en series específicas de las facturas siguientes:

- Las expedidas por los destinatarios de las operaciones o por terceros, para cada uno de los cuales deberá existir una serie distinta.
- Las rectificativas.

La fecha de su expedición.

Nombre y apellidos, razón o denominación social completa, tanto del obligado a expedir factura como del destinatario de las operaciones. Asimismo deberán constar los del proveedor de los bienes o servicios.

Número de identificación fiscal atribuido por la Administración española o, en su caso, por la de otro Estado miembro de la Comunidad Europea, con el que ha realizado la operación el obligado a expedir la factura.

Asimismo, será obligatoria la consignación del número de identificación fiscal del destinatario en los siguientes casos:

- Que se trate de una entrega de bienes destinados a otro Estado miembro
- Que se trate de una operación cuyo destinatario sea el sujeto pasivo del Impuesto correspondiente a aquélla.
- Que se trate de operaciones que se entiendan realizadas en el territorio de aplicación del impuesto y el empresario o profesional obligado a la expedición de la factura haya de considerarse establecido en dicho territorio.

Domicilio, tanto del obligado a expedir factura como del destinatario de las operaciones.

Cuando el obligado a expedir factura o el destinatario de las operaciones dispongan de varios lugares fijos de negocio, deberá indicarse la ubicación de la sede de actividad o establecimiento al que se refieran aquéllas en los casos en que dicha referencia sea relevante para la determinación del régimen de tributación correspondiente a las citadas operaciones.

Cuando el destinatario de las operaciones sea una persona física que no actúe como empresario o profesional, no será obligatoria la consignación de su domicilio.

Descripción de las operaciones, consignándose todos los datos necesarios para la determinación de la base imponible del impuesto, correspondiente a aquéllas y su

importe, incluyendo el precio unitario sin impuesto de dichas operaciones, así como cualquier descuento o rebaja que no esté incluido en dicho precio unitario.

El tipo impositivo o tipos impositivos, en su caso, aplicados a las operaciones.

La cuota tributaria que, en su caso, se repercuta, que deberá consignarse por separado. La fecha en que se hayan efectuado las operaciones que se documentan o en la que, en su caso, se haya recibido el pago anticipado, siempre que se trate de una fecha distinta a la de expedición de la factura.

En las copias de las facturas, junto a los requisitos del apartado anterior, se indicará su condición de copias. ²

El Marketing Mix

En función del diagnóstico de las variables no controlables y la anticipación estratégica referente a las posibles tendencias emergentes, nuestra labor se centrará en las variables controlables, también denominadas las 7 P del Marketing:

1. Productos y/o servicios.

Definición del nivel de calidad exigido por el consumidor y las posibles para la organización, que permitan satisfacer sus necesidades exteriorizadas o inconscientes. La creación de valores agregados y adición de valor, (variable y dinámica), que permita relaciones sustentables en el tiempo, habida cuenta de los cambios en los hábitos de compra y consumo por parte de los clientes y de la anticipación frente a la competencia.

2. Plaza.

Territorio geográfico del mercado posible. Local, provincial, nacional y determinar la posibilidad de incursionar en mercados externos. Propender, conforme cada caso, a introducirse o incrementar el Comercio exterior, dentro de una mezcla adecuada a la organización y tipo de actividad en productos y servicios.

En función del territorio geográfico de los clientes, la distribución, la logística y el almacenaje (cadena de abastecimiento) son los procesos para que el producto llegue a las manos del consumidor.

² Fuente: <http://www.buenastareas.com/ensayos/Implementacion-De-Un-Sistema-Contable/47282.html>

Debemos asegurar que el producto esté disponible en el lugar, en la cantidad y tiempo suficiente para satisfacer el requerimiento del cliente. Esta variable ha cobrado especial importancia en la actualidad ante la revolución producida en los canales de distribución y es junto a la política de precios el otro factor clave de toda estrategia comercial.

3. Prospección.

Búsqueda de Clientes - Segmentación del target y nichos. Perfil del consumidor deseado y/o posible. Debemos realizar estrategias de segmentación de mercados y diferenciar los productos para adaptarlos a las necesidades de grupos específicos de consumidores. Los mercados se fragmentan y las empresas se dirigen a los segmentos periféricos investigando las necesidades y preferencias específicas de los distintos grupos poblacionales, proponiendo esquemas de micro segmentación e incluso la oferta personalizada.

4. Promoción.

Publicidad. Propaganda, etc. Representa las acciones para que el consumidor conozca el producto, sus ventajas y a través de ello se incentive su actitud de compra. Vinculado al Maxi Marketing dentro del Marketing Comunicacional.

5. Promotores.

Fuerza de Ventas – Personales y Tele marketing - Capacitación y entrenamiento para vender soluciones. Ver Gestión de Ventas y Gestión Humana.

6. Personalización

Mkt 1 x 1 – Mkt Relacional – CRM (Customer Relationship Management), representan una moderna estrategia enfocada al cliente. Esto implica conocer más profundamente las características de los Clientes Potenciales "prospects", sus necesidades, hábitos, comportamientos, etc. para poder diseñar productos y servicios "a medida" como así también prestar suma atención a los Actuales Clientes, con el objetivo de alcanzar su satisfacción y, fundamentalmente, retenerlos, lo que se ha denominado, proceso de Fidelización para lograr la lealtad de cliente.

7. Precio

Modalidades, condiciones y formas de pago. El precio, de todas las variables controlables es la directamente relacionada con los ingresos y las ganancias. Es un factor estratégico, por esto, y porque los mercado actuales cada vez adquieren más relevancia en el proceso de toma de decisiones, conforme el comportamiento y reacción de la competencia y del precio de los productos sustitutos.

Marketing Comunicacional

Dentro del Marketing Integrado le damos una relevancia superlativa al Marketing Comunicacional. La importancia radica en la mezcla de las herramientas y técnicas de comunicaciones a utilizar, conforme cada mercado, producto/servicio y clientes foco.

El Posicionamiento Estratégico, no se refiere sólo al producto, la marca o la empresa, sino a lo que se hace con la mente de los potenciales clientes a los que se quiere influir; o sea, cómo se ubica aquéllos en la mente de éstos.

Para ello se requerirá efectuar estudios que permitan seleccionar dentro de los enfoques del Maxi-Marketing los medios y técnicas de comunicación más adecuados, a cada organización, su actividad y finalidad. ³

2.1.3 Fundamentación.

2.1.3.1 Fundamentación filosófica.

Para la realización de este proyecto debemos tener en consideración ciertas áreas en las que nos comprometemos a realizar un profundo análisis para así llevar al éxito el proyecto planteado. De acuerdo al criterio de los expertos en la materia.

Administración

La administración se define como el proceso de diseñar y mantener un ambiente en el que las personas trabajando en grupo alcance con eficiencia metas seleccionadas. Esta se aplica a todo tipo de organizaciones bien sean pequeñas o grandes empresas lucrativas y no lucrativas, a las industrias manufactureras y a las de servicio.

³ http://www.monografía.com/administracio_y_fiananzas/recursos_humanos

En fin la administración consiste en darle forma, de manera consistente y constante a las organizaciones. Todas las organizaciones cuentan con personas que tienen el encargo de servirle para alcanzar sus metas, llamados Gerente, administradores etc.

Gerente

Un Gerente es una persona responsable de dirigir las actividades que ayudan a las organizaciones para alcanzar sus metas. La medida de la eficiencia y la eficacia de un Gerente, es el grado en que determine y alcance los objetivos apropiados.

- Los Gerentes actúan mediante relaciones que son vías de dos sentidos; una de las partes está sujeta a la otra.
- Los gerentes actúan mediante relaciones que tienen repercusiones que involucran a otras personas, para bien o para mal.

Administradores

Son individuos en una organización que dirigen las actividades de otros. Estos también podrán tener algunas responsabilidades operativas. Se pueden dividir en dos grupos:

- Los operativos son personas que trabajan directamente en un puesto o actividad y no tienen responsabilidad de supervisar el trabajo de otros empleados.
- Los administradores dirigen las actividades de otras gentes.

Los administradores convierten un conjunto de recursos humanos, materiales, técnicos, monetarios, de tiempo y espacio en una empresa útil y efectiva.

Estos tienen la responsabilidad de realizar acciones que permitan que las personas hagan sus mejores aportaciones a los objetivos del grupo.

Los administradores se clasifican en:

- Los administradores de primera línea por lo general lo llamamos supervisores.
- Los de mandos medios pueden ostentar títulos como de jefe de departamentos o de oficina, líder del proyecto, jefe de unidad, gerente de distrito, decano, obispo o gerente divisional.

Las principales funciones del administrador.

Es importante si de alguna empresa o institución nos quisiéramos referir, que independientemente de la importancia que tendrá el establecimiento o aplicación de un modelo como en este caso lo es el proceso administrativo, debemos también referirnos, al papel que como administradores tenemos en una organización, llamada de bienes o de servicios.

El número de departamentos varía según las necesidades de la misma empresa, dependiendo del departamento en que se encuentre el administrador, este realiza funciones como:

Producción: Considerado tradicionalmente como uno de los departamentos clave, ya que se encarga del óptimo aprovechamiento y de la adecuada introducción de infraestructura en un organismo o empresa.

Mercadotecnia: De suma importancia, dada su especialidad que hoy en día representa, y que sostiene en la empresa la responsabilidad de elaborar métodos eficientes en el manejo y coordinación de los sistemas de venta que la empresa ofrece a un mercado específico.

Finanzas: Esta área se encarga de la obtención de fondos y del suministro del capital que se utiliza en el funcionamiento de la empresa, procurando disponer de los medios económicos necesarios para cada uno de los demás departamentos, con el objeto de que puedan funcionar debidamente.

Recursos humanos: Departamento de vital importancia, ya que mediante el uso adecuado de programas de reclutamiento, selección, contratación, capacitación y desarrollo, se allega para la empresa del personal adecuado y afín a los objetivos de la misma.

El papel del administrador

La profesión de administrador es muy variada dependiendo del nivel en que se sitúe el administrador, deberá vivir con la rutina y con la incertidumbre diaria del nivel operacional o con la planeación, organización, dirección y control de las actividades de su departamento o división en el nivel intermedio, o incluso con el proceso decisorio en el nivel institucional, orientado hacia un ambiente externo que la

empresa pretende servir. Cuanto más se preocupe el administrador para saber o aprender cómo se ejecutan las tareas, mas preparado estará para actuar en el nivel operacional de la empresa. Cuanto más se preocupe por desarrollar conceptos más preparado estará para actuar en el nivel institucional de la empresa. Un administrador debe conocer como se prepara un presupuesto de gastos o una previsión de ventas, como se construye un organigrama o flujo grama, como se interpreta un balance, como se elabora la planeación y el control de producción, etc. ya que estos conocimientos son valiosos para la administración, sin embargo lo más importante y fundamental es saber cómo utilizarlos y en qué circunstancias aplicarlos de manera adecuada.

Objetivos De La Administración

1. Alcanzar en forma eficiente y eficaz los objetivos de un organismo social.

Eficacia. Cuando la empresa alcanza sus metas

Eficiencia. Cuando logra sus objetivos con el mínimo de sus recursos.

2. Es permitirle a la empresa tener una perspectiva más amplia del medio en el cual se desarrolla

3. Asegurar que la empresa produzca o preste sus servicios.

Importancia de La Administración.

La administración es un órgano social específicamente encargado de hacer que los recursos sean productivos, refleja el espíritu esencial de la era moderna, es indispensable y esto explica porque una vez creada creció con tanta rapidez y tan poca oposición.

La administración busca el logro de objetivos a través de las personas, mediante técnicas dentro de una organización. Ella es el subsistema clave dentro de un sistema organizacional. Comprende a toda organización y es fuerza vital que enlaza todos los demás subsistemas.

Dentro de la administración encontramos:

- Coordinación de recursos humanos, materiales y financieros para el logro efectivo y eficiente de los objetivos organizacionales.

- Relación de la organización con su ambiente externo y respuestas a las necesidades de la sociedad.
- Desempeño de ciertas funciones específicas como determinar objetivos, planear, asignar recursos, instrumentar, etc.
- Desempeño de varios roles interpersonales, de información y decisión.

Las organizaciones y los individuos continuamente toman decisiones adaptativas con objeto de mantener en equilibrio dinámico con su medio. Para el proceso de toma de decisiones el flujo de información es esencial. Dicho proceso implica el conocimiento de pasado, estimaciones a futuro y la retroalimentación periódica relacionada con la actividad actual. La tarea de la administración es instrumentar este sistema de información-decisión para coordinar los esfuerzos y mantener un equilibrio dinámico.

Características de la administración.

1. Universalidad. El fenómeno administrativo se da donde quiera que existe un organismo social, porque en él tiene siempre que existir coordinación sistemática de medios. La administración se da por lo mismo en el estado, en el ejército, en la empresa, en las instituciones educativas, en una sociedad religiosa, etc. Y los elementos esenciales en todas esas clases de administración serán los mismos, aunque lógicamente existan variantes accidentales. Se puede decir que La administración es universal porque esta se puede aplicar en todo tipo de organismo social y en todos los sistemas políticos existentes.

2. Su especificidad. Aunque la administración va siempre acompañada de otros fenómenos de índole distinta, el fenómeno administrativo es específico y distinto a los que acompaña. Se puede ser un magnífico ingeniero de producción y un pésimo administrador. La administración tiene características específicas que no nos permite confundirla con otra ciencia o técnica. La administración se auxilie de otras ciencias y técnicas, tiene características propias que le proporcionan su carácter específico es decir, no puede confundirse con otras disciplinas.

3. Su unidad temporal. Aunque se distingan etapas, fases y elementos del fenómeno administrativo, éste es único y, por lo mismo, en todo momento de la vida

de una empresa se están dando, en mayor o menor grado, todos o la mayor parte de los elementos administrativos. Así, al hacer los planes, no por eso se deja de mandar, de controlar, de organizar, etc.

4. Su unidad jerárquica. Todos cuantos tienen carácter de jefes en un organismo social, participan en distintos grados y modalidades, de la misma administración. Así, en una empresa forman un solo cuerpo administrativo, desde el gerente general, hasta el último mayordomo.

5. Valor instrumental. La administración es un medio para alcanzar un fin, es decir, se utiliza en los organismos sociales para lograr en forma eficiente los objetivos establecidos.

6. Amplitud de ejercicio. Se aplica en todos los niveles de un organismo formal, por ejemplo, presidentes, gerentes, supervisores, ama de casa etc.

7. Interdisciplinabilidad. La administración hace uso de los principios, procesos, procedimientos y métodos de otras ciencias que están relacionadas con la eficiencia en el trabajo. Está relacionada con matemáticas, estadística, derecho, economía, contabilidad, sociología, Psicología, filosofía, antropología, etc.

8. Flexibilidad. Los principios y técnicas administrativas se pueden adaptar a las diferentes necesidades de la empresa o grupo social.

Ventajas Del Proceso Administrativo

- Se ofrece un marco de trabajo conceptual.
- Proporciona fundamentos para el estudio de la administración promoviendo el entendimiento de lo que es la administración.
- Son factibles de las contribuciones de otras escuelas administrativas ya que puede usarse lo mejor del pensamiento contemporáneo administrativo.
- Se obtiene flexibilidad, si bien es aplicable a una variedad de situaciones, se da al usuario el margen necesario para adaptarlo a un conjunto particular de situaciones.
- Se reconoce flexibilidad y arte de la administración y se fomenta la mejor manera de utilizarlo en una forma práctica.

- Se proporciona una genuina ayuda a los practicantes de la administración. El patrón del proceso hace que el gerente analice y entienda el problema y lo lleve a determinar los objetivos y los medios para alcanzarlos.
- Los principios de la administración están derivados, refinados y aplicados y sirven como directrices necesarias para una útil investigación administrativa.
- Se estimula el desarrollo de una filosofía determinada de la administración, cada una de las fases de sus aplicaciones requiere servirse de valores, convicciones del gerente y el entendimiento de los objetivos, recursos en torno del cual opera.

Administración Financiera

La importancia de la administración financiera ha ido creciendo, ya que anteriormente solo tenía que juntarse de recursos para ampliar las plantas, cambiar equipos y mantener los inventarios, ahora forma parte del proceso de control y de decisión, las cuales ejercen gran influencia en la planeación financiera.

En todas las decisiones de negocios existen implicaciones financieras, lo cual requiere de conocimientos claros de administración financiera para poder realizar más eficientemente los análisis especializados.

Los administradores financieros toman decisiones acerca de los activos que deben adquirir sus empresas, la forma en que serán financiados y la forma en que la organización debe administrarlos, para lograr la maximización del valor de la empresa en el mercado y del bienestar general.

El administrador financiero tiene la responsabilidad del efectivo y los valores negociables de la empresa, la planeación de su estructura de capital, y obligaciones para la obtención de capital, La ética de una empresa es la actitud y el comportamiento de una empresa hacia sus empleados, accionistas, comunidad, clientes, etc. Manteniendo un trato en forma justa y honesta.

El Presupuesto Administrativo

Es parte importante en nuestro proyecto, pues este forma parte esencial, abarcando la mayor parte del mismo, este debe ser en lo posible rígido, sin descuidar el proceso a seguir sin dejar de lado los procesos planteados, que permite a las empresas establecer prioridades y evaluar los objetivos planteados en el lapso de un año.

Cumpliendo con las funciones del presupuesto tenemos que en el ámbito del comercio es un documento o informe que detalla el costo que tendrá un servicio en caso de realizarse. También el presupuesto es una expresión cuantitativa formal de los objetivos que se propone alcanzar la administración de la empresa en un periodo, con la adopción de las estrategias necesarias para lograrlos. Y se basa en:

- **Planeación:** es concretar un plan de acción para el funcionamiento adecuado y beneficioso de una empresa coordinando el área de producción, de mercados, de finanzas y de personal estudiando con anterioridad la misión y visión
- **Organización.-** se ocupa de detallar el trabajo respectivo delimitando las imposibilidades de interrelacionar tareas que puedan cumplir el trabajo
- **Dirección.-** es armonizar las necesidades de las personas, mantener un ambiente laborar confortable
- **Control.-** se enfoca en la medición y corrección del desempeño con el fin de que se cumplan los objetivos de la empresa y los planes creados para alcanzarlos¹

Manejar presupuestos dentro de una organización es muy importante porque ayudan a minimizar el riesgo en las operaciones de la organización,

El Proceso Presupuestario en las Organizaciones

El proceso presupuestario tiende a reflejar de una forma cuantitativa, a través de los presupuestos, los objetivos fijados por la empresa a corto plazo, mediante el establecimiento de los oportunos programas, sin perder la perspectiva del largo plazo, puesto que ésta condicionará los planes que permitirán la consecución del fin último al que va orientado la gestión de la empresa.

- Definición y transmisión de las directrices generales a los responsables de la preparación de los presupuestos
- Elaboración de planes, programas y presupuestos
- Negociación de los presupuestos:
- Coordinación de los presupuestos:
- Aprobación de los presupuestos:
- Seguimiento y actualización de los presupuestos;

Importancia de Control

Para la elaboración efectiva de nuestro proyecto se debe tener en cuenta algunos puntos de los cuales nos referimos anteriormente, al hablar de administración estratégica, evaluando el rendimiento para la ejecución o retroalimentación del proceso, observando directamente el trabajo diario, empleando auditorías administrativas periódicas, de éste dependerá que nuestra propuesta se cumpla, verificando los procesos y procedimientos a la hora de su práctica, ya que éste permitirá, correcciones o ajustes en cualquier momento, permitiendo realizar una revisión histórica de causas y problemas, midiendo en cantidad, tiempo, costo, etc.

Normalmente la no consecución de los objetivos fijados con anterioridad que han sido medidos y evaluados por un sistema de control deben expresarse con una explicación que se fundamenta en la búsqueda de respuestas. El papel del analista debe ser objetivo y centrarse en las técnicas utilizadas y los criterios que le fundamentan, para no caer en errores típicos de la supervisión como son los siguientes:

- **Cacería de brujas:** El sistema se encamina a la búsqueda de síntomas y culpables en vez de causas y posibles soluciones. Es cierto que como decía WEINER "los sucesos imprevistos e inesperados provocan un mayor intento de explicación que el resto", pero esto provoca que se trate de personificar el error en aras de encubrir otros que le dieron origen.
- **Esparcimiento de la responsabilidad:** El Proceso de control puede no ser demasiado específico e involucrar al total del Personal el cual al sentirse atacado, lejos de apoyar el restablecimiento del equilibrio, reacciona negativamente.

- **Obsesión:** El Proceso de control se vuelve obsesivo, hay demasiadas inspecciones por lo que se vuelve costoso, creando, además, un clima de baja confianza ya que limita la libertad individual para actuar y auto controlarse.
- **Nostalgia:** El sistema pone demasiado énfasis en lo que pasó, se vuelve recursivo, lo que limita una efectiva toma de medidas correctivas.²

Organización y Métodos

Organización y métodos estudia los problemas de estructura y funcionamiento de la Administración, cumpliendo como función el aconsejar a los funcionarios interesados en mejorar la organización y métodos empleados por los servicios que dirigen. La finalidad de una unidad de Organización y Métodos es asegurar el máximo de eficiencia en el financiamiento de la máquina administrativa, y mediante la aplicación adecuada de métodos científicos de organización; conseguir economías en el costos de la producción y en la utilización de mano de obra, pero como regla general a Organización y Métodos no se le concede autoridad sobre otras unidades en administración.

Empleando conceptos de organización y método, diseñaremos la estructura del departamento de facturación el cual será reflejado, mediante un organigrama en el cual se determinará que puestos existirán, estableciendo quienes será las personas que ocuparan estos puestos midiendo el perfil y capacidad de conocimientos que maneje, proporcionando manual funciones para que de esta manera se describa en forma pormenorizada la intervención que le corresponde a la posición en cada uno de los procedimientos en los que le toca intervenir.

La persona encargado de la administración del departamento tendrá la responsabilidad de planificar las actividades a ejecutarse, organizando a cada uno de los miembros del departamento, indicando cual será su función a realizar, estableciendo un control minucioso de las actividades que se realizan cada cierto periodo, revisando los resultados que se obtendrán midiendo el nivel de desempeño y el grado de satisfacción de los futuros cliente.⁴

⁴ <http://www.monografias.com/trabajos/tomadecisiones>

Entorno Laboral

Una de las causas de este trabajo inoportuno puede ser causa el entorno laboral inapropiado, dentro de un departamento, en las que incurre la sobrecarga de trabajo, falta de recursos materiales, responsabilidades excesivas y decisiones que no forman parte de sus actividades diarias, todo esto conlleva a una situación compleja que produce que su vida sea rutinaria, ocasionando desánimo, cansancio hasta llegar al punto de estrés laboral, impidiendo, que en numerosas ocasiones el medio donde nos desarrollamos profesionalmente no cuenta con los recursos necesarios, el cual puede tener como resultado efectos negativos para nuestra salud tales como:

- **Efectos Fisiológicos:** ³
 - Aumento de la tasa cardiaca
 - Tensión muscular
 - Dificultad para respirar

- **Efectos Cognitivos:**
 - Preocupaciones
 - Dificultad para la toma de decisiones
 - Sensación de confusión

- **Efectos Motores:**
 - Hablar rápido
 - Temblores
 - Tartamudeo

Estos efectos pueden ser de alto riesgo tanto para el personal que labora en la empresa como para la misma institución, ya que no contaría con el personal capacitado, debido a la alta rotación de personal, actualmente las personas que padecen este tipo de enfermedades no pueden realizar sus tareas de una manera adecuada en vista que no tienen la capacidad física y emocional debido a sus dolencias, que en principio fue un pequeño malestar ahora en la actualidad se ha vuelto de gran riesgo para su salud, tal es así que hay que considerar al personal proporcionándole atención tanto físico como intelectual, estén en buenas

condiciones, porque ciertas personas aunque parezcan saludables su dolencia puede ser emocional y esto acarrea a largo plazo el arma mortal de una organización, tomando la responsabilidad de que en un momento dado no contara con el personal necesario para la ejecución de sus trabajo.

La mejor técnica para evitar caer en situaciones estresantes es evitar de manera eficaz todo aquello que nos conlleva a desequilibrios emocionales o laborales con el fin de prevenir los efectos ocasionados por el estrés.

Existen diferentes formas de prevenir el estrés pero estas pueden ser aplicadas de diferente manera a cada individuo, hay un aspecto muy importante que es necesario mencionar y es la necesidad de cambiar los estilos de vida rutinarios y la de incorporar nuevos hábitos, que muchas veces son muy sencillos pero pueden dar solución a importantes problemas de salud física y mental originados por el estrés, sin embargo estos hábitos deben realizarse de manera recurrente para obtener buenos resultados.

El tratamiento de las enfermedades por estrés laboral deberá ser preventivo y lograrse ejerciendo acciones necesarias para modificar los procesos causales utilizando criterios organizacionales y personales.

Por eso reiteramos e insistimos en la importancia y de la presencia de un líder que de una u otra manera influya de forma decisiva, en la formación de la cultura de la empresa, a través de la dirección y control de desempeño ,inculcando la debida capacitación y formación la que harán de este personal, el mejor, teniendo en cuenta que el buen profesionalismo y dedicación de cada uno de ellos tenga el reconocimiento de su labor, siendo ejemplo para los demás, dando como resultado la eficiencia y eficacia en su buen desempeño.

Una de las herramientas que la organización debe manejar para combatir el estrés en las organizaciones es la comunicación, a través de ella podemos combatir todo síntoma de sobrecarga de trabajo, preocupaciones ya que palabras de aliento siempre es la herramienta efectiva para motivar al personal, sean estos temas de tipo organizacional indicando que tan importante es el personal para la empresa que sin su aporte no seriamos los mismos y todo esto se lo puede ser por medio charlas de divulgación sobre el tema de salud ocupacional y motivación en las cuales se les

explica la importancia de contar con una buena salud física y emocional para el buen desempeño de las actividades y este tipo de actividades se realizan en lo que se le denomina un día de campo, donde se aprovecha la oportunidad para la convivencia entre los miembros de la organización.

Conociendo cuales son las herramientas para mantener un buen clima laboral podemos empezar a organizar el buen desempeño del personal que deberá mantener una conducta de análisis competitivo manteniendo las fortalezas que lo identifican y oportunidades que le brinde el medio, implementando planes de acción para el control y monitoreo de cada proveedor, segmentándolo de acuerdo a la actividad que se dedique y valorando su potencial como tal, esto incluye ubicación geográfica, hectáreas que este ofreciendo, los recorridos que presente y estado del bien a ofertar.

Para llevar a cabo el correcto manejo de información habrá que definir y establecer la información requerida de cómo se llevará a cabo los registros de cada uno de los proveedores, evaluando su trabajo y ejecutando la cancelación de cada uno de ellos; para de esta manera tener la información necesaria llevando un registro de datos actualizados del cliente a fin de llevar un control durante el proceso, analizando la información obtenida del producto y servicio ofertados, además llevaríamos estadísticas con el propósito de revisar resultados, de cómo se está efectuando el proceso de pagos, y en caso se anomalías se puede aplicar correctivo con el fin de ser eficientes día a día.

Importancia de la Administración de Personal

Los objetivos son hacer frente a las necesidades de bienes y servicios específicos, obtener utilidades y satisfacer las necesidades de todos los empleados. La administración de personal penetra en todos los niveles de la organización se adentra también en todo tipo de funciones operacionales. En cada área hay un jefe que desempeña las funciones por las que es responsable, sin embargo estos necesitan obtener la cooperación y apoyo técnicos de parte de la gerencia de personal. Un aspecto importante es la de ayudar a la dirección a formular la política general de personal para orientar las acciones en materia de personal (planeación,

dotación, retribuciones, capacitación, despido promoción etc.). Para lograr un mejor aprovechamiento de los recursos humanos es necesario aplicar una adecuada administración de personal.

Toma de decisiones

Deben tomarse decisiones periódicas acerca de los futuros cursos de acción de la entidad y deben, asimismo, corregirse los pasados cursos de acción. La toma de decisiones por la administración implica un importante proceso de dirección empresarial.

El proceso de toma de decisiones

La toma de decisiones entraña un compromiso o resolución de hacer, dejar de hacer, o de adoptar o rechazar una actitud. Una toma de decisiones requiere creatividad y confianza. Se ve cercada por el riesgo, la incertidumbre, la crítica y la conjetura secundaria. Es importante comprender que no hacer nada respecto a un asunto o a un problema es, en sí y por sí, una decisión.

Auditoria

El objetivo de la Auditoria consiste en apoyar a los miembros de la empresa en el desempeño de sus actividades. Para ello la Auditoria les proporciona análisis, evaluaciones, recomendaciones, asesoría e información concerniente a las actividades revisadas.⁵

2.2 Marco Legal.

Tramites de constitución

La compañía anónima

- Es una sociedad cuyo capital, dividido en acciones negociables, está formado por la aportación de los accionistas que responden únicamente por el monto de sus acciones.

⁵ http://www.monografía.com/administracio_y_fiananzas/recursos_humanos

- La sociedad anónima puede reunir grandes capitales y se caracteriza por que es una sociedad de capital, que de personas.
- El capital suscrito mínimo es de \$800, dividido en acciones negociables.
- La junta general de accionistas, es el órgano supremo de la compañía.
- El nombre de la sociedad comúnmente es a su objeto, y se agrega las expresiones S.A. o C.A.
- La compañía podrá establecerse con el capital autorizado que determine la escritura de constitución.
- Para intervenir en la formación de una compañía anónima en calidad de promotor o fundador se requiere de capacidad civil para contratar. Sin embargo, no podrán hacerlo entre cónyuges ni entre padres e hijos no emancipados.
- La compañía anónima es solemne, se celebra mediante escritura pública que será aprobada por la superintendencia de compañías, e inscrita en el registro mercantil

Los requisitos para la escritura pública de constitución contendrán:

1. El lugar y fecha en que se celebre el contrato.
2. El nombre, nacionalidad y domicilio de las personas naturales o jurídicas que constituyan la compañía y su voluntad de fundarla.
3. El objeto social, debidamente concretado.
4. Su denominación y duración.

5. El importe del capital social, con la expresión del número de acciones en que estuviere dividido, el valor nominal de las mismas, su clase, así como el nombre y nacionalidad de los suscriptores del capital.
6. La indicación de lo que cada socio suscribe y paga en dinero o en otros bienes; el valor atribuido a éstos y la parte de capital no pagado.
7. El domicilio de la compañía.
8. La forma de administración y las facultades de los administradores.
9. La forma y las épocas de convocar a las juntas generales.
10. La forma de designación de los administradores y la clara enunciación de los funcionarios que tengan la representación legal de la compañía.
11. Las normas de reparto de utilidades
12. La determinación de los casos en que la compañía haya de disolverse anticipadamente; y la forma de proceder a la designación de liquidadores.

Presentación de la escritura de constitución al superintendente de compañías

Otorgada la escritura de constitución de la compañía, se presentará al Superintendente de Compañías tres copias notariales solicitándole, con firma de abogado, la aprobación de la constitución. La Superintendencia la aprobará, si se hubieren cumplido todos los requisitos legales y dispondrá su inscripción en el Registro Mercantil y la publicación, por una sola vez, de un extracto de la escritura y de la razón de su aprobación.

La resolución en que se niegue la aprobación para la constitución de una compañía anónima debe ser motivada y de ella se podrá recurrir ante el respectivo Tribunal

Distrital de lo Contencioso Administrativo, al cual el Superintendente remitirá los antecedentes para que resuelva en definitiva.

Para la constitución de la compañía anónima por suscripción pública, sus promotores elevarán a escritura pública el convenio de llevar adelante la promoción y el estatuto que ha de regir la compañía a constituirse.

La escritura contendrá además:

1. El nombre, apellido, nacionalidad y domicilio de los promotores;
2. La denominación, objeto y capital social
3. Los derechos y ventajas particulares reservados a los promotores;
4. El número de acciones en que el capital estuviere dividido, la clase y valor nominal de cada acción, su categoría y series;
5. El plazo y condición de suscripción de las acciones;
6. El nombre de la institución bancaria o financiera depositaria de las cantidades a pagarse en concepto de la suscripción;
7. El plazo dentro del cual se otorgará la escritura de fundación; y
8. El domicilio de la compañía.

Los promotores convocarán por la prensa, con no menos de ocho ni más de quince días de anticipación, a la junta general constitutiva, una vez transcurrido el plazo para el pago de la parte de las acciones que debe ser cubierto para la constitución de la compañía. Dicha junta general se ocupará de:

- a. Comprobar el depósito bancario de las partes pagadas del capital suscrito;

- b. Examinar y, en su caso, comprobar el avalúo de los bienes distintos del numerario que uno o más socios se hubieren obligado a aportar. Los suscriptores no tendrán derecho a votar con relación a sus respectivas aportaciones en especie;
- c. Deliberar acerca de los derechos y ventajas reservados a los promotores;
- d. Acordar el nombramiento de los administradores si conforme al contrato de promoción deben ser designados en el acto constitutivo; y,
- e. Designar las personas que deberán otorgar la escritura de constitución definitiva de la compañía.

El capital deberá suscribirse íntegramente y pagarse al menos en el 50% del valor nominal de cada participación. Previa a la obtención de la resolución aprobatoria por parte de la Superintendencia de Compañías, hay que afiliarse a la Cámara de Comercio, en caso de que la compañía vaya a dedicarse a cualquier género de comercio.

Emisión del registro único de contribuyentes (RUC).

El RUC permite que el negocio funcione normalmente y cumpla con las normas que establece el código tributario en materia de impuestos. Los requisitos para la obtención del RUC son los siguientes:

- Presentar el documento original del registro de la sociedad
- Copia de planillas en las que aparezca la dirección donde funcionara la compañía.
- Copia certificada de la escritura de constitución y nombramiento del representante legal.

- Copia de la cedula de ciudadanía y certificado de votación del representante legal.
- Carta de autorización a la persona que va a realizar el trámite.
- El trámite para la obtención del registro único de contribuyentes no tienen ningún costo monetario.

El plazo para la obtención del RUC es de 30 días posteriores a la iniciación de actividades o constitución de una compañía. De acuerdo con la ley, éste deberá constar en matrículas, facturas, planillas de sueldos, declaraciones de tributos, etiquetas, envases, etc.

Además, el número de registro del RUC será exigido para conceder permisos de importación, pólizas de exportación, pedimentos de aduana, actuaciones ante notarios y registradores, concesión de matrículas de comercio, industrias o agricultura, tramitaciones de préstamos en instituciones financieras, concesión de visas, recepción de declaraciones y pago de tributos, entre otras diligencias.

Período tributario (SRI)

El ejercicio impositivo es anual y comprende el lapso que va del 1º de enero al 31 de diciembre. Cuando la actividad generadora de la renta se inicie en fecha posterior al 1º de enero, el ejercicio impositivo se cerrará obligatoriamente el 31 de diciembre de cada año.

Las sociedades calcularán el impuesto causado aplicando la tarifa del 15% sobre el valor de las utilidades que reinviertan en el país y la tarifa del 25% sobre el resto de utilidades.

Obligación de llevar contabilidad

Los artículos 20 y 21 de la Ley de Régimen Tributario Interno y el artículo 15 del Reglamento de Aplicación del Impuesto a la Renta, determinan lo siguiente:

1. Todas las sociedades están obligadas a llevar contabilidad.
2. Las personas naturales también están obligadas a llevar contabilidad, aquellas que realicen actividades empresariales y que operen con un capital propio que al primero de enero de cada ejercicio impositivo hayan superado los 24.000 dólares, o cuyos ingresos brutos anuales del ejercicio fiscal inmediato anterior hayan sido superiores a 40.000 dólares.

Permiso y patente municipal

Este permiso o documento se lo obtiene en las oficinas de la muy ilustre municipalidad del cantón. Presentando la siguiente documentación:

- Registro único de (RUC). contribuyentes
- Copia de la cedula de identidad del representante legal.
- Copia del certificado de votación del representante legal.
- Formulario de declaración para obtener la patente.

Two municipal receipts from the Cantón Milagro, Ecuador, are shown side-by-side. Both receipts are from the 'Departamento Financiero' and 'Sección Rentas'.

Receipt 1 (Left): No. 0471987, dated Milagro 6 de septiembre del 2004. Partida No. 6.2.3.01.15, Valor \$ 1.00. Recibi del Sr. DEYSI LARINA GIMENEZ VERA. La cantidad de: UN DOLAR. Por concepto de: REGISTRO SANITARIO Y TOXICOLOGICO AÑO 2004, PARA PRESTAR SERVICIOS DE CONSTRUCCION. Signed by the Municipal Treasurer.

Receipt 2 (Right): No. 0471986, dated Milagro 28 de septiembre del 2004. Partida No. 6.2.1.02.07, Valor \$ 1.80. Recibi del Sr. DEYSI LARINA GIMENEZ VERA. La cantidad de: UN DOLAR OCHENTA CENTAVOS. Por concepto de: CAPITAL EN GIRO No. 3297, PARA PRESTAR SERVICIOS DE CONSTRUCCION DE PUENTES, ETC. Signed by the Municipal Treasurer.



MUNICIPIO DE MILAGRO

PATENTE

De Comerciantes, Industriales y otras Actividades que se ejerzan en el Cantón

De conformidad con el Capítulo VIII de la Ley de Regimen Municipal vigente y en uso de las atribuciones que concede la ordenanza Municipal para la aplicación y el cobro del Impuesto de Patentes, se confiere en esta fecha, la presente Patente para que pueda funcionar el establecimiento comercial.

Destinado a _____

Propiedad de _____ Cédula No.: _____

Situado en la calle _____

Queda obligado el propietario de este negocio a cumplir con las disposiciones y reglamentos pertinentes, bajo apercibimiento de ser sancionado, hasta con la usura.

Esta Patente caduca el 31 de Diciembre del 2004

Registro No.: _____

VALOR US\$ 2.00

MUNICIPALIDAD MILAGRO
DIRECCIÓN FINANCIERA
FIRMA AUTORIZADA
Director Financiero

Nº 0005612



VALOR DE ESPECIE US\$ 2.00

Nº 0005625



MUNICIPIO DE MILAGRO

Declaración Individual del Impuesto del 1,5 por mil sobre el capital en giro, de acuerdo a disposiciones legales del decreto 153 del R. O. No. 662 de Enero 16/84.

Año 2004

SELLO DEL R.U.C.

Registro Económico al que Corresponde la Declaración

Desde: _____
Hasta el 31 de Diciembre del 2004

Espacio Reservado para el Municipio de Milagro

Número de la Declaración

01

IDENTIFICACION DEL CONTRIBUYENTE

01 Apellido Paterno	02 Apellido Materno	03 Nombres	04 Cédula Identidad
05 Lugar de Nacimiento	06 Fecha de Nacimiento	07 Nacionalidad	08 Sexo M () F ()
09 Estado Civil	10 Domicilio Ciudad	11 Calle	12 No.
13 Provincia	14 Cantón	15 Teléfono	16 Casilla
17 Actividades Económicas	18 Título Profesional		

01

IMPUESTOS A LOS CAPITALES

Capital	Valor	Impuesto Básico	Recargo	Total
Propio	01 \$	02 \$	03	04
Ajeno	05	06	07 - 5 ABR 2004	08
Otros	09	10	11	12
Total	13	14	15	16

Con pleno conocimiento de las penas por ocultamiento o Falsedad declaro que todas las informaciones contenidas En este formulario son veridicas, correctas y completas.

Firma del Declarante	Dirección Financiera	Lugar y Fecha de Presentación
	MUNICIPALIDAD MILAGRO DIRECCIÓN FINANCIERA FIRMA AUTORIZADA	Milagro,

TASA DE HABILITACION Y FUNCIONAMIENTO

Nº 0005612


MUNICIPIO DE MILAGRO

Milagro, _____ del 200__

La Dirección del DEPARTAMENTO MUNICIPAL DE SALUD PUBLICA E HIGIENE en uso de las atribuciones que le concede la Ley de Régimen Municipal vigente (Art. 164 y 398) extiende permiso ANUAL para que pueda funcionar el establecimiento destinado a _____

Clasificado como de _____ Categoría

De Propiedad _____ situado en _____

Queda obligado el propietario de este establecimiento a cumplir con las disposiciones y reglamentos pertinentes bajo percibimiento de ser sancionado hasta con la clausura en caso contrario.

Este permiso caduca el 31 de Diciembre del 200__

VALOR US\$ 2.00

MUNICIPALIDAD MILAGRO
DIRECCION FINANCIERA
FIRMA AUTORIZADA
Director Financiero Municipal

Permiso de dirección de higiene municipal

Para acceder a este permiso los empleados de la empresa, sin excepción alguna, deberán someterse a exámenes médicos para comprobar su estado de salud, mas aun al tratarse de una empresa que provee a sus clientes productos consumo masivo y de primera necesidad. Además se deberá presentar la siguiente documentación:

- Especie de habilitación y funcionamiento.
- RUC.
- Copia de cedula del representante legal.
- Copia de papeleta de votación del representante legal.
- Certificado de salud por cada uno de los empleados de la empresa.

CUERPO DE BOMBEROS DE MILAGRO
RUC. 0968513910001

DEPARTAMENTO DE SEGURIDAD Y PREVENCIÓN CONTRA INCENDIOS
CERTIFICADO DE FUNCIONAMIENTO
TASA POR SERVICIO DE PREVENCIÓN DE INCENDIOS

No.:	TASA : \$
FECHA:	TITULO : \$
AÑO :	RECARGO : \$
RUC :	TOTAL : \$
NOMBRES:	
DIRECCION:	CATEGORIA: PRIMERA
ACTIVIDAD:	

Este despacho en atención a la solicitud presentada y considerando que en el local se cumplen las disposiciones de la Ley de Defensa Contra Incendios, así como la documentación, se procede a extender la presente TASA POR SERVICIO DE PREVENCIÓN DE INCENDIOS.

Este documento debe ser exhibido en el lugar visible y presentado cuando fuera requerido.

Abnegación y Disciplina
JEFE DE PREVENCIÓN

SIEMPRE LISTOS PARA SERVIRTE MEJOR

19/03/2004 02:10:37 PM

Permiso de funcionamiento del ministerio de salud publica

Documento que se lo obtiene en la Dirección Provincial de salud previamente cumplido los incisos anteriores y presentando la siguiente documentación:

1. Permiso de dirección de Higiene Municipal.
2. Registro único de contribuyentes (RIC).
3. Copia de cedula del representante legal
4. Papeleta de votación del representante legal
5. Certificado de salud ocupacional por cada uno de los empleados de la empresa.
6. Documento de afiliación a la cámara de comercio.

MINISTERIO DE SALUD PUBLICA
DIRECCION PROVINCIAL DE SALUD DEL GUAYAS
DPTO. EMISION DE PERMISOS

Guayaquil, a 30 de Marzo de 2004 **PERMISO : 6591**

La Dirección Provincial de Salud del Guayas de conformidad con el decreto ejecutivo No 811 Oficial N. 173 del 20 de Abril/99 y reformado decreto #814 RO#178 del 5 Oct/2000, concede

PERMISO DE FUNCIONAMIENTO
POR EL AÑO 2004

Nombre o Razón Social : _____

Tipo : _____


Propietario : _____ Código... : _____

Dirección : _____ Categoría: _____

Parroquia : _____ Cantón : _____

Localidad : _____ R.U.C. : _____

No. Cedula: _____ Cód.Int. : _____

Tasa : _____ Dolares  Comprob. 6591

Area # : _____

Dr. Pablo Romero Tenorio
Dirección Provincial de Salud del Guayas

DIRECTOR PROVINCIAL DE SALUD DEL GUAYAS

Nota... Este Permiso deberá ser colocado en un lugar visible para procesos de control

Afiliación a la cámara de comercio

Emitido por la cámara de comercio donde se vaya a realizar las actividades comerciales, en este caso las gestiones de afiliación deberán realizarse en las instalaciones de la cámara de comercio del cantón Milagro, presentando los requisitos necesarios y el recibo oficial de caja.

CAMARA DE COMERCIO DE MILAGRO
Fundada el 10 de Septiembre de 1952
García Moreno y Chile (esquina) Telefax: 2-970181
R. U. C. 0992161809001
MILAGRO - ECUADOR

Recibo Oficial de Caja N° 0235

Fecha: _____

Recibí de: _____

CONCEPTO			VALOR
CUOTAS ORDINARIAS			
CUOTAS EXTRAORDINARIAS			
CHEQUE NO.	BANCO	CTA. CTE.	VALOR
TOTAL \$.			

NOTA: Este recibo firmado por el Agente autorizado, es el único documento que acredita la cancelación de cuotas.

CAMARA DE COMERCIO DE MILAGRO
ADONIS E. ANTON ALMEIDA
(F) Amigo (F) Recibido

Permiso de funcionamiento del cuerpo de bomberos

Permiso que es emitido por el benemérito cuerpo de bomberos del cantón. Después que un grupo encargado haya inspeccionado las instalaciones, y revisado que se cuenta los recursos necesarios para prevenir y contrarrestar cualquier tipo de incendio que se presente.

2.3 Marco Conceptual.

A continuación damos a conocer algunos términos que han sido incluidos en este capítulo el cual ayudará a entender fácilmente este proyecto.

Cañicultores.- personas que se dedican a la preparación del Proceso de campo Que son los siguientes.

Clima laboral.- es el lugar donde se ejecuta el trabajo a realizarse, este debe ser agradable, teniendo la predisposición de cada empleado para realizar su trabajo.

Control.- permite comparar lo alcanzado con lo planificado y evalúa los resultados. Para corregir o remediar si se encuentra errores.

Comunicación.- acto de dar o recibir mensaje o idea.

Estrategia.- nuevas acciones para mejorar la empresa.

Holding.- es una compañía que controla las actividades de otras mediante la propiedad de todas o de una parte significativa de sus acciones. El término se usa igualmente para designar al conglomerado así formado.

Líder.- hombre o mujer que está al frente de un determinado grupo de personas el cual no necesita dar una orden para que algún proceso sea cumplido sino, que solo con la herramienta de la comunicación sus seguidores la realizan, y aceptan de manera voluntaria su decisión.

Proveedores.- personas naturales o jurídicas es decir microempresas que a lo largo del tiempo han prestados sus servicios sean estos de tipo de consultarías o prestación de bienes, sirviendo de soporte para la ejecución y elaboración de algunas actividades, sean estos de tipo operacional o administrativo, puesto que sin sus aportes dichas organizaciones no sería las mismas, ocupando un lugar importantes dentro de una organización.

Microempresa.- proveedor de un bien o servicio que se maneja de una manera no tan extensa, y su producto es ofrecido a otras de mayor dimensión.

Objetivo administrativo: es una meta que se fija, que requiere de un campo de acción definido y que sugiera la orientación para los esfuerzos de un dirigente

Organigrama.- cuadro que expresa en forma gráfica quienes son los integrantes que se encuentran al mando de una organización.

Planeación.- se ocupa de qué y cómo conseguir un objetivo.

Productos ofertados.- bien o servicio que está a disposición para su consumo o en efecto para que forme parte bien a producirse.

Proveedores.- personas natural o jurídica que ofrecen sus bienes o servicios con el fin de obtener una ganancia.

Persona jurídica.- empresa que se dedica a una actividad cualquiera que lleva específicamente un nombre comercial, la misma que debe ser representada por una persona quien es que la mayoría de los casos el dueños de la empresa o negocio.

Retroalimentación.- revisión de un proceso que se cumple correctamente

Transportistas.- propietarios de vehículos cuya actividad principal se concentra en trasportar materiales de todo tipo.

2.4 Hipótesis y variables.

2.4.1 Hipótesis General.

La implementación de un área de facturación en el departamento de contabilidad tendrá un alto nivel de aceptación por parte de los proveedores del Ingenio San Carlos.

2.4.2 Hipótesis Particulares

- No Existe un bajo presupuesto en el Ingenio San Carlos para la implementación de un departamento de facturación.
- Es importante Realizar un estudio de mercado a través de la utilización de una herramienta investigativa para la obtención de información relevante sobre la implementación de un área de facturación.
- La implementación de un área de facturación en el departamento de contabilidad la empresa obtendrá beneficios significativos.
- El departamento de contabilidad del Ingenio San Carlos tendrá un impacto beneficioso con la implementación del área de facturación.

2.4.3 Variables Independientes y Dependientes.

VARIABLE 1:

Independiente: Implementación de un Área de facturación en el Dpto. De contabilidad.

Dependiente: Alto nivel de aceptación por parte de los proveedores.

VARIABLE 2:

Independiente: Estudio de mercado.

Dependiente: Obtención de información relevante

VARIABLE 3:

Independiente: Bajo presupuesto.

Dependiente: Implementación de un departamento de facturación.

VARIABLE 4:

Independiente: Implementación de un área de facturación.

Dependiente: Beneficios significativos.

VARIABLE 5:

Independiente: Departamento de contabilidad

Dependiente: Impacto beneficioso.

2.4.4 Operacionalización de las Variables

Cuadro # 1

VARIABLE DEPENDIENTE	CONCEPTUALIZACION
Implementación de un Área de Facturación en el departamento de contabilidad.	Implementar un área de facturación en el departamento de contabilidad del Ingenio San Carlos, para realizar puntualmente de los pagos a los proveedores y tener un control de los mismos, asegurando su presencia en cada zafra para que la empresa pueda satisfacer la demanda.
VARIABLE INDEPENDIENTE	INDICADORES
Alto nivel de aceptación por parte de los proveedores.	<ul style="list-style-type: none">. Pagos puntuales.. Tecnología de punta.. Servicio de calidad.. Bajo porcentaje de retención.

Fuente: Operacionalización de las variables.

Autores: Flor Aquino y María Naula

CAPITULO III

MARCO METODOLÓGICO

3.1. El tipo y diseño de investigación y su perspectiva general.

Nuestro estudio tiene como modalidad el diseño de investigación no experimental, porque emplearemos el diseño longitudinal, el mismo que lo aplicaremos una sola vez en del tiempo, y la herramienta que utilizaremos es la encuesta la cual nos proporcionará el grado de satisfacción de los proveedores basados en el grado de interés que tenga la manera en cómo se ejecutan los pagos por sus servicios.

Debido a las innumerables causas que ha provocado malestar a los proveedores, podemos indicar que si existiera un registro de datos de los proveedores se podría establecer un control de los pagos, teniendo como resultado la satisfacción de muchos, permitiendo el desarrollo y progreso de quienes con el esfuerzo día a día, pueden proveer de trabajo a otros, así también se podría proporcionar de materiales y servicios de transporte de una manera más ágil y eficiente, las mismas que serían facilitadas por el ingreso de los proveedores al recibir sus pagos obteniendo utilidades que ayudarían al progreso de todos.

Tipo de Investigación

Según su finalidad

Teórica.

Según su objetivo

Exploratoria-descriptiva y explicativa

Según su contexto

De campo

Según el control de las variables

experimental

Según la orientación temporal

Histórico-longitudinal

* **Investigación teórica** A través de este tipo de investigación podemos apoyarnos en fuentes de carácter documental, esto es, en documentos de cualquier especie. Como subtipos de esta investigación están la investigación bibliográfica, la hemerográfica y la archivística; la primera se basa en la consulta de libros, la segunda en artículos o ensayos de revistas y periódicos, y la tercera en documentos que se encuentran en los archivos, como cartas, oficios, circulares, expedientes.

* **Investigación de Campo:** Este tipo de investigación nos sirve de apoyo en informaciones que provienen de entrevistas, cuestionarios, encuestas y observaciones. En esta se obtiene la información directamente en la realidad en que se encuentra, por lo tanto, implica observación directa por parte del investigador.

* **Investigación Experimental:** En esta investigación es la que se obtiene la información por medio de la observación de los hechos, y que se encuentra dirigida a modificar la realidad con el propósito de estudiarla en circunstancias en las que normalmente no se encuentran, con el fin de describir y analizar lo que ocurriría en determinadas condiciones.

* **Investigación Exploratoria:** Mediante la cual se ejecuta con el propósito de acentuar los aspectos fundamentales de una problemática determinada y encontrar los procedimientos adecuados para elaborar una investigación posterior. Es útil desarrollar este tipo de investigación porque, al contar con sus resultados, se simplifica el abrir líneas de investigación y proceder a su comprobación.

* **Investigación Descriptiva:** Mediante este tipo de investigación, que utiliza el método de análisis, se logra caracterizar un objeto de estudio o una situación concreta, señalar sus características y propiedades. Combinada con ciertos criterios de clasificación que sirve para ordenar, agrupar o sistematizar los objetos involucrados en el trabajo indagatorio.

* **Investigación Explicativa:** Mediante este tipo de investigación, que requiere la combinación de los métodos analítico y sintético, en conjugación con el deductivo y el inductivo, se trata de responder o dar cuenta de los porqués del objeto que se investiga.

Perspectiva general de la investigación

El estudio investigativo comienza con una consultoría del investigador en el departamento de contabilidad del Ingenio San Carlos para constatar la realidad acerca de la problemática planteada, donde se realizara un análisis sobre la forma de contabilizar sin tener el control de las facturas de los proveedores que entregan la materia prima para la empresa y el por que el trabajo de facturación lo realiza una terciarizadora la cual genera desconformidad por parte de nuestros máximos proveedores por el incumplimiento de sus pagos.

3.2 La población y la muestra.

3.2.1 Definir los sujetos que van a hacer medidos

Los sujetos que van a ser medidos son los transportistas y cañicultores del Ingenio San Carlos, del Cantón Marcelino Maridueña.

3.2.2 Delimitar la población.

Tomando en cuenta la formulación del problema delimitaremos a la población como finita, estos corresponden a proveedores del ingenio San Carlos los mismos que corresponden a 455 personas entre ellos tenemos 325 finqueros en su gran mayoría quienes habitan alrededores de esta industria, también están los transportistas que suman alrededor 130.

3.2.3 Tipo de la muestra.

La muestra es de tipo no probabilística, esta fue determinada a través de la elección de un grupo objetivo entre ellos los proveedores del Ingenio San Carlos, a este conjunto de la población se la realiza una encuesta sobre la problemática planteada para obtener información que ayudara a optimizar los procesos contables y formas de pago de los proveedores.

3.2.4 Tamaño de la muestra.

Para obtener la muestra se hace necesario aplicar la formula estadística del modelo no probabilística, porque este nos permite analizar de acuerdo a nuestro criterio de investigación con un margen de error del 5%, siendo la siguiente su fórmula:

Donde:

n = Tamaño de la muestra

N= Tamaño de la población

E= Error admisible que lo determina el investigador en cada estudio.

Reemplazando tenemos:

Cuadro # 2

Universo de los Proveedores del Ingenio San Carlos

Proveedores	Resultado	Porcentaje
Cañicultores	325	71%
Transportistas	130	29%
Universo	455	100%

Fuente: Datos del Ingenio San Carlos.

Autores: Flor Aquino y María Naula

Cañicultores

n =

N= 325

E= 0.05

$$n = \frac{325}{(0,005)^2 (325-1) + 1} = 179,56$$

Transportistas

n =

N= 130

E= 0.05

$$n = \frac{130}{(0,005)^2 (130-1) + 1} = 98,30$$

3.2.5 Proceso de selección.

La muestra es de tipo no probabilística para lo cual se llevara a cabo el siguiente procedimiento:

Muestra de sujetos voluntarios.- El grupo de sujetos que intervendrán en el proceso de en cuestación lo harán libre y voluntariamente según su criterio referente a la situación que vive día a día en su labor cotidiana, sus necesidades y exigencias.

3.3 Los métodos y las técnicas.

Los métodos e instrumentos que aplicaremos en el estudio de la problemática planteada son los siguientes.

Métodos teóricos o procedimientos lógicos

Método Científico:

Por que partimos de una observación y formulación del problema, tomando en consideración las hipótesis y la investigación, para comprobar los datos que nos permita dar con los resultados necesarios y efectivos.

Método Inductivo: Nos permitirá efectuar un estudio minucioso de cada variable o factor que interviene en nuestro proyecto.

Método Deductivo: Aquí vamos analizar las causas por la falta de un área de facturación en el departamento de contabilidad del Ingenio San Carlos.

Método Estadístico: Por medio de este método vamos a recopilar la información, la tabularemos y procederemos posteriormente a un análisis.

Métodos empíricos complementarios o técnicas de investigación

El procedimiento de nuestra investigación lo vamos a realizar por medio de una **encuesta** destinada a los proveedores del Ingenio San Carlos; así determinaremos sus puntos de vista, sus sugerencias, sus expectativas y necesidades.

CAPITULO IV

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE DATOS

4.1 Análisis de la situación actual

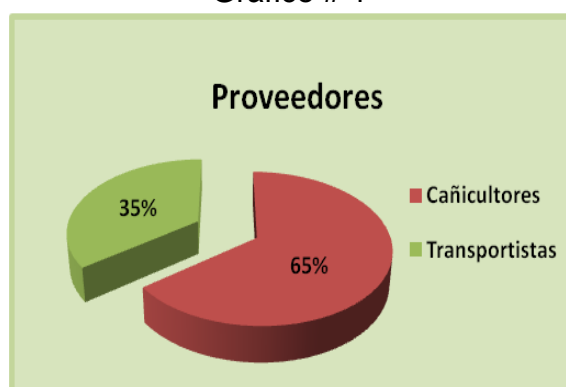
La encuesta dirigida a Proveedores de la Sociedad Agrícola e Industrial San Carlos dio como resultado la siguiente información.

1.- ¿Qué tipo de actividad comercial realiza Ud.?

Cuadro # 3

Alternativas	Frecuencia Relativa	Frecuencia Absoluta
Cañicultores	180	65%
Transportistas	98	35%
Universo	278	100%

Gráfico # 1



Análisis.- La actividad que realizan los proveedores del Ingenio San Carlos en su mayoría son Cañicultores (65%), mientras que el 35% restante corresponde a los Transportistas que cada temporada prestan sus servicios al Ingenio

Fuente: Datos del proceso de encuesta.

Autores: Flor Aquino y María Naula

2.- ¿Estaría Ud. de acuerdo con la implementación de un área de facturación en el departamento de contabilidad para el pago de transportistas y cañicultores del Ingenio San Carlos?

Cuadro # 4

Proveedores	Alternativas		Total	Frecuencia Absoluta		Total
	SI	NO		SI	NO	
Cañicultores	157	23	180	87%	13%	100%
Transportistas	72	26	98	73%	27%	100%
Total	229	49	278			

Gráfico # 2

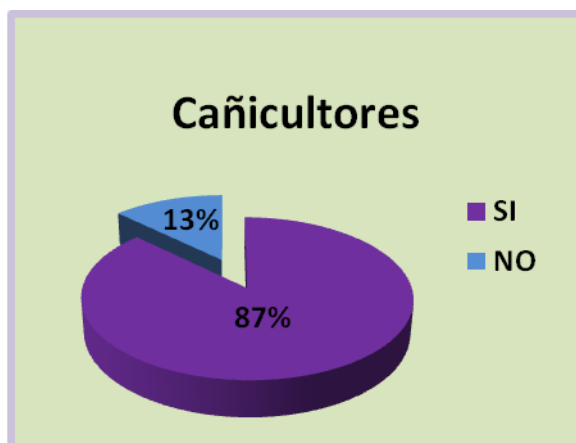
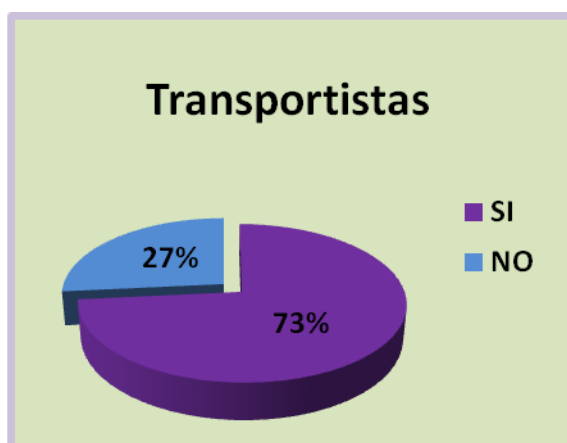


Gráfico # 3



Análisis.- Debido a las encuestas realizadas a los proveedores dio como resultado que el 87% de los Cañicultores dicen que sí y el 13% que no, mientras que el 73% de los Transportistas contestaron que si se encuentran de acuerdo y el 27% que no. Claro está que la implementación de esta área tiene amplia perspectiva de viabilidad.

Fuente: Datos del proceso de encuestación.

Autores: Flor Aquino y María Naula

3._ ¿Ha tenido retraso en el pago de sus facturas?

Cuadro # 5

Proveedores	Alternativas		Total	Frecuencia Absoluta		Total
	SI	NO		SI	NO	
Cañicultores	153	27	180	85%	15%	100%
Transportistas	87	11	98	89%	11%	100%
Total	240	38	278			

Gráfico # 4

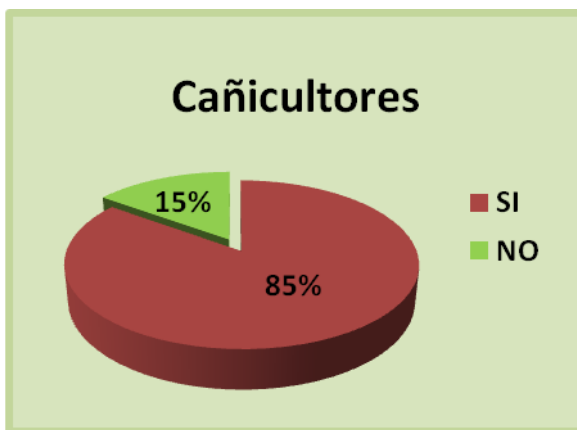
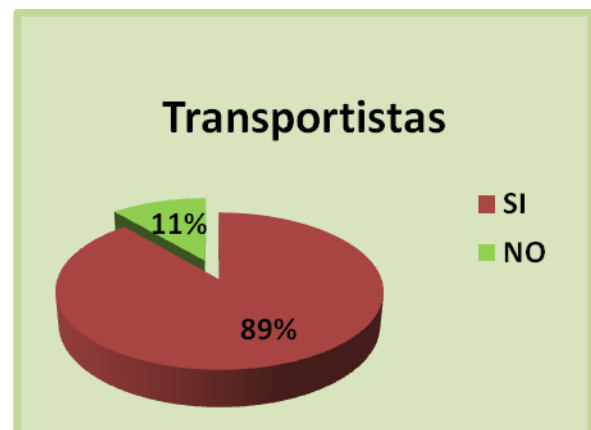


Gráfico # 5



Análisis.- Nuestras encuestas realizadas nos arrojan que el 85% de los Cañicultores nos comentan que han tenido retrasos en sus pagos de facturas y el 15% dicen que no, mientras que el 89% de los Transportistas dicen que sí y el 11% dicen que no, esta información es una evidencia clara de que se está incumpliendo con los pagos de los proveedores.

Fuente: Datos del proceso de encuesta.

Autores: Flor Aquino y María Naula

4.- ¿Conoce Ud. Como se procede en la forma de pago de sus facturas?

Cuadro # 6

Proveedores	Alternativas		Total	Frecuencia Absoluta		Total
	SI	NO		SI	NO	
Cañicultores	30	150	180	17%	83%	100%
Transportistas	38	60	98	39%	61%	100%
Total	68	210	278			

Gráfico # 6

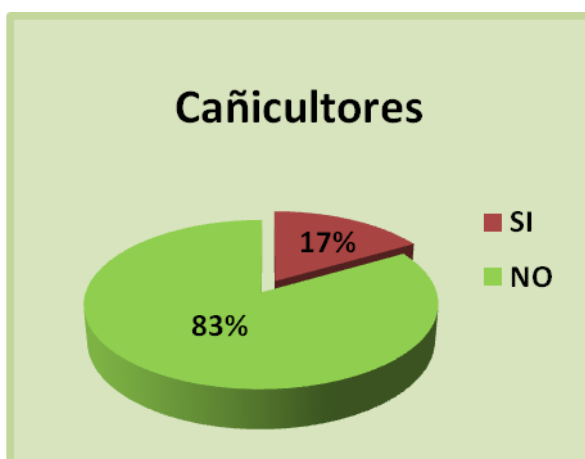
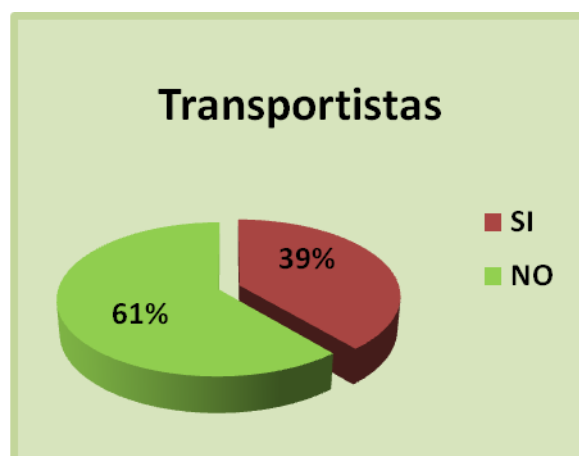


Gráfico # 7



Análisis.- El 83% de los Cañicultores no conocen en la forma de pago de sus facturas en cambio el 17% dicen que si, mientras que el 61% de los Transportistas dicen que no y un 39% que sí. Está claro que no existe comunicación en el proceso de entrega y pago del servicio que brindan los proveedores

Fuente: Datos del proceso de en cuestación.

Autores: Flor Aquino y María Naul

5.- ¿Está de acuerdo en la forma de pago que llevan actualmente?

Cuadro # 7

Proveedores	Alternativas		Total	Frecuencia Absoluta		Total
	SI	NO		SI	NO	
Cañicultores	38	142	180	21%	79%	100%
Transportistas	15	83	98	15%	85%	100%
Total	53	225	278			

Gráfico # 8

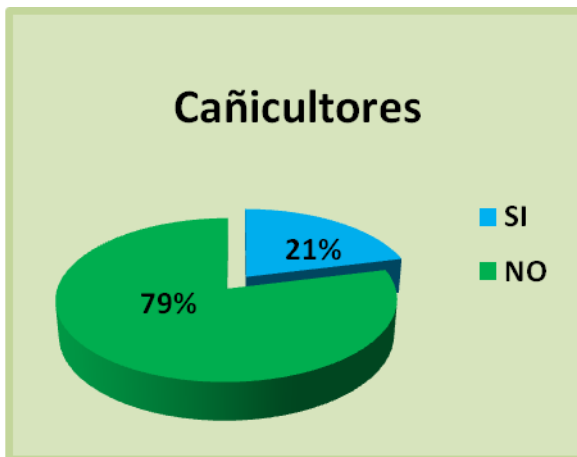
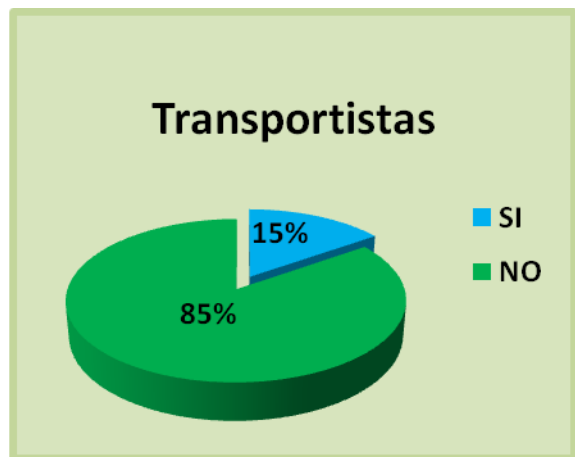


Gráfico # 9



Análisis.- Según manifestaciones realizadas a los Cañicultores nos dicen un 79% no están de acuerdo en la forma de pago que llevan actualmente y el 21% nos dicen que si, mientras que el 85% de los Transportistas dicen que no y lo restante que es el 15% que sí. Estos resultados nos refleja el grado de insatisfacción que tienen estos proveedores del Ingenio San Carlos, situación que debe cambiar para evitar la emigración de ellos a otras empresas, quedando el Ingenio desabastecido de la materia prima que necesitan para producir.

Fuente: Datos del proceso de en cuestación.

Autores: Flor Aquino y María Naula

6.- ¿Prestaría su servicio a una empresa que tenga menor tiempo en el pago de sus facturas?

Cuadro # 8

Proveedores	Alternativas		Total	Frecuencia Absoluta		Total
	SI	NO		SI	NO	
Cañicultores	162	18	180	90%	10%	100%
Transportistas	79	19	98	81%	19%	100%
Total	241	37	278			

Gráfico # 10

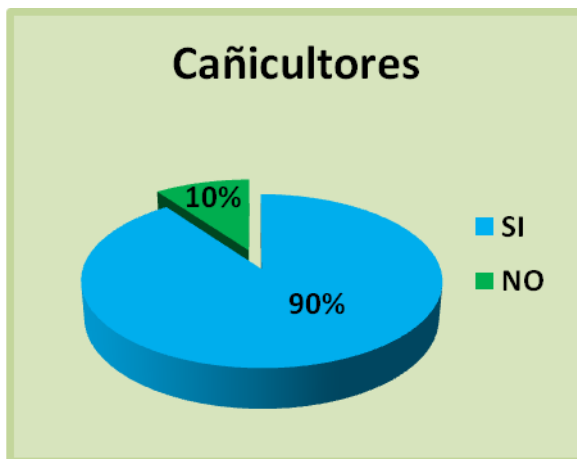
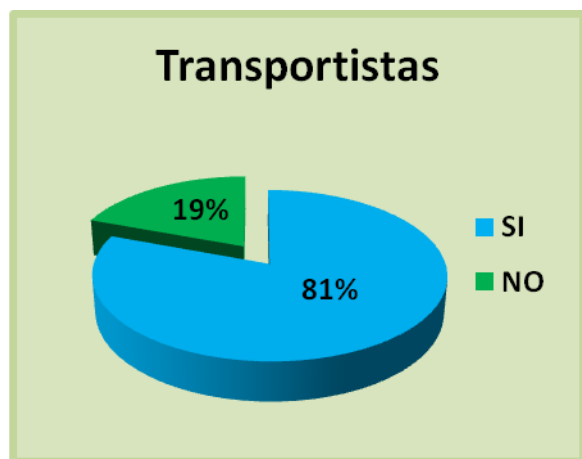


Gráfico # 11



Análisis

El 90% de los Cañicultores nos dicen que si prestarían sus servicios a otra Empresa que tengan un menor tiempo en el pago y un 10% dicen que no, mientras que un 81% de los Transportistas dicen que sí y el restante 19% que no. Esta información de suma relevancia ya que la empresa está en riesgo de perder gran parte de sus proveedores por el incumplimiento de los pagos.

Fuente: Datos del proceso de encuesta.

Autores: Flor Aquino y María Naula

7.- ¿Conoce Ud. Si en la Empresa que presta sus servicios tiene un registro de proveedores?

Cuadro # 9

Proveedores	Alternativas		Total	Frecuencia Absoluta		Total
	SI	NO		SI	NO	
Cañicultores	37	143	180	21%	79%	100%
Transportistas	12	86	98	12%	88%	100%
Total	49	229	278			

Gráfico # 12

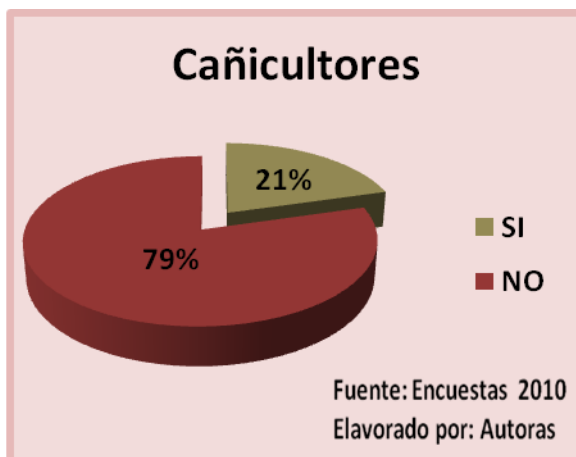
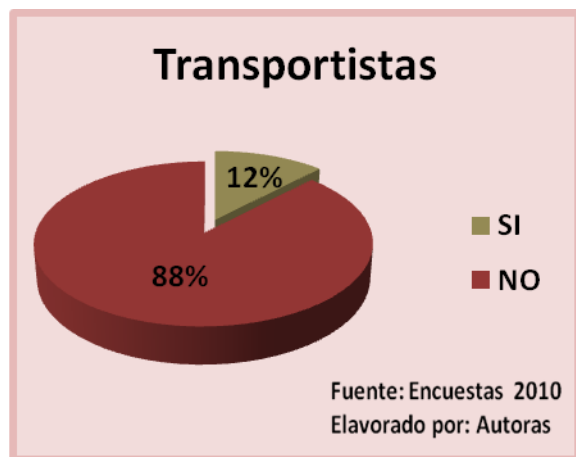


Gráfico # 13



Análisis

El 79% de los Cañicultores dicen que no conocen sobre si existe un debido registro de proveedores y el 21% dicen que si, mientras que el 88% de los Transportistas dicen igualmente que no conocen sobre ese asunto y lo restante dicen que si tienen cierto conocimiento por que alguien se lo ha comentado. Como se puede observar no existe comunicación entre la empresa y el proveedor, situación que debe cambiar ya que la comunicación es el mejor medio para las buenas relaciones.

Fuente: Datos del proceso de en cuestionación.

Autores: Flor Aquino y María Naula

8.- ¿Cree Ud. Que el incumplimiento de pago de sus facturas afectan su rentabilidad?

Cuadro # 10

Proveedores	Alternativas		Total	Frecuencia Absoluta		Total
	SI	NO		SI	NO	
Cañicultores	171	9	180	95%	5%	100%
Transportistas	89	9	98	91%	9%	100%
Total	260	18	278			

Gráfico # 14

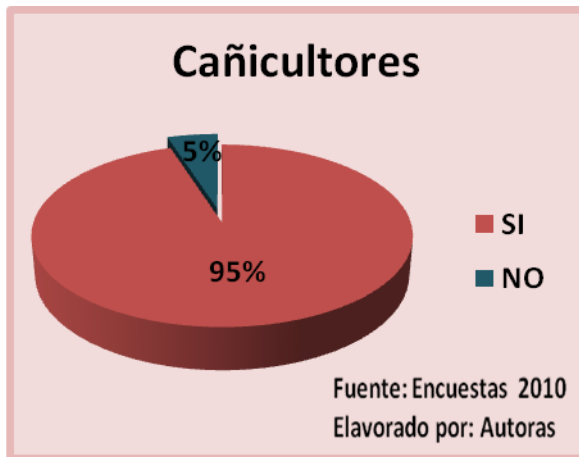
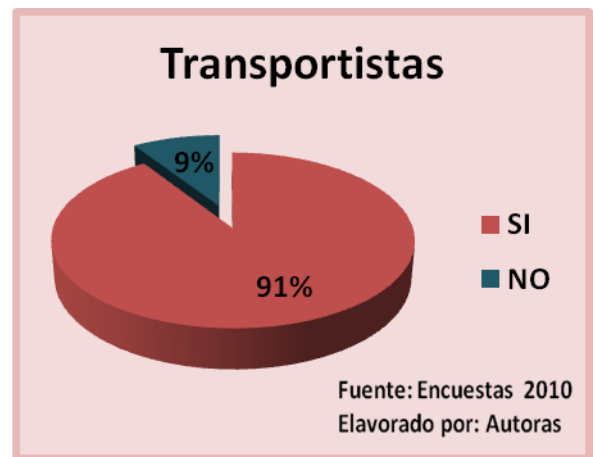


Gráfico # 15



Análisis

Con respecto a los incumplimientos de los pagos tanto como el 95% de los Cañicultores les afectan en su rentabilidad y el 5% en su minoría que no, mientras que el 91% de los Transportistas dicen que si les afecta y lo restante que es el 9% dicen que no. Es importante que la empresa busque una solución rápida para evitar la emigración de los proveedores, puesto que está afectando considerablemente a su rentabilidad, siendo este un factor relevante para que ellos se vayan a otra empresa a prestar sus servicios.

Fuente: Datos del proceso de encuesta.

Autores: Flor Aquino y María Naula

Conclusiones

Después de haber realizado el estudio de mercado a través de la encuesta realizada a un grupo de proveedores del Ingenio San Carlos, se comprobó información relevante sobre su situación laboral y el grado de satisfacción en el que se encuentran con el pago recibido por los servicios que prestan en esta empresa (Entrega de la materia prima; la caña). Los encuestados manifestaron que tienen tiempo trabajando para la empresa sin embargo, no se sienten a gusto ya que su trabajo no es pagado puntualmente, a pesar de que en los contratos se quedan establecidos las fechas de pago causando problemas tanto laboral como personal ya que ellos tienen obligaciones familiares que los obligan a buscar otros rumbos hacia empresas comprometidas a satisfacer su cartera de proveedores, cabe mencionar que el Ingenio, específicamente el departamento de contabilidad no tiene el control sobre el sistema de facturación que se emplea para con los proveedores debido a que ese trabajo lo realiza una tercerizadora, por ello, se corre el riesgo de que el Ingenio pueda quedarse desabastecido de la materia prima que necesita para poder cubrir su demanda tanto local como de sectores cercanos a su perímetro.

Recomendaciones

Para lograr un alto nivel de satisfacción entre cañicultores y transportistas resultaría beneficioso tanto para ellos como para la empresa, implementar un área de facturación dentro del departamento de contabilidad para que exista un mejor manejo de la información y por ende el pago puntual a los proveedores pues forman parte importante para la producción de la empresa ya que si emigran a otras empresas que se dediquen a la misma actividad que el Ingenio San Carlos se corre el riesgo de no satisfacer la demanda y provocar bajos rendimientos económicos que a la larga llevaría a la quiebra de la empresa. Cabe mencionar que el área debe constar con un sistema de facturación de última tecnología para poder canalizar la información de una manera eficiente y eficaz, logrando así la credibilidad y lealtad de los proveedores.

4.2 Análisis Comparativo, Evolución, Tendencia y Perspectivas.

Análisis comparativo.

- Con el actual sistema de facturación que emplea el Ingenio San Carlos a través de una tercerizadora ALEXACORP, los pagos que se realizan a los proveedores no están siendo cancelados en las fechas acordadas, lo cual está causando insatisfacción a estas personas ya que se ven afectados en su economía y sienten la necesidad de emigrar a otras empresas para prestar sus servicios. Esta situación no puede seguir dándose ya que la empresa debe implementar un sistema de facturación dentro del área de contabilidad para así tener un mayor control de los pagos a los proveedores buscando su permanencia en esta empresa para que el Ingenio pueda abastecerse en cada zafra satisfaciendo así su demanda.

Evolución

- A medida que los mercados las empresas sean estas grandes o pequeñas deben buscar los mejores medios para ser reconocidos empresarialmente en este mercado; es decir dejar atrás procesos rústicos que hacen que el trabajo no obtenga los resultados esperados, por ello es importante evolucionar causando cambios significativos y que esto se refleje en la satisfacción de quienes de una u otras maneras son parte de la empresa, para esto es importante contar con la más alta tecnología en este caso la implementación de un sistema de facturación en el área de contabilidad en el Ingenio San Carlos, la tecnología representa un aporte significativo para optimizar los procesos, sean estos administrativos, financieros, u operativos etc.

Tendencias y perspectivas

- Una de las formas más efectivas para tener un negocio rentable es el estar al tanto de las nuevas tendencias del mercado en lo concerniente a esta actividad comercial, por ello es importante que propietarios o administradores opten por actualizar sus procesos tecnológicos u otros aspectos relevantes para el avance empresarial de cualquier empresa, uno de los factores relevantes son la implementación de sistemas sofisticados

que aporten eficazmente la forma de trabajar, en este caso tomar el control en la cancelación a los proveedores del Ingenio San Carlos.

Claro está que una vez optado la implementación de esta área, se crearán varias perspectivas: como tener la certeza de contar con el mismo grupo de proveedores que las anteriores zafas, sin el temor de pensar que no se podrá contar con ellos. Además de tener la información correcta en todo momento, agilizando el trabajo en el departamento de contabilidad.

4.3 Resultados (en relación a los objetivos e hipótesis).

Tomando en cuenta los objetivos y la hipótesis asentada sobre la problemática planteada en el Ingenio San Carlos sobre la implementación del área de Facturación mejorando así la operatividad en la parte contable en especial en el área de facturación, donde se podrá determinar el tiempo de pago a los proveedores sin excusa de atraso de ninguna índole. Asegurando así la cartera de Proveedores para las siguientes zafas, mejorando la comunicación y trato a estas personas que forman parte importante en la productividad de la empresa.

4.4 Verificación de la Hipótesis.

Cuadro # 11

HIPOTESIS GENERAL	VERIFICACION
Que incidencia tendría la implementación de un área de facturación en el departamento de contabilidad del Ingenio San Carlos en la rotación de los proveedores con la entrega de la materia prima	Con la implementación de un área de facturación en el departamento de contabilidad del Ingenio San Carlos se evitaría la rotación de los proveedores con la entrega de la materia prima.
Hipótesis particular N.- 1 Existirá un bajo presupuesto en el Ingenio San Carlos para la implementación de un departamento de facturación	No existe un bajo nivel de presupuesto en el Ingenio San Carlos para la implementación de un área de facturación, lo que sucede es que existe despreocupación por parte de los administradores prefiriendo solicitar los servicios de un terciarizadora para que realice la facturación de los pagos.
Hipótesis particular N.- 2 Sería importante Realizar un estudio de mercado a través de la utilización de una herramienta investigativa para la obtención de información relevante sobre la implementación de un área de facturación.	Efectivamente se utilizo una herramienta investigativa donde se obtuvo información relevante que sirvio para constatar la factibilidad de la implementación en el área de facturación del departamento de contabilidad del Ingenio San Carlos.
Hipótesis particular N.- 3 Con la implementación de un área de facturación en el departamento de contabilidad la empresa obtendría beneficios significativos	Lógicamente la empresa si obtendrá beneficios significativos con la implementación de un área de facturación en el departamento de contabilidad, puesto que conservará en su totalidad la cartera de proveedores logrando así satisfacer su demanda.
Hipótesis particular N.- 4 El departamento de contabilidad del Ingenio San Carlos tendrá un impacto beneficioso con la implementación del área de facturación	El departamento de contabilidad sí obtendrá un impacto beneficioso puesto que tendrá un mayor control en los pagos a los proveedores, ya que ellos representan parte fundamental para la productividad de la empresa.

Fuente: Datos obtenidos de las hipótesis particulares.

Autores: Flor Aquino y María Naula

CAPITULO V

PROPUESTA

5.1 Tema.

“Implementación del Área de Facturación a Proveedores (transportistas y cañicultores) en el Departamento de Contabilidad del Ingenio San Carlos.

5.2 Justificación.

El ingenio San Carlos es una empresa privada, agroindustrial dedicada al cultivo de la caña de azúcar y a la producción de azúcar blanco y azúcar crudo. La empresa ofrece empleo aproximadamente a 4,000 trabajadores en labores operativas y administrativas, sin embargo a pesar de ser una empresa grande no cuenta con un área de facturación en el departamento de contabilidad sino que solicita los servicios de una tercerizadora para que se encargue de la facturación en lo concerniente a los pagos a los proveedores de la empresa. En vista de la inexistencia de esta área se realizó un estudio de mercado utilizando una herramienta investigativa como es la encuesta la cual fue dirigida a los proveedores del Ingenio San Carlos para obtener información relevante sobre cómo se sienten trabajando para esta empresa cuáles son sus necesidades expectativas o exigencias, la mayoría de los proveedores manifestaron que no se sienten a gusto ya que el pago de sus servicios no están siendo pagados en las fechas acordadas y lo que es más preocupante para el entidad es que no vacilan en emigrar a otras empresas donde se respete su periodo de pago y no se afecte su rentabilidad pues ellos tienen obligaciones personales las cuales los impulsa a tomar esa decisión (emigrar a trabajar a otras empresas), Por ello es importante que la empresa tome la decisión de implementar un área de facturación en el departamento de contabilidad donde puedan tener un mayor control en los pagos a los proveedores

y asegurar su permanencia en esta entidad y por supuesto de la materia prima que necesita proveerse para poder producir para satisfacer la demanda.

5.3 Fundamentación.

Dentro de la fundamentación detallaremos términos más utilizados en el proyecto de investigación en forma sintética. Estos términos ayudaran a una mejor comprensión de la propuesta; es decir familiarizándose con lo que se propone en el departamento de contabilidad Ingenio San Carlos, del Cantón Marcelino Maridueña provincia del Guayas.

La Factura.- Es un documento que el vendedor entrega al comprador y que acredita que ha realizado una compra o una prestación de un servicio por el importe reflejado en el mismo.

El Marketing Mix.- En función del diagnóstico de las variables no controlables y la anticipación estratégica referente a las posibles tendencias emergentes, nuestra labor se centrará en las variables controlables, también denominadas las 7 P del Marketing:

Marketing Comunicacional.- Dentro del Marketing Integrado le damos una relevancia superlativa al Marketing Comunicacional.

La importancia radica en la mezcla de las herramientas y técnicas de comunicaciones a utilizar, conforme cada mercado, producto/servicio y clientes foco.

Cañicultores.- personas que se dedican a la preparación del Proceso de campo Que son los siguientes.

Clima laboral.- es el lugar donde se ejecuta el trabajo a realizarse, este debe ser agradable, teniendo la predisposición de cada empleado para realizar su trabajo.

Control.- permite comparar lo alcanzado con lo planificado y evalúa los resultados. Para corregir o remediar si se encuentran errores.

Comunicación.- acto de dar o recibir mensaje o idea.

Estrategia.- nuevas acciones para mejorar la empresa.

Proveedores.- personas naturales o jurídicas es decir microempresas que a lo largo del tiempo han prestados sus servicios sean estos de tipo de consultorías o prestación de bienes, sirviendo de soporte para la ejecución y elaboración de algunas actividades, sean estos de tipo operacional o administrativo, puesto que sin sus aportes dichas organizaciones no sería las mismas, ocupando un lugar importantes dentro de una organización.

Organigrama.- cuadro que expresa en forma gráfica quienes son los integrantes que se encuentran al mando de una organización.

Transportistas.- propietarios de vehículos cuya actividad principal se concentra en trasportar materiales de todo tipo.

5.4 Objetivos

5.4.1 Objetivo general de la propuesta

Satisfacer las necesidades y expectativas por medio del cumplimiento en los pagos a los proveedores del Ingenio San Carlos a través de la implementación del área de facturación en el departamento de contabilidad para asegurar la permanencia de ellos en cada zafra.

5.4.2 Específicos.

- Identificar sus necesidades y expectativas
- Determinar específicamente la fecha de los pagos para que no exista incumplimiento.
- Implementar un área de facturación en el departamento de contabilidad.
- Asegurar la presencia de los proveedores para cada zafra

5.5 Ubicación



Este Ingenio se encuentra ubicado en la provincia del Guayas, Cantón Marcelino Maridueña República del Ecuador y es propiedad de la Sociedad Agrícola e Industrial San Carlos S.A.

Para poder llegar a la empresa se debe tomar las siguientes cooperativas; Citim y las Marcelino Maridueña.

5.6 Factibilidad

Para poder medir la factibilidad de la propuesta se realizó un estudio de mercado a través de un instrumento investigativo como la encuesta, esta estrategia fue de gran aporte para obtener información importante sobre constatar la viabilidad del estudio, además se confirmó que existe una necesidad la misma que la empresa puede satisfacer a través de la implementación de su propia área de facturación en el departamento de contabilidad del Ingenio San Carlos, para así dejar de prestar los servicios de la tercerizadora ALEXCORP que en la actualidad se encarga de la facturación de los pagos a los proveedores, los cuales no son cancelados en el tiempo y fecha estipulados.

Con esta implementación la empresa podrá contar constantemente con la información sobre los proveedores y realizar sus procesos contables sin ninguna dificultad, realizando los pagos puntuales que al final es lo que les interesa a cañicultores y transportistas, logrando contar con sus servicios en cada zafra, sin tener el riesgo de que emigren a otras empresas y que el ingenio quede desabastecido sino al contrario contar con la materia prima necesaria para satisfacer la demanda.

5.7 Descripción de la propuesta.

La propuesta consiste en implementar un área de Facturación en el departamento de contabilidad de Ingenio San Carlos ya que este no cuenta con esta área y presta los servicios a una tercerizadora la misma que está causando problemas, ya que no está incumpliendo con las fechas de pago a los proveedores, por ello, a continuación se desarrollara toda la propuesta.

Área de Facturación

Misión

Realizar puntualmente los pagos a los proveedores según las fechas acordadas, cumpliendo con las obligaciones de una forma eficiente y eficaz que optimice las relaciones entre la empresa y proveedores.

Visión

Mantener los pagos a través de un sistema informático avanzado, donde el dinero sea depositado directamente en las cuentas de los proveedores, demostrando así la seriedad y compromiso con la empresa.

Objetivos del Área de Facturación

Objetivo General

Realizar oportunamente la cancelación a los proveedores por sus servicios a través de la implementación del Área de Facturación en el departamento de contabilidad, logrando así su confianza y lealtad.

Objetivos específicos.

- ✓ Agilizar los procesos de pagos.

- ✓ Contar con la información de los proveedores en el momento que se lo requiera para cualquier gestión, sea esta solicitada por la empresa o por ellos.

- ✓ Satisfacer sus necesidades y exigencias acorde al trabajo que realizan para la empresa.
- ✓ Contar con un sistema de facturación para facilitar puntualmente el proceso de pago..

Metas.

Cercanía con nuestros proveedores: servir a nuestros proveedores y aprender de ellos para optimizar las relaciones humanas.

Dirección efectiva: Impulsar la responsabilidad de cada empleado y encaminaremos hacia nuestras metas.

Calidad total: ofrecer calidad en nuestro servicio, y mantenerlo será nuestra meta principal.

Empleados comprometidos con el área: Queremos empleados motivados y comprometidos con su trabajo. Cada empleado será responsable del capital humano y de la conservación de nuestros proveedores.

Comunicación organizacional del área: Nos comunicaremos unos con otros libremente y con respeto.

Creatividad e innovación: Trabajaremos en un entorno en donde las ideas y el desarrollo fluyan, e impulsar la creatividad de nuestros empleados.

Cultura organizacional: Respetaremos la cultura de otros países, así como a las personas y sus valores.

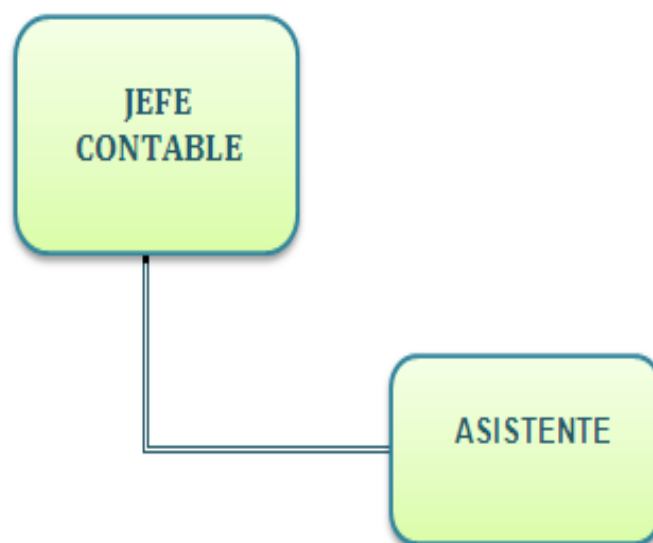
Personal.

Requerimientos del personal El personal que se necesitara una vez implantado el Área de facturación deben ser totalmente idóneo para el cargo que van a desempeñar para el buen desarrollo del trabajo a efectuarse.

- Jefe contable
- Asistente

Organigrama estructural

Gráfico # 16



Fuente: Organigrama estructural del área de facturación.

Autores: Flor Aquino y María Naula

Función del Cargo:

“JEFE CONTABLE”

Función Básica

Facturar y realizar los pagos a los proveedores en las fechas indicadas, además de contar con la información en el instante que se la necesite.

Funciones Específicas

- Realiza cronograma de pagos.
- Realiza reporte de pago al departamento de contabilidad..
- Factura los pagos según el peso y kilometraje que proveen los cañicultores y transportistas.

Perfil del cargo

Edad: 25 a 30 años

Sexo: Indistinto

Estado Civil: Indistinto

Competencias Conductuales

- Calidad del trabajo (GRADO B)
- Dinamismo- Energía (GRADO A)
- Autocontrol (GRADO B)
- Credibilidad técnica (GRADO A)
- Confianza en sí mismo (GRADO A)

Competencias Técnicas

Educación: Estudios Superiores de CPA (Cursando cuarto año en adelante).

Experiencia: 1 año

Capacitación mínima requerida

Cursos generales:

Word

Excel

Power Point

Cursos de Especialización:

Sistemas de facturación.

Contabilidad Financiera.

Entrenamiento en el puesto:

De 15 días para conocer el puesto, estructura y organización de la Empresa.

Conocimiento de Idiomas:

Ingles medio.

Ambiente de Trabajo

Área compartida y acondicionada.

Riesgo de enfermedades profesionales

Mínimo riesgo de enfermedades gastrointestinales.

Especificaciones.

Organización de su trabajo diario.

Tipo de Supervisión recibida

Directa pero frecuente con el jefe del departamento de contabilidad.

Relaciones Interpersonales Internas

Con departamentos de contabilidad para recibir órdenes asignadas por el jefe del depto. de contable.

Con los demás Departamentos para recibir sus requerimientos.

Relaciones Interpersonales Externas

Proveedores

Situación típica

Contactos con asistente del Área de facturación.

Procesos en los que interviene.

Pago por servicios

Manual de Funciones.

Función del Cargo:

“JEFE CONTABLE”

Función Básica

Colaborar y cumplir con las funciones delegadas por el jefe de área, para un mejor desarrollo del área.

Funciones Específicas

- Custodiar los documentos internos del área.
- Mantener constante comunicación con el jefe y departamento de contabilidad.
- Coordinar visitas con los proveedores para la obtención de mercaderías y materia prima.
- Coordinar con Dpto. de Contabilidad para realizar pago a Proveedores.
- Realizar comunicaciones internas de los distintos departamentos.

Perfil del cargo

Edad: 23 a 30 años

Sexo: Indistinto

Estado Civil: Indistinto

Competencias Conductuales

- | | |
|---|-----------|
| - Calidad del trabajo | (GRADO B) |
| - Habilidad analítica | (GRADO B) |
| - Conocimiento de la industria y el mercado | (GRADO A) |
| - Aprendizaje continuo | (GRADO B) |
| - Trabajo en equipo | (GRADO A) |

Competencias Técnicas

Educación: Estudios Superiores de Adm. de Empresas o carreras a fines.
(Cursando Tercer año en adelante).

Experiencia: 1 año en cargos similares.

Capacitación mínima requerida

Cursos generales:

Word

Excel

Power Point

Project

Cursos de Especialización:

- Ética y comportamiento humano
- Calidad en atención y Servicio al Cliente
- Técnicas de archivo

Entrenamiento en el puesto:

De 15 días para conocer el mercado, estructura y organización de la Empresa.

Conocimiento de Idiomas:

Ambiente de Trabajo

Oficina compartida y acondicionada.

Riesgo de enfermedades profesionales

Mínimo riesgo de enfermedades gastrointestinales.

Especificaciones

- Organización de su trabajo diario.
- Realización de Pago a Proveedores

Tipo de Supervisión recibida

Directa pero frecuente de Gerente.

Relaciones Interpersonales Internas

Departamento de Contabilidad

Relaciones Interpersonales Externas

- Proveedores

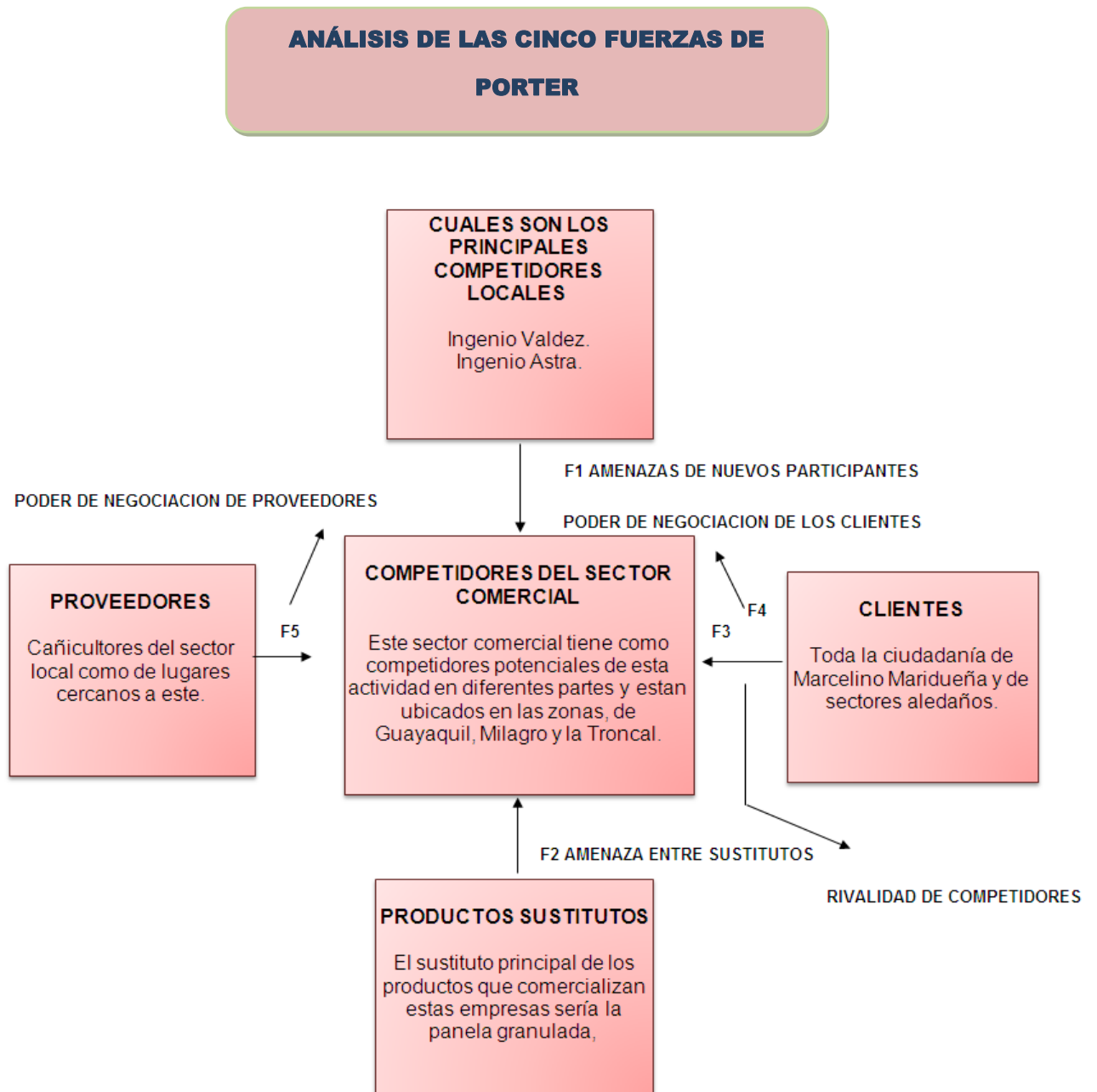
Situación típica

- Dar solución a problemas operativos y administrativos del área..
- Contactos con Proveedores
- .

Procesos en los que interviene.

- Pago de Proveedores.
- Revisa informe de Pago a proveedores.

Grafico # 17



Fuente: Análisis de las cinco fuerzas de Porter aplicado al proyecto.

Autores: Flor Aquino y María Naula

ANÁLISIS FODA DEL ÁREA DE FACTURACIÓN

Fortalezas

- ✓ Calidad y garantía en nuestro trabajo.
- ✓ Personal calificado.
- ✓ Tecnología de punta.

Debilidades

- ✓ Ausencia de espacio físico
- ✓ Falta de comunicación.
- ✓ Ineficiencia en los mantenimientos de los sistemas tecnológicos.

Oportunidades

- ✓ Delimitación del área de facturación.
- ✓ Aprobación de las personas idóneas para la implementación de esta área.
- ✓ Política de estado en eliminación de terciarizadoras en el país.

Amenazas

- ✓ Falta de modernización tecnológica.
- ✓ Políticas de estado económicas.
- ✓ Desastres naturales

Matriz Foda

Cuadro # 12

FACTORES INTERNOS FACTORES EXTERNOS	FORTALEZAS	DEBILIDADES
	Calidad y garantía en nuestro trabajo	Ausencia de espacio físico
	Personal calificado	Falta de comunicación
	Tecnología de punta	Ineficiencia en los mantenimientos de los sistemas tecnológicos
OPORTUNIDADES	FO	DO
Delimitación del área de facturación.	El contar con un personal capacitado para realizar el trabajo de la facturación es uno de los factores para que los administradores del Ingenio San Carlos opten por la implementación del Área de facturación	La ausencia de espacio físico ya no es excusa para la implementación del área pues ya se ha delimitado el sitio, lo que augura mayor control en los pagos a los proveedores su confianza y lealtad.
Aprobación de las personas idóneas para la Implementación de esta área.		
Política de estado en eliminación de tercerizadora en el país.		
AMENAZAS	FA	DA
Falta de modernización tecnológica.	Nuestra calidad y garantía por nuestro trabajo debe prebalecer ante las políticas de estado ante la competencia	La eficiencia en el mantenimiento de los sistemas se da por la contratación de personas no capacitadas, lo cual debe ser corregido ya que la falta de modernización puede complementarse para no cumplir óptimamente con el trabajo
Política de estado económicas.		
Desastres naturales.		

Fuente: Análisis de la Matriz Foda.

Autores: Flor Aquino y María Naula

Marketing MIX

Productos y/o servicios: El servicio que se da en el área de facturación constara con las siguientes características:

- Rapidez, eficiencia y eficacia.
- Cumplimiento en los pagos
- Capacitación constante.

Todos estos puntos nos harán que los proveedores sean leales a la empresa.

Plaza: El área de facturación será implantada en el departamento de contabilidad del Ingenio San Carlos del Cantón Marcelino Maridueña.

Prospección: Se ha realizado una estrategia de mercado para definir a un grupo objetivo con la finalidad de identificar a los potenciales proveedores sus necesidades y exigencias en lo referente al trabajo que realizan para la empresa.

Promoción: Por la eficiencia en el trabajo que realizan los proveedores y su constante presentación en cada zafra se les concederán los pagos en forma inmediata según sus necesidades independientemente del cronograma que establece el área.

Precio: Los precios fijados para el servicio se los establecerán en base al peso y kilometraje que presentan los cañicultores y transportistas.

Inversión para la implementación del Área de Facturación en el Departamento de Contabilidad.

Cuadro # 13

INVERSIÓN EN ACTIVOS FIJOS			
DESCRIPCION	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
EQUIPO DE OFICINA			-
Teléfono	1	150,00	150,00
Fax	1	120,00	120,00
Acondicionador de aire	1	650,00	650,00
TOTAL DE EQUIPO DE OFICINA			920,00
EQUIPOS DE COMPUTACION			
Computadora de escritorio	2	700,54	1.401,08
Impresora - escáner - fax	1	120,04	120,04
Sistema de facturación	1	300,00	300,00
TOTAL DE EQUIPO DE COMPUTACION			1.521,12
MUEBLES Y ENSERES			
Escritorio	2	60,00	120,00
Sillas de oficina	6	15,00	90,00
Sofa	1	89,32	89,32
Dispensador de agua	1	72,00	72,00
Archivadores	1	120,00	120,00
TOTAL DE MUEBLES Y ENSERES			491,32
TOTAL ACTIVOS FIJOS			<u>2932,44</u>

Fuente: Inversión de activos fijos.

Autores: Flor Aquino y María Naula

Depreciación

Cuadro # 14

DEPRECIACION DE LOS ACTIVOS FIJOS				
DESCRIPCION	VALOR DE ACTIVO	% DE DEP	DEPRECIACION MENSUAL	DEPRECIACION ANUAL
MUEBLES Y ENSERES	491,32	10%	4,09	49,13
EQUIPO DE COMPUTACION	1.521,12	33%	41,83	501,97
EQUIPO DE OFICINA	920,00	10%	7,67	92,00
TOTAL	2.932,44		53,59	643,10

Fuente: Depreciación.

Autores: Flor Aquino y María Naula

Cuadro # 15

GASTOS DE FUNCIONAMIENTO				
Detalle	Cantidad	Valor Unitario	Total Mensual	Veces pagados
SUMINISTROS DE OFICINA				
PAPELERAS	2	5,00	10,00	1
GRAPADORAS	2	5,00	10,00	1
PERFORADORAS	2	5,00	10,00	1
PLUMAS	5	0,30	1,50	1
LAPICES	5	0,25	1,25	1
CARPETAS	500	0,25	125,00	3
SACAGRAPAS	1	2,00	2,00	1
CAJAS DE GRAPAS	2	1,50	3,00	1
SELLOS	3	1,00	3,00	1
BORRADORES	3	0,50	1,50	1
MARCADORES	6	0,60	3,60	1
BORRADORES LIQUIDOS	4	1,00	4,00	1
REGLAS	3	0,30	0,90	1
TIJERAS	2	1,00	2,00	1
REMAS DE HOJAS	2	4,50	9,00	6
TOTAL SUMINISTROS DE OFICINA		28,20	186,75	

OTROS GASTOS				
DEP MUEBLES Y ENSERES			4,09	
DEP. EQUIPO DE COMPUTACION			41,83	
DEP. EQUIPO DE OFICINA			18,50	
TOTAL DE OTROS GASTOS			64,43	
PUBLICIDAD				
OFICIOS ENVIADOS A LOS PROVEEDORES	1			
COMUNICACIÓN VÍA TELEFONICA	1			
TOTAL PUBLICIDAD				
SERVICIOS BASICOS				
LUZ	1	10,00	10,00	12
AGUA	1	4,00	4,00	12
TELEFONO	1	70,00	70,00	12
TOTAL SERVICIOS BASICOS		84,00	84,00	
TOTAL GASTOS GENERALES		112,20	335,18	-

Fuente: Gastos de funcionamiento.
Autores: Flor Aquino y María Naula

Sueldos y Beneficios sociales

Cuadro # 16

NÓMINA AÑO 1								
PERSONAL	BASICO	13RO	14TO	VAC.	Aportes IESS - SOLCA	FDO.RESEV.	REM.	R-ANUAL
JEFE ADM. FINANC.	400,00	33,33	20,00	16,67	49,40		519,40	3.635,80
ASISTENTE	380,00	31,67	20,00	15,83	46,93		494,43	3.461,01
TOTAL	780,00						1.013,83	7.096,81

NÓMINA AÑO 2								
PERSONAL	BASICO	13RO	14TO	VAC	aportes IESS - SOLCA	FDO.RESEV.	REM	R-ANUAL
JEFE ADM. FINANC.	412,00	34,33	20,00	17,17	50,88	34,32	568,70	6.824,42
ASISTENTE	391,40	32,62	20,00	16,31	48,34	32,60	541,27	6.495,20
TOTAL	803,40						1.109,97	13.319,62

NÓMINA AÑO 3								
PERSONAL	BASICO	13RO	14TO	VAC	Aportes IESS - SOLCA	FDO.RESEV.	REM	R-ANUAL
JEFE ADM. FINANC.	424,36	35,36	20,00	17,68	52,41	35,35	585,16	7.021,95
ASISTENTE	403,14	33,60	20,00	16,80	49,79	33,58	556,90	6.682,85
TOTAL	827,50						1.142,07	13.704,81

NÓMINA AÑO 4								
PERSONAL	BASICO	13RO	14TO	VAC	Aportes IESS - SOLCA	FDO.RESEV.	REM	R-ANUAL
JEFE ADM. FINANC.	437,09	36,42	20,00	18,21	53,98	36,41	602,12	7.225,41
ASISTENTE	415,24	34,60	20,00	17,30	51,28	34,59	573,01	6.876,14
TOTAL	852,33						1.175,13	14.101,55

NÓMINA AÑO 5								
PERSONAL	BASICO	13RO	14TO	VAC	Aportes IESS - SOLCA	FDO.RESE V.	REM	R-ANUAL
JEFE ADM. FINANC.	450,20	37,52	20,00	18,76	55,60	37,50	619,58	7.434,97
ASISTENTE	427,69	35,64	20,00	17,82	52,82	35,63	589,60	7.075,22
TOTAL	877,90						1.209,18	14.510,20

Fuente: Sueldos y Salarios.

Autores: Flor Aquino y María Naula

Cuadro # 17

DETALLE DE GASTOS													
GASTOS ADMINISTRATIVOS		JUNIO	JULIO	AGOST.	SEPT.	OCT,	NOV.	DIC	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
1	JEFE CONTABLE	519,40	519,40	519,40	519,40	519,40	519,40	519,40	3.635,80	6824,42	7021,95	7225,41	7434,97
1	ASISTENTE	494,43	494,43	494,43	494,43	494,43	494,43	494,43	3.461,01	6495,20	6682,85	6876,14	7075,22
	TOTAL GASTOS ADM	1.013,83	1.013,83	1.013,83	1.013,83	1.013,83	1.013,83	1.013,83	7.096,81	13319,62	13704,81	14101,55	14510,20

Fuente: Sueldos del personal del área e facturación.

Autores: Flor Aquino y María Naula

Cuadro # 18

GASTOS DE GENERALES		JUNIO	JULIO	AGOST	SEPT	OCT	NOV	DIC	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
	SUMINISTROS												
2	3,50 PAPELERAS	7,00							7,00		0,00	0,00	0,00
2	5,00 GRAPADORAS	10,00							10,00		0,00	0,00	0,00
1	4,50 PERFORADORAS	4,50							4,50		0,00	0,00	0,00
5	0,25 PLUMAS	1,25							1,25	1,55	1,59	1,64	1,69
5	0,30 LAPICES	1,50			1,50			1,50	4,50	1,85	1,91	1,97	2,03
600	0,25 CARPETAS	150,00							150,00	0,26	0,27	0,27	0,28
2	3,00 SACAGRAPAS	6,00							6,00	3,09	3,18	3,28	3,38
2	6,00 CAJAS DE GRAPAS	12,00			12,00			12,00	36,00	37,08	38,19	39,34	40,52
3	6,00 SELLOS	18,00							18,00	6,18	6,37	6,56	6,75
2	0,50 BORRADORES	1,00					1,00		2,00	2,06	2,12	2,19	2,25
6	1,25 MARCADORES	7,50			7,50			7,50	22,50	5,15	5,30	5,46	5,63
4	1,80 BORRADORES LIQUIDOS	7,20	-	-	-	-	-	7,20	14,40	5,56	5,73	5,90	6,08
2	0,30 REGLAS	0,60	0,60		-	-	0,60		1,80	0,93	0,95	0,98	1,01
2	1,25 TIJERAS	2,50	-	-	-	-	-	-	2,50	1,29	1,33	1,37	1,41

		SERVICIOS BASICOS	-	-	-	-	-	-	-	-	0,00	0,00	0,00	0,00
1	50,00	LUZ	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	350,00	618,00	636,54	655,64	675,31
1	20,00	AGUA	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	140,00	247,20	254,62	262,25	270,12
1	100,00	TELEFONO	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	700,00	1236,00	1273,08	1311,27	1350,61
		DEP MUEBLES Y ENSERES	7,02	7,02	7,02	7,02	7,02	7,02	7,02	49,13	49,13	49,13	49,13	49,13
		DEP. EQUIPO DE COMP	71,71	71,71	71,71	71,71	71,71	71,71	71,71	501,97	501,97	501,97		
		DEP. EQUIPO DE OFICINA	13,14	13,14	13,14	13,14	13,14	13,14	13,14	92,00	92,00	92,00	92,00	92,00
		TOTAL GASTOS GENERALES	490,92	262,47	261,87	282,87	261,87	263,47	290,07	2.113,55	2.809,29	2.874,28	2.439,25	2.508,19
TOTAL DE COSTOS INDIRECTOS			1.504,75	1.276,30	1.275,70	1.296,70	1.275,70	1.277,30	1.303,90	9.210,36	16.128,91	16.579,09	16.540,80	17.018,39

MENSUAL									AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
GASTOS PARA EL FLUJO CAJA	1.412,88	1.184,43	1.183,83	1.204,83	1.183,83	1.185,43	1.212,03	8.567,26	15.485,81	15.935,98	16.399,66	16.877,25
GASTOS GENERALES	399,05	170,60	170,00	191,00	170,00	171,60	198,20	1.470,45	2.166,19	2.231,18	2.298,11	2.367,06
DEPRECIACION	91,87	91,87	91,87	91,87	91,87	91,87	91,87	643,10	643,10	643,10	141,13	141,13

Fuente: Detalle de gastos administrativos.

Autores: Flor Aquino y María Naula

Cuadro # 19

COSTO DE VENTAS													
										3%			
DETALLE	COSTO SERVICIO	JUNIO	JULIO	AGOST	SEPT	OCT	NOV	DIC	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Mantenimiento del sistema y equipo de	60,00	60,00		-	60,00		-	60,00	180,00	247,20	254,62	262,25	270,12
TOTAL	60,00	60,00			60,00				180,00	247,20	254,62	262,25	270,12

Fuente: Costo directo.

Autores: Flor Aquino y María Naula

Cuadro # 20

PRESUPUESTO DE INGRESOS																
				ZAFRA												
	INGRESOS POR RETENCIÓN DEL 1% A PROVEEDORES	trabajo entregado	TOTAL	0,06%	JUN	JUL	AGST	SEPT	OCT	NOV	DIC	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
220	Cañicultores mayoristas	20.000,00	4.400.000,00	2552	2.552,00	2.552,00	2.552,00	2.552,00	2.552,00	2.552,00	2.552,00	17.864,00	18.757,20	19.695,06	20.679,81	21.713,80
105	Cañicultores minoristas	3.000,00	315.000,00	182,7	182,70	182,70	182,70	182,70	182,70	182,70	182,70	1.278,90	1.342,85	1.409,99	1.480,49	1.554,51
35	Transportistas mayor kilometraje y carga	500,00	17.500,00	10,15	10,15	10,15	10,15	10,15	10,15	10,15	10,15	71,05	74,60	78,33	82,25	86,36
95	Transportistas menor kilometraje carga	320,00	30.400,00	17,632	17,63	17,63	17,63	17,63	17,63	17,63	17,63	123,42	129,60	136,07	142,88	150,02
	TOTAL DE INGRESOS	23820,00	4762900,00	2762,5	2.762,48	2.762,48	2.762,48	2.762,48	2.762,48	2.762,48	2.762,48	19.337,37	20.304,24	21.319,45	22.385,43	23.504,70

Fuente: Presupuesto de ingresos

Autores: Flor Aquino y María Naula

Cuadro # 21

INVERSION DEL PROYECTO (DPTO FINANCIERO)	
MUEBLES Y ENSERES	491,32
EQUIPO DE COMPUTACION	1.521,12
EQUIPO DE OFICINA	920,00
GASTOS	1.412,88
COSTO INDIRECTO	60,00
TOTAL DE LA INVERSION	4.405,32

Fuente: Inversión inicial

Autores: Flor Aquino y María Naula

Cuadro # 22

FINANCIACION DEL PROYECTO		
INVERSION TOTAL		4.405,32
Aporte Propio	100%	4.405,32
		4.405,32

Cuadro # 23

ESTADO DE RESULTADO													
	JUN.	JUL.	AGO.	SEPT.	OCT.	NOV.	DIC.	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	TOTAL
INGRESOS	2.762,48	2.762,48	2.762,48	2.762,48	2.762,48	2.762,48	2.762,48	19.337,37	20.304,24	21.319,45	22.385,43	23.504,70	125.608,40
COSTO DE VENTAS	60,00	-	-	60,00	-	-	60,00	180,00	247,20	254,62	262,25	270,12	1.461,39
UTILIDAD BRUTA	2.702,48	2.762,48	2.762,48	2.702,48	2.762,48	2.762,48	2.702,48	19.157,37	20.057,04	21.064,84	22.123,17	23.234,58	124.147,01
COSTOS INDIRECTOS	1.504,75	1.276,30	1.275,70	1.296,70	1.275,70	1.277,30	1.303,90	9.210,36	16.128,91	16.579,09	16.540,80	17.018,39	91.606,45
UTILIDAD OPERACIONAL	1.197,73	1.486,18	1.486,78	1.405,78	1.486,78	1.485,18	1.398,58	9.947,01	3.928,13	4.485,75	5.582,38	6.216,19	32.540,55
GASTOS FINANCIEROS													
UTILIDAD ANTES PART. IMP	1.197,73	1.486,18	1.486,78	1.405,78	1.486,78	1.485,18	1.398,58	9.947,01	3.928,13	4.485,75	5.582,38	6.216,19	46.005,12
PARTICIPACION EMPLEADOS	213,15	213,15	213,15	213,15	213,15	213,15	213,15	1.492,05	589,22	672,86	837,36	932,43	5.113,14
UTILIDAD ANTES DE IMPTO	984,58	1.273,03	1.273,63	1.192,63	1.273,63	1.272,03	1.185,43	8.454,96	3.338,91	3.812,89	4.745,02	5.283,76	40.646,47
IMPUESTO RENTA	301,96	301,96	301,96	301,96	301,96	301,96	301,96	2.113,74	834,73	953,22	1.186,26	1.320,94	16.676,86
UTILIDAD NETA	682,62	971,07	971,67	890,67	971,67	970,07	883,47	6.341,22	2.504,18	2.859,67	3.558,77	3.962,82	29.328,26

Fuente: Estado de resultado

Autores: Flor Aquino y María Naula

Cuadro # 24

FLUJO DE CAJA PROYECTADO							
	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	TOTAL
INGRESOS OPERATIVOS							
VENTAS	-	19.337,37	20.304,24	21.319,45	22.385,43	23.504,70	106.851,20
TOTAL INGRESOS OPERATIVOS		19.337,37	20.304,24	21.319,45	22.385,43	23.504,70	106.851,20
EGRESOS OPERATIVOS							
INVERSION INICIAL	4.405,32	-	-	-	-	-	-
GASTOS ADMINISTRATIVOS		6.082,98	13.319,62	13.704,81	14.101,55	14.510,20	61.719,15
GASTOS GENERALES	-	1.071,40	2.166,19	2.231,18	2.298,11	2.367,06	10.133,94
COSTO DE VENTA		120,00	247,20	254,62	262,25	270,12	1.154,19
PAGO PARTICIP. EMPLEADOS	-	-	1.492,05	589,22	672,86	837,36	932,43
PAGO DEL IMPUESTO A LA RENTA	-	-	2.113,74	834,73	953,22	1.186,26	1.320,94
TOTAL DE EGRESOS OPERATIVOS	4.405,32	7.274,38	19.338,80	17.614,55	18.288,00	19.170,99	75.260,66
FLUJO OPERATIVO	-4.405,32	12.062,99	965,44	3.704,91	4.097,42	4.333,71	25.164,48
INGRESOS NO OPERATIVOS	-	-	-	-	-	-	-
PRESTAMO BANCARIO		-	-	-	-	-	-
TOTAL ING. NO OPERATIVOS	-	-	-	-	-	-	-
EGRESOS NO OPERATIVOS							
INVERSIONES							
PAGO DE INTERESES	-	-	-	-	-	-	-
TOTAL EGRESOS NO OPERATIVOS	-	-	-	-	-	-	-
FLUJO NETO NO OPERATIVO	-	-	-	-	-	-	-
FLUJO NETO	-4.405,32	12.062,99	965,44	3.704,91	4.097,42	4.333,71	25.164,48
FLUJO ACUMULADO	-	12.062,99	13.028,43	16.733,34	20.830,76	25.164,48	87.820,01

Fuente: Flujo operativo

Autores: Flor Aquino y María Naula

Cuadro # 25

BALANCE GENERAL					
CUENTAS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ACTIVO CORRIENTE					
CAJA -BANCOS	12.062,99	13.028,43	16.733,34	20.830,76	25.164,48
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	12.062,99	13.028,43	16.733,34	20.830,76	25.164,48
ACTIVOS FIJOS					
DEPRECIAC. ACUMULADA	643,10	1.286,20	1.929,30	2.070,44	2.211,57
TOTAL DE ACTIVO FIJO	2.289,34	1.646,24	1.003,14	862,00	720,87
TOTAL DE ACTIVOS	14.352,33	14.674,67	17.736,48	21.692,77	25.885,35
PASIVO					
CORRIENTE					
PARTICIPACION EMPL. POR PAGAR	1.492,05	589,22	672,86	837,36	932,43
IMPUESTO A LA RENTA POR PAGAR	2.113,74	834,73	953,22	1.186,26	1.320,94
TOTAL PASIVO	3.605,79	1.423,95	1.626,09	2.023,61	2.253,37
PATRIMONIO					
APORTE CAPITAL	4.405,32	4.405,32	4.405,32	4.405,32	4.405,32
UTILIDAD DEL EJERCICIO	6.341,22	2.504,18	2.859,67	3.558,77	3.962,82
UTILIDAD AÑOS ANTERIORES	-	6.341,22	8.845,40	11.705,07	15.263,84
TOTAL PATRIMONIO	10.746,54	13.250,72	16.110,39	19.669,16	23.631,98
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	14.352,33	14.674,67	17.736,48	21.692,77	25.885,35

Fuente: Balance general

Autores: Flor Aquino y María Naula

Cuadro # 26

INDICES FINANCIEROS						
DESCRIPCION	INV. INICIAL	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5
Flujos netos	-4.405,32	12.062,99	965,44	3.704,91	4.097,42	4.333,71

TASA DE DESCUENTO	
TASA DE DESCUENTO	22%

Fuente: Índices financieros y tasa de mercado.

Autores: Flor Aquino y María Naula

Cuadro # 27

TASA DE RENDIMIENTO PROMEDIO	MAYOR AL 12%
SUMATORIA DE FLUJOS	17.362,15
AÑOS	5
INVERSION INICIAL	4.405,32
TASA DE RENTIMIENTO PROMEDIO	79%

SUMA DE FLUJOS DESCONTADOS		16.029,70
VAN	POSITIVO	11.624,38
INDICE DE RENTABILIDAD I.R.	MAYOR A 1	1,38
RENDIMIENTO REAL	MAYOR A 12	37,90
TASA INTERNA DE RETORNO		196%

Fuente: Tasa de rendimiento, VAN, TIR.

Autores: Flor Aquino y María Naula

Cuadro # 28

RATIOS FINANCIEROS	
VENTAS	19337,37
COSTO DIRECTO	180,00
COSTO INDIRECTO	9210,36
FLUJO NETO	12062,99
GASTOS FINANCIEROS	0,00
GASTOS PERSONAL	7096,81
ACTIVOS FIJOS NETOS	2.289,34

CAPITAL DE TRABAJO		
	POSITIVO	3704,91
INDICE DE LIQUIDEZ	MAYOR A 1	12062,99
VALOR AGREGADO SOBRE VENTAS	MENOR A 50%	37%
INDICE DE EMPLEO		3,10

Fuente: Ratios y capital de trabajo.

Autores: Flor Aquino y María Naula

Cuadro # 29

RENDIMIENTO DE LIQUIDEZ			
RIESGO DE LIQUIDEZ	MENOR AL 50%	0,1595	15,95%

RENDIMIENTO CORRIENTE			
RENDIMIENTO CORRIENTE	MAYOR A 12%	0,4418	44,18%

Fuente: Rendimientos financieros.

Autores: Flor Aquino y María Naula

Cuadro # 30

RAZONES	
UTILIDAD OPERATIVA	25.164,48
INVERSION INICIAL	4.405,32
UTILIDAD NETA	29.328,26
VENTAS	125.608,40
COSTO DE VENTA	93.067,85

INDICE INVERSION TOTAL	MAYOR A 1	5,71
MONTO DE INVERSION	MAYOR A 1	6,66
MARGEN NETO DE UTILIDAD (UTILIDAD VENTA)	MAYOR A 1%	23%
MARGEN BRUTO DE UTILIDADES	MAYOR A 1	1,35

Fuente: Rendimientos financieros.

Autores: Flor Aquino y María Naula

5.7.1 Actividades.

Para poder posibilitar la implementación del área de facturación se ha realizado algunas actividades que detallara a continuación.

- 1.- Recolección de información sobre el tema planteado a través de la encuesta.
- 2.- Visita al establecimiento para constatar en qué ambiente están laborando el personal y los proveedores.
- 3.- Identificación de las situaciones críticas por la falta del Área de Facturación.
- 4.- Informe Verbal a los administradores del departamento de contabilidad sobre estas situaciones críticas (Incumplimiento de los pagos a los proveedores por parte de la terciarizadora).
- 5.- Proposición de la implementación del Área de Facturación.
- 6.- Realización de cuestionario de preguntas para una encuesta dirigida a los proveedores del Ingenio San Carlos, para obtener información relevante sobre la forma de pagos por sus servicios.
- 7.- Recopilación de la información.
- 8.- Tabulación de la información.
- 9.- Análisis los resultados.
- 10.- Implementación del Área de Facturación.

5.7.3 Recursos análisis financiero.

La propuesta va ser realizada en el departamento de contabilidad del Ingenio San Carlos por lo cual se necesitara del siguiente recurso humano y materiales para ejecutar el trabajo.

Recursos

Cuadro # 30

DESCRIPCION	CANTIDAD
RECURSOS HUMANOS	
Encuestadores.	2
autora del proyecto	1
Tutora	1
alumnas encuestadas	45
Maestros	4
Ciudadania	107
RECURSOS OPERACIONALES	
Rema de Hojas A4.	1
Esferográficos.	5
Lápiz.	5
Borradores.	5
Liquipaper.	3
Carnet de identificación.	2
Sobres manila.	5
Resaltadores.	3
Grapadora.	1
Carpetas	3
Impresión de encuestas	6
Copias	312
Impresión original	1
Copias de Borradores	5
Empastado	5
Perforadora.	1
RECURSOS TECNOLOGICOS	
Internet	10

Fuente: Recursos.

Autores: Flor Aquino y María Naula

Presupuesto

Cuadro # 31

DESCRIPCION	CANTIDAD	VALOR INDIVIDUAL	VALOR TOTAL
RECURSOS HUMANOS	1	120,00	120,00
Encuestadores.	2	3,50	7,00
RECURSOS OPERACIONALES			
Rema de Hojas A4.	1	3,50	3,50
Esferográficos.	5	0,25	1,25
Lápiz.	5	0,25	1,25
Borradores.	5	0,25	1,25
Liquipaper.	3	1,00	3,00
Carnet de identificación.	2	1,50	3,00
Sobres manila.	5	0,15	0,75
Resaltadores.	3	0,50	1,50
Grapadora.	1	3,50	3,50
Carpetas	3	0,25	0,75
Impresión de encuestas	6	0,30	1,80
Copias	312	0,05	15,60
Impresión original	1	30,00	30,00
Copias de Borradores	5	37,50	187,50
Empastado	5	6,00	30,00
Perforadora.	1	3,50	3,50
RECURSOS TECNOLOGICOS			
Internet	10	0,75	7,50
TOTAL			422,65

Fuente: Presupuesto.

Autores: Flor Aquino y María Naula

5.7.4 Impacto

La productividad del Ingenio San Carlos se verá beneficiada ya que con la implementación del Área de Facturación en el departamento de contabilidad tendrán un mayor control de los pagos a los proveedores, los cuales deben ser cancelados en las fechas acordadas. Con este nuevo sistema de trabajo se satisficera las necesidades y exigencias de los proveedores, logrando con esto su lealtad y su presencia en cada zafra de la empresa, abasteciéndose de la materia prima que necesita para satisfacer la demanda.

Cabe mencionar que el universo estará en el lapso de los 5 años totalmente satisfecho, esto se reflejara a través de la permanencia e incrementación de los proveedores en esta empresa. Con esta implementación se satisficera las necesidades y exigencias de los proveedores.

5.7.5 Cronograma

Cuadro # 32

TIEMPO ACTIVIDADES	MESES 2011												
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
1.- Recolección de información sobre el tema planteado a través de la encuesta.													
2.- Visita al establecimiento para constatar en qué ambiente están laborando el personal y los proveedores.													
3.- Identificación de las situaciones críticas por la falta del Área de Facturación.													
4.- Informe Verbal a los administradores del departamento de contabilidad sobre estas situaciones críticas (Incumplimiento de los pagos a los proveedores por parte de la terciarizadora).													
5.- Proposición de la implementación del Área de Facturación.													
6.- Realización de cuestionario de preguntas para una encuesta dirigida a los proveedores del Ingenio San Carlos, para obtener información relevante sobre la forma de pagos por sus servicios.													
7.- Recopilación de la información.													
8.- Tabulación de la información.													
9.- Análisis los resultados.													
10.- Implementación del Área de Facturación.													

Fuente: Cronograma de actividades

Autores: Flor Aquino y María Naula

5.7.6 Lineamiento para evaluar la propuesta.

Para poder encontrar las falencias en la facturación de los pagos a los proveedores del Ingenio San Carlos como primer paso se realizo una encuesta dirigida a cañicultores y transportistas, para saber de una forma directa que criterio tenían sobre el trato y pago que reciben por los servicios que prestan a la empresa, como calificaban el servicio de pago y por ultimo si llenan las expectativas de ellos. Una vez obtenida esta información se procedió a trabajar en los puntos críticos para la implementación del Área de Facturación del departamento de contabilidad del Ingenio San Carlos.

Conclusiones y recomendaciones

Conclusiones

Después de haber realizados los estudios pertinentes para demostrar la viabilidad, y factibilidad de este proyecto. Hemos llegado algunas conclusiones: para cubrir los costos que la empresa debería tener por lo mínimo:

1. La empresa no posee su propia área de facturación para realizar los pagos a los proveedores.
2. De acuerdo al análisis de Porter y Foda se ha constatado que la implementación del área de facturación tiene un alto nivel de factibilidad.
3. En Las negociaciones para la adquisición de la materia prima, en este caso, la caña, los proveedores no tienen mayor control, esto se debe a la cantidad de terreno que posee la empresa.
4. Los proveedores están de acuerdo en que se implemente un área de facturación en el departamento de contabilidad del Ingenio San Carlos, asegurando así su permanencia en esta empresa, pero si se continúa con el mismo sistema de pago ellos están dispuestos a emigrar a otras empresas.

Recomendaciones

1. Después de haber realizado los estudios pertinentes se demostró que la implementación del área de facturación en el Ingenio San Carlos es factible, por ello, se recomienda su ejecución lo más pronto posible.
2. La personas que estarán a cargo del área deben buscar constantemente un valor agregado para ofrecer un buen servicio a los proveedores y asegurar su presencia en cada zafra.
3. Es importante tener negociaciones con los proveedores, a fin de evitar desabastecimiento, aunque a pesar de que existen varios, es preferible trabajar con uno grupo específico que nos ofrezca buenos precios, calidad y entrega justo a tiempo, evitando así inconvenientes de no tener la materia prima para satisfacer la demanda.
4. Implementar el Área de facturación en el departamento de contabilidad del Ingenio San Carlos, para así tener un control de los pagos, cumpliendo puntualmente con la cancelación por el servicio brindado (entrega de la materia prima), logrando así la credibilidad y lealtad de los proveedores.

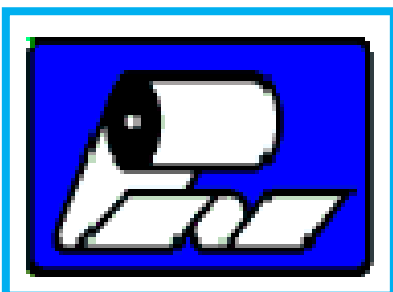
ANEXOS

Anexo 1

Logotipos de las empresas adjuntan al Ingenio San Carlos

Papelera Nacional S. A.

Figura # 1



Soderal S.A

Figura # 2



Intercia S. A

Figura # 3



Carbogas

Figura # 4



Anexo 2

Imágenes de la planta

La Planta

Figura # 5



Anexo 3

Centro de investigación de la caña de azúcar del Ecuador

Figura # 6



Anexo 4

Cultivo de Tejidos

Figura # 7





Objetivo de la encuesta.- Querido amigo (a), el objetivo de esta encuesta tiene como finalidad conocer las diferentes problemas que tiene en la manera de cobro de sus facturas, y de la atención que le están dando actualmente como proveedor, le agradecemos de antemano por la información que usted nos pueda facilitar ya que nos ayudaría con valiosos datos para la Implementación del Área de Facturación en el Departamento de Contabilidad del Ingenio San Carlos.

ENCUESTA

En las siguientes preguntas marque con una X la respuesta que crea conveniente.

1.- ¿Qué tipo de actividad comercial realiza Ud.?

Cañicultor

Transportista

2.- ¿Estaría Ud. de acuerdo con la implementación de un área de facturación en el departamento de contabilidad para el pago de transportistas y cañicultores del Ingenio San Carlos?

SI

NO

3.- ¿Ha tenido retraso en el pago de sus facturas?

SI

NO

4.- ¿Conoce Ud. Como se procede en la forma de pago de sus facturas?

SI

NO

5.- ¿Está de acuerdo en la forma de pago que llevan actualmente?

SI

NO

6.- ¿Prestaría su servicio a una empresa que tenga menor tiempo en el pago de sus facturas?

SI

NO

7.- ¿Conoce Ud. Si en la Empresa que presta sus servicios tiene un registro de proveedores?

SI

NO

8.- ¿Cree Ud. Que el incumplimiento de pago de sus facturas afectan su rentabilidad?

SI

NO

BIBLIOGRAFÍA DE LA INVESTIGACIÓN

BENJAMÍN Franklin Enrique. ORGANIZACIÓN DE EMPRESA ANÁLISIS, DISEÑO y ESTRUCTURA, Segunda Edición.

BUSKANK Richard H. Libro: PRINCIPIOS Y PRÁCTICA DEL MARKETING. Editorial

HERBERT J. Y Arthur W. Sherman Jr. COCINAR Y CONGELAR Editorial: Compañía Editorial Continental S.A.

HOLGUÍN CABEZAS Rubén. ELEMENTOS DE ECONOMÍA CUARTA EDICIÓN, Editorial Ediciones Holguín S.A.

HOLGUÍN CABEZAS Rubén. ELEMENTOS DE ECONOMÍA QUINTA EDICIÓN, Editorial Ediciones Holguín S.A.

KALINOWSKI Hilda. COMUNICACIÓN GENERAL, Editorial Edibosco.

KOONTZ HAROLD. ELEMENTOS DE ADMINISTRACIÓN, Editorial: Mc Graw Hill.

LEÓN Félix. ENCICLOPEDIA COMUNICACIÓN ORGANIZACIONAL, Editorial Copyright

LEXUS Editores. ENCICLOPÉDICO COLOR, Editorial Lexus.

LONGENECKER G. Justin. ADMINISTRACIÓN DE PEQUEÑAS EMPRESAS, Editorial Edición 11.

MONREAL José Luís. DICCIONARIO OCÉANO UNO COLOR, Editorial Océano Grupo Editorial S.A.

NAVARRETE Luís. ALMANAQUE UNIVERSAL. Editorial: Navarrete

PALACIOS LÓPEZ Livia. CONTABILIDAD INTERMEDIA, Editorial Ministerio de Educación y Cultura.

PAULI GUNTER. MANUAL COMUNICACIONAL, Editorial Limerin S.A

PAULI GUNTER. LENGUAJE Y COMUNICACION, Editorial Limerin S.A.

SAMUELSON Carlos. INICIOS DE LA ORGANIZACION, Editorial Edibosco.

SANTÓN William J. FUNDAMENTOS DEL MARKETING, Editorial Mc Graw Hill.

STRAUS George y Leonard R. Sayles. PERSONAL, Editorial Hebreos Hnos. Sucesores S.A

VARGAS CUEVAS Luís. PRINCIPIO DE ADMINISTRACIÓN, Editorial: Facultad de Ciencias Económicas.

VILLALBA Carlos. GUÍA DE ELABORACIÓN DE ANTEPROYECTO Y PROYECTOS,
Editorial Sur Editores.

ZAMORA Miguel Ángel. TEMÁTICA ESTUDIANTIL. Editorial: Copyright.

LINCOGRAFIA

Fuente: <http://www.buenastareas.com/>

Fuente: <http://www.buenastareas.com/ensayos/Implementacion-De-Un-Sistema-Contable/47282.html>

<http://boards4.melodysoft.com/app?ID=CIENCIAYSOCIEDAD&msg=1729&DOC=61>
<http://boards4.melodysoft.com/app?ID=CIENCIAYSOCIEDAD&msg=1729&DOC=61>

<http://www.monografias.com/trabajos/tomadecisiones><http://www.sica.gov.ec>

http://www.monografía.com/administracio_y_fiananzas/recursos_humanos

<http://www.sica.gov.ec/cadenas/azucar/docs/indicadores-ingenios.htm>

<http://www.sancarlos.com.ec/energia.php>.