



**UNIVERSIDAD ESTATAL DE MILAGRO**

**UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y COMERCIALES**

**PROPUESTA DE ESTRUCTURA DEL DISEÑO DEL PROYECTO DE  
INVESTIGACIÓN COMO REQUISITO PREVIO AL TÍTULO TERMINAL DE  
TERCER NIVEL**

**TITULO:**

**ESTUDIO DE UN MODELO CONTABLE QUE FOMENTE UNA  
CULTURA DE ORGANIZACIÓN TRANSACCIONAL, EN LOS  
COMERCIANTES MINORISTAS DEL MERCADO LA COLÓN DEL  
CANTON SAN FRANCISCO DE MILAGRO EN EL AÑO 2014.**

**CARRERA:**

**INGENIERÍA EN CONTADURÍA PÚBLICA Y AUDITORÍA-CPA**

**Autores:**

Pérez Almachi Milton Darío

Logroño Valdez Silvia Nataly

**Milagro, 2013**

**Ecuador**

## **CERTIFICADO DE ACEPTACIÓN DEL TUTOR**

Por la presente hago constar que he analizado el proyecto de grado presentado por la Srta. Silvia Nataly Logroño Valdez y el Sr. Milton Darío Pérez Almachi para optar al título de Ingenieros en Contaduría Pública y Auditoría y que acepto tutorías a los estudiantes, durante la etapa de desarrollo del trabajo hasta su presentación, evaluación y sustentación.

Milagro, a los 27 días del mes de septiembre del 2013

---

Eco. Franklin Gaibor

**TUTOR**

## DECLARACIÓN DE AUTORÍA DE LA INVESTIGACIÓN

Nosotros: Egr. Srta. Silvia Nataly Logroño Valdez y Egr. Sr. Milton Darío Pérez Almachi, autores del proyecto: **“Estudio de un modelo contable que fomente una cultura de organización transaccional, en los comerciantes minoristas del Mercado la Colón del cantón San Francisco de Milagro en el año 2014”**, declaramos ante el Consejo Directivo de la Unidad Académica de Ciencias Administrativas y Comerciales de la Universidad Estatal de Milagro, que el trabajo presentado es de nuestra propia autoría, no contiene material escrito por otra persona, salvo el que esta referenciado debidamente en el texto; parte del presente documento o en su totalidad no ha sido aceptado para el otorgamiento de cualquier otro Título o Grado de una institución nacional o extranjera.

Milagro, a los 27 días del mes de septiembre del 2013

---

SILVIA LOGROÑO VALDEZ

CI.0919068643

---

MILTON PÉREZ ALMACHI

CI. 0922336979

## **CERTIFICACIÓN DE LA DEFENSA**

EL TRIBUNAL CALIFICADOR previo a la obtención del título de Ingeniero en Contaduría Pública y Auditoría otorga al presente proyecto de investigación las siguientes calificaciones:

MEMORIA CIENTÍFICA ( )

DEFENSA ORAL ( )

TOTAL ( )

EQUIVALENTE ( )

---

PRESIDENTE DEL TRIBUNAL

---

PROFESOR DELEGADO

---

PROFESOR SECRETARIO

# CESIÓN DE DERECHO DE AUTOR

Máster

Jaime Orosco Hernández

Rector de la Universidad Estatal de Milagro

Presente

Mediante el presente documento, libre y voluntariamente procesado a hacer entrega de la Cesión de Derecho del Autor del Trabajo realizado como requisito previo a la obtención de nuestro Título de Tercer Nivel, cuyo tema fue **“Estudio de un modelo contable que fomente una cultura de organización transaccional, en los comerciantes minoristas del Mercado la Colón del cantón San Francisco de Milagro en el año 2014.”** y que corresponde a la Unidad Académica de Ciencias Administrativas y Comerciales.

Milagro, 27 de septiembre del 2013

---

SILVIA LOGROÑO VALDEZ

CI.0919068643

---

MILTON PERÉZ ALMACHI

CI. . 0922336979

## **DEDICATORIA**

Le dedico este proyecto a Dios quien me dio fé, fortaleza, y esperanza para culminar esta etapa de mi vida.

A mis padres, el Sr. Eligio de la Cruz Pérez Yánez y la Sra. Vilma Mélida Almachi Albán, quienes con su ejemplo y apoyo me han formado como una persona de bien, enseñándome valores muy importantes como el respeto, la honestidad y la superación.

A mi esposa y mi hijo quienes has sido motivo de inspiración y pilar fundamental para no declinar, motivándome y apoyándome en cada una de las etapas de esta carrera.

También a mis amigos y amigas con quienes he compartido muchos momentos inolvidables y un agradecimiento muy especial a mí tutor de tesis que gracias a su ayuda y concejos ha hecho posible la culminación de esté trabajo y todas las personas que de una u otra forma han aportado en mi formación.

---

**Milton Darío Pérez Almachi**

**C.I. # 0922336979**

## **DEDICATORIA**

Dedico este proyecto a Dios y a mi familia.

A Dios porque ha estado conmigo a cada paso que doy, cuidándome y dándome fortaleza para continuar, a mi familia, quienes a lo largo de mi vida han velado por mi bienestar y educación siendo mi apoyo en todo momento. Depositando su entera confianza en cada reto que se me presentaba sin dudar ni un solo momento en mi inteligencia y capacidad.

Es por ellos que soy lo que soy ahora. Los amo con mi vida.

---

**Silvia Nataly Logroño Valdez**

**C.I. # 0919068643**

## **AGRADECIMIENTO**

Agradezco en primer lugar a Dios por haberme guiado por el camino de la felicidad hasta ahora; en segundo lugar a cada uno de los que son parte de mi familia: padres, hermanos... y amigos.

A mí tutor que a lo largo de la elaboración de este trabajo me ha entregado de manera desinteresada sus sabios consejos y conocimientos para cumplir con mi propósito.

Y a todas aquellas personas que de una u otra forma contribuyeron a la feliz culminación de este proyecto.

**Milton Darío Pérez Almachi**



## **AGRADECIMIENTO**

Los resultados de este proyecto, están dedicados a todas aquellas personas que, de alguna forma, son parte de su culminación. Mis sinceros agradecimientos están dirigidos al Eco. Franklin Gaibor, quien con su ayuda desinteresada, me brindó información relevante, próxima, pero muy cercana a la realidad de las necesidades.

A mi familia por siempre brindarme su apoyo, tanto sentimental, como económico.

Pero, principalmente mis agradecimientos están dirigidos hacia la excelentísima autoridad de nuestra Universidad por la gestión emprendida.

Gracias Dios, gracias padres y hermanos.

**Silvia Nataly Logroño Valdez**

# ÍNDICE GENERAL

<b>INTRODUCCIÓN</b>	xviii
<b>CAPITULO I</b>	
<b>EL PROBLEMA</b>	
<b>1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA</b>	
1.1.1 Problematización	1
1.1.2 Delimitación del problema	2
1.1.3 Formulación del problema	3
1.1.4 Sistematización del problema	3
1.1.5 Determinación del problema	3
<b>1.2 OBJETIVOS</b>	
1.2.1 Objetivo General de la Investigación	4
1.2.2 Objetivos Específicos de Investigación	4
<b>1.3 JUSTIFICACIÓN</b>	5
<b>CAPITULO II</b>	
<b>MARCO REFERENCIAL</b>	
<b>2.1 MARCO TEÓRICO</b>	
2.1.1 Antecedentes Históricos	6
2.1.2 Antecedentes Referenciales	9
2.1.3 Fundamentación	11
<b>2.2 MARCO LEGAL</b>	14
<b>2.3 MARCO CONCEPTUAL</b>	20
<b>2.4 HIPÓTESIS Y VARIABLES</b>	
2.4.1 Hipótesis General	23
2.4.2 Hipótesis Particulares	23
2.4.3 Declaración de Variables	23
2.4.4 Operacionalización de las Variables	24

## **CAPITULO III**

### **MARCO METODOLÓGICO**

<b>3.1 TIPO Y DISEÑO DE INVESTIGACIÓN</b>	26
<b>3.2 LA POBLACIÓN Y LA MUESTRA</b>	
3.2.1 Características de la población	27
3.2.2 Delimitación de la población	27
3.2.3 Tipo de muestra	27
3.2.4 Tamaño de la muestra	28
3.2.5 Proceso de selección	29
<b>3.3 LOS MÉTODOS Y LAS TÉCNICAS</b>	
3.3.1 Métodos teóricos	31
3.3.2 Métodos empíricos	32
3.3.3 Técnicas e instrumentos	33
<b>3.4 PROPUESTA DE PROCESAMIENTO ESTADÍSTICO DE LA INFORMACIÓN</b>	34

## **CAPITULO IV**

### **ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS**

<b>4.1 ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL</b>	35
<b>4.2 ANÁLISIS COMPARATIVO, EVOLUCIÓN, TENDENCIA Y PERSPECTIVAS</b>	42
<b>4.3 RESULTADOS</b>	44
<b>4.4 VERIFICACIÓN DE LA HIPÓTESIS</b>	46

## **CAPITULO IV**

### **PROPUESTA**

<b>5.1 TEMA</b>	48
<b>5.2 FUNDAMENTACIÓN</b>	48
<b>5.3 JUSTIFICACIÓN</b>	53
<b>5.4 OBJETIVOS</b>	
5.4.1 Objetivo General de Propuesta	54
5.4.2 Objetivo Específico de la Propuesta	54

<b>5.5 UBICACIÓN</b>	54
<b>5.6 FACTIBILIDAD</b>	56
<b>5.7 DESCRIPCIÓN DE LA PROPUESTA</b>	58
5.7.1 Actividades	73
5.7.2 Recursos y Análisis Financiero	74
5.7.3 Impacto	77
5.7.4 Cronograma	79
5.7.5 Lineamiento para evaluar la propuesta	80
<b>CONCLUSIONES</b>	81
<b>RECOMENDACIONES</b>	82
<b>BIBLIOGRAFIA</b>	84
<b>LINKOGRAFIA</b>	86
<b>ANEXOS</b>	88

## ÍNDICE CUADRO

Cuadro 1 Control de Ingresos. ....	36
Cuadro 2 Control de Inventario. ....	36
Cuadro 3 Cuenta corriente y de Ahorro. ....	37
Cuadro 4 Herramienta Contable. ....	38
Cuadro 5 Pérdidas y Ganancias al final del año comercial. ....	38
Cuadro 6 Capacitaciones por parte de instituciones privadas o públicas. ....	39
Cuadro 7 Ruc y Rise. ....	40
Cuadro 8 Oportunidades de negocio. ....	40
Cuadro 9 Nivel de educación. ....	41
Cuadro 10 Catálogo de cuentas. ....	60
Cuadro 11 Recursos Humanos. ....	74
Cuadro 12 Materiales para la elaboración de la propuesta. ....	75

Cuadro 13	
Costo de elaboración de la propuesta por unidades. ....	76
Cuadro 14	
Costo de elaboración de la propuesta por total requerido de 99 unidades. ....	77

## ÍNDICE FIGURA

Figura 1 Estratificación por sectores y su aportación porcentual .....	29
Figura 2 estratificación de la muestra a encuestar. ....	30
Figura 3 Control de ingresos. ....	36
Figura 4 Control de inventarios. ....	37
Figura 5 Cuenta corriente y de ahorro.....	37
Figura 6 Herramienta contable. ....	38
Figura 7 Pérdidas y Ganancias al final del año comercial. ....	39
Figura 8 Capacitaciones por parte de instituciones privadas o públicas. ....	39
Figura 9 RUC / RISE.. ....	40
Figura 10 Oportunidades de negocio. ....	41
Figura 11 Nivel de educación. ....	41
Figura 12 Mapa de Milagro.....	56

Figura 13	
Diario General.....	70
Figura 14	
Mayor General.....	71
Figura 15	
Estado de Pérdidas y Ganancias..	71
Figura 16	
Balance General.....	72
Figura 17	
Cronograma de Actividades..	79



## RESUMEN

El presente proyecto tiene como finalidad implantar una cultura de orden transaccional en los comerciantes minoristas del Mercado la Colón del Cantón San Francisco de Milagro, esto se lograra a través de un modelo contable ajustado a las necesidades de los mismos para ello se ha desarrollado un catálogo de cuentas simplificado el mismo que estará debidamente especificado y se convertirá en la herramienta principal de este trabajo.

Esto se desarrollará en conjunto con el Departamento de Vinculación de la Universidad Estatal de Milagro ya que cuenta con los recursos humanos y físicos para alcanzar los objetivos planteados, lo que permitirá proponer e impartir dichos conocimientos en materia contable por medio de capacitaciones cronológicamente estructuradas, las mismas que serán difundidas por los alumnos de los semestres superiores de la carrera de Ciencias administrativas y Comerciales y que a su vez servirán para cumplir con el requisito de horas de vinculación con la colectividad.

**Palabras claves:** Modelo Contable, Cultura contable, Gestión Contable, Pymes, Estados Financieros.

## **SUMMARY**

The present project has as an aim to implant a culture of transactional order in the retail retailers of the market Columbus of the Corner San Francisco de Milagro, this would be obtained through a countable model fit to the needs of the same for it developed a catalog of accounts simplified the same that properly will be specified and it will become the main tool of this work.

This would be developed altogether with the Department of Entailment of the State University of Milagro since it counts on the human and physical resources to reach the raised objectives, which will allow to propose and to distribute these knowledge in countable matter by means of qualifications chronological structured, the same that will be spread by the students of the semesters superiors of the race of administrative and Commercial Sciences and that will serve as well to fulfill the requirement of hours of entailment with the collectivity.

**Key words:** Countable model, Countable culture, Countable management, SMEs, Financial statements.

## INTRODUCCIÓN

La historia de la contabilidad no registra ni fecha o época de cuando empezó, solo se presume que está aquí junto al hombre casi desde sus inicios.

Hay datos que certifican que la contabilidad está presente desde hace varios miles de años, la evidencia es una tablilla de barro donde solo están números escritos.

A partir del siglo XX se ha ido modificando los registros contables según las necesidades de cada empresa y sector productivo a las que pertenecen, es a partir de ello que toma fuerza y se vuelve indispensable para todas las empresas en general, observándose una tendencia mundial de estandarizarse, creando un solo lenguaje contable globalizado.

El comercio informal en el Ecuador en pleno siglo XXI aun sigue teniendo desventajas económicas y financieras frente a los que han tomado de manera más circunspecta esta actividad.

A pesar de ello son capaces de generar fuentes de empleo, este fenómeno social ha tomado fuerza y prueba de ello es el incremento de microempresas y las medianas empresas en todo el país, mucha de ellas son el resultado de comerciantes informales que han tomado la decisión de fortalecer sus actividades empresariales.

El presente trabajo de investigación consiste en diseñar un modelo de registros contables de forma simple y de fácil manejo, ajustado a las necesidades de los comerciantes minoristas del Mercado La Colón debido a que existe un desorden total en el control de sus cuentas al igual de un desconocimiento sobre el manejo de las mismas.

El sector en estudio es uno de los menos atendidos en materia de capacitación, financiamiento por parte del sector bancario y de preparación de técnicas que le permitan mejorar sus ingresos, sin embargo su aportación con la comunidad es de vital importancia, al ser ellos quienes distribuyen la mayoría de productos de primera necesidad que conforman la canasta básica familiar, siendo por

este motivo, uno de los más afectados al no tener una ayuda por parte de los gobiernos locales o seccionales en materia contable.

Razón por la cual se diseñara un modelo contable que nos permita satisfacer las necesidades de los comerciantes minoristas, tomando como referencia el modelo diseñado para pymes y de esta manera fomentar una cultura organizacional para poder llevar una contabilidad más ordenada y con cifras reales, permitiéndoles crecer en su negocio contribuyendo al desarrollo familiar y de la sociedad en general.

Esta investigación es importante ya que no existen datos de estudios similares, motivo por el cual hemos escogido este sector, para estudiarlo y desarrollar nuestro proyecto, realizando encuestas que nos permitirán delimitar la magnitud del problema, así mismo entrevistaremos a presidentes de gremios y asociaciones de diferente índole que agrupe a comerciantes de este cantón, de igual manera a especialistas en la materia para tener una idea más clara y objetiva, que nos permita aportar con soluciones a este sector comercial de San Francisco de Milagro, específicamente del Mercado La Colón.

## **CAPITULO I**

### **EL PROBLEMA**

#### **1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

##### **1.1.1 Problematización.**

Alrededor del mundo han venido apareciendo mercados por la necesidad de adquirir productos que satisfagan las necesidades de los pueblos; en los primeros años de la humanidad solo existía el trueque luego apareció el dinero como medio de cambio y comenzó a desarrollarse el comercio hasta como lo conocemos en la actualidad.

Dentro del problema que hemos observado hemos detectado que la mayoría de los microempresarios, no tienen un conocimiento básico de contabilidad, respecto a registrar sus actividades comerciales, dando como resultado la iliquidez, el deterioro del patrimonio y otros acontecimientos negativos en la gestión administrativa.

Debido a que gran parte de los comerciantes del Mercado la Colón toman decisiones de manera errada al momento de administrar sus negocios, produciendo el deterioro y en muchos de los casos hasta el cierre de sus actividades comerciales y otros inclusive se ven obligados a trabajar sin rentabilidad, todo esto por no tener cifras reales, debido a que llevan sus registros de manera desorganizada y no cuentan con una herramienta contable adecuada.

Un grupo muy numeroso de comerciantes minoristas maneja su contabilidad de manera empírica, basada en las experiencias del día a

día, esto se debe a que muchos de ellos sólo han cursado hasta la preparatoria, lo que da como resultado que en su mayoría tengan una desventaja de gestión enorme con relación al resto del mercado formal.

A pesar de que existen asociaciones y gremios de comerciantes, no se ha brindado ningún tipo de ayuda a este sector por parte de los mismos, las autoridades locales tampoco lo han hecho, siendo esto un obstáculo para el desarrollo socioeconómico de los minoristas, que por factores económicos no lo pueden hacer de manera independiente.

Sin duda al no tener herramientas suficientes que les brinde un enfoque diferente a sus negocios, la mayoría de ellos seguirán con las mismas dificultades contables que no les deja ver de forma clara su progreso.

Si tuvieran información científica y se les enseñara su correcta aplicación, las probabilidades de registrar ordenadamente sus transacciones diarias y hacer de ésta, parte de su cultura comercial minimizaría el riesgo de una mala administración.

### **1.1.2 Delimitación del problema.**

Este proyecto de investigación se llevará a cabo en el País Ecuador, correspondiente a la Región Costa, específicamente en el Cantón San Francisco de Milagro en las calles Latacunga y Avenida Colón, la misma que se encuentra ubicada al este de la Provincia del Guayas y es habitada por 166.634 personas.

El proyecto beneficiara al sector de los comerciantes minoristas del Mercado La Colón.

Este trabajo está enfocado en realizar un estudio que permita diseñar un modelo contable de fácil aplicación, ajustado a los comerciantes minoristas del Mercado La Colón de San Francisco de Milagro para el desarrollo de una cultura de ordenamiento.

### **1.1.3 Formulación del problema.**

¿Cómo afecta el no contar con un modelo contable, que ayude a fomentar una cultura de ordenamiento transaccional en los comerciantes minoristas del Mercado La Colón del Cantón San Francisco de Milagro en el año 2014?

### **1.1.4 Sistematización del problema.**

¿Qué consecuencias produce en el registro diario de sus movimientos, él no contar con una herramienta contable eficaz?

¿Cómo incide el manejo contable empírico en la administración de los recursos económicos?

¿Cuáles son los entes encargados de brindar capacitaciones a los comerciantes minoristas del Mercado La Colón para su desarrollo cultural y socioeconómico?

¿Qué impacto tiene el poco nivel de educación en la gestión comercial ante el mercado formal?

### **1.1.5 Determinación del problema.**

Estudio de un modelo contable que fomente una cultura de ordenamiento transaccional, en los comerciantes minoristas del Mercado La Colón del Cantón San Francisco de Milagro en el año 2014.

## **1.2 OBJETIVOS**

### **1.2.1 Objetivos Generales.**

Estudiar cómo afecta a los comerciantes minoristas del Mercado La Colón del Cantón San Francisco de Milagro, el no contar con un modelo contable, para fomentar una cultura de ordenamiento transaccional en el año 2014.

### **1.2.2 Objetivos específicos.**

- Identificar las anomalías que se presentan en los registros diarios por no contar con una herramienta contable eficaz y mediante recolección de datos, establecer de qué manera les afecta.
- Determinar cómo afecta el manejo contable empírico en la administración de los recursos económicos, mediante encuestas a los comerciantes minoristas.
- Reconocer a los entes encargados de dar capacitaciones a los comerciantes minoristas para su desarrollo cultural y socioeconómico, y determinar en qué forma es atendido este sector por dichas entidades.
- Evaluar el impacto que tiene el poco nivel de educación en la gestión comercial ante el mercado formal, mediante entrevistas a especialistas en el tema y mediante las encuestas realizadas a los comerciantes.



### **1.3 JUSTIFICACIÓN**

El Mercado la Colón es uno de los primeros mercados que se crearon en la Ciudad de Milagro por parte de la Municipalidad del Cantón, con la finalidad de organizar a los comerciantes en un lugar dotado de los servicios básicos y necesarios, para el desarrollo de sus actividades comerciales y atender a la comunidad. Dado que es un grupo numeroso de comerciantes a los que acoge este mercado, es natural que existan situaciones que produzcan malestar y que aun no han sido consideradas por las autoridades para encontrar una solución a esta problemática.

Esta investigación tiene como finalidad tratar la incierta situación que aqueja a los comerciantes en sus movimientos diarios, debido al alto grado de desconocimiento en temas contables y los constantes cambios en las normativas y las leyes, por lo tanto la presente investigación servirá para aportar con información relevante que ayude a solucionar estas deficiencias.

Para determinar cómo afecta el insuficiente conocimiento contable, es necesario tener una visión más clara de la realidad que enfrentan los comerciantes minoristas del Mercado la Colón al no contar con conocimiento científico y considerar la posibilidad de que algún ente o institución pueda diseñar un modelo contable para los comerciantes minoristas del Cantón San Francisco de Milagro y de esta manera ayudar a fomentar una cultura de orden contable y administrativo para sus negocios.

Por lo tanto el enfoque de esta investigación se centrará en consentir la obtención de conocimiento contable, sustentando con información que ayude a futuras investigaciones que apoyen a nuevas teorías contables o administrativas, de igual manera permitirá dotar de información que genere alternativas para futuras decisiones que ayuden a mejorar el nivel cultural y económico de todos los comerciantes del Mercado La Colón.

## **CAPITULO II**

### **MARCO REFERENCIAL**

#### **2.1 MARCO TEÓRICO**

##### **2.1.1 Antecedentes Históricos**

###### **Historia de la contabilidad**

La historia de la contabilidad trasciende hace mucho miles de años en el tiempo de la humanidad aproximadamente unos 7000 años, ha sido considerada una herramienta muy importante ya que ha contribuido en forma clave para el desarrollo y el avance de los pueblos.

Se considera a la contabilidad como un conjunto de técnicas que ayudan a llevar registros de acontecimientos económicos, de igual manera ayuda a resumir información y clasificar las operaciones que se producen con el movimiento del negocio.

A través del tiempo las necesidades humanas no han cambiado ya sea en países o empresas; en un sistema globalizado la evolución es constante y es por ello que la contabilidad ha tenido que adecuarse para cumplir con los requerimientos necesarios que exige la economía del mundo actual.

En la antigüedad se gestaron algunos elementos que tiempo después fueron capitalizados por la contabilidad. Entre dichos elementos se encuentran las tablillas de barro, la escritura cuneiforme, el sistema de pesas y medidas, la posición y registro de cantidades, las operaciones

matemáticas, la escritura pictográfica y jeroglífica, el papiro y la moneda.<sup>1</sup>

Estos elementos permitían a las personas de aquella época realizar negocios y registrar anotaciones de trueque, registros de recibido, gastos, ventas, préstamos de dinero etc., todos aquellos movimientos comerciales que se llevaban en aquel tiempo.

De la Roma antigua también se han encontrado rudimentos de prácticas contables que datan de los primeros años de vida del Imperio y están registrados en los escritos de sus pensadores más insignes. A los jefes de familia se les obligaba a anotar diariamente sus ingresos y gastos y luego pasarlos a un registro de mayor cuidado, denominado Codex Tabulae. En éste se llevaban a un lado los ingresos -Acceptum- y al otro lado los gastos -Expensum-. La ley Paetelia, publicada en Roma hacia el año 325 a.C., constituyó la primera norma de aprobación de los asientos realizados en libros de contabilidad. Esta contabilidad de doble columna llevó a creer que se trataba de una contabilidad por partida doble, hasta que Albert Dupont y André Boulanger, estudiosos de esta materia, demostraron que sólo se trataba de un sistema de partida simple a doble columna. Tito Livio, en su obra Historia de Roma, expresa la importancia de la contabilidad en aquella época. Cayo Plinio, en el segundo libro de su obra Historia Natural, hace referencia a la actividad contable.<sup>2</sup>

En la edad media se desarrollaron eventos que no se consideraron de mayor trascendencia para la evolución de la contabilidad sin embargo cabe notar la creación del sistema numérico arábigo y la creación de los libros auxiliares que permitían registrar las cuentas por clientes.

De Grecia son pocos los testimonios que se tienen al respecto, pero es indudable que en un pueblo con el desarrollo intelectual, político y social

---

<sup>1</sup> GUAMAN CHANGO, Mario Javier: Modelo para la implementación de las normas internacionales de información financiera para pequeñas y medianas empresas aplicado a la empresa ivaproaimport, dedicada a la importación y distribución de productos satelitales, P. 2 primer párrafo.

<sup>2</sup> SINISTERRA, Gonzalo, POLANCO, Luis, y HENAO, Harvey: Contabilidad - sistema de información para las organizaciones, Editorial McGraw Hill, Santafé de Bogotá, 1997.

como el griego esta práctica debió desarrollarse de manera importante, tal como lo manifiesta la siguiente aseveración; “Se afirma que los banqueros griegos fueron famosos en Atenas, y ejercieron su influencia en todo el imperio”.

### **Historia de Milagro**

La historia de Milagro data de muchos años atrás, se tiene conocimiento desde los primeros estudios realizados por el Alemán **Otto Von Buchwald** con el estudio de la cultura **Milagro – Quevedo** y no fue sino hasta el año de 1784 que se originó el nombre de Milagro después de que un oidor de la Real Audiencia de Quito llamado Miguel de Salcedo. Durante su estadía su esposa enfermo de paludismo pero gracias a un puñado de hierbas que le dio un indio Chirijo, la esposa de Miguel de Salcedo pudo sanar por lo que éste pidió al gobernador de Guayaquil se fundara una villa con el nombre de San Francisco de Milagro.

Desde sus inicios como Recinto en 1820, Milagro surgía como un caserío a orillas del río del mismo nombre, sus viviendas formadas de madera, caña y bijao en su totalidad, fue creciendo paulatinamente al igual que su estructura habitacional llevándola a ser Parroquia en 1841 y luego Cantón en 1913.

A partir de su cantonización con más de 800 habitantes, su crecimiento no ha cesado y junto con ello su actividad comercial, motivo por el cual ha sido necesaria la creación de mercados de diversas índoles, llegando hasta la construcción del Mercado La Colón en 1992 luego de ser otorgado un préstamo el año anterior al Municipio del Cantón.

Para la creación de dicho mercado fue necesario expropiar 6601,92 m<sup>2</sup> de terreno de propiedad del señor Milton Torres Gonzales bajo Acuerdo Ministerial con el Municipio de Milagro y con un costo aproximado de \$ 646'015.774,56. Suces y tardaría alrededor de un año para su entrega, pero esta obra no tuvo la acogida esperada por el Gobierno local estando prácticamente en el abandono por mucho tiempo, hasta su

reconstrucción en el Gobierno del Señor Alcalde Paco Asán quien reubicó a 163 comerciantes en este lugar.

### **2.1.2 Antecedentes Referenciales**

Al realizar estudios para determinar las debilidades que tienen los pequeños comerciantes al momento de registrar sus movimientos contables podemos tomar como referencia estudios ya existentes, los que nos servirán de guía en este proceso.

Según estudios realizados por: Mayra Viviana Almeida Vergara y Denisse de los Ángeles Vinueza Martínez estudiantes de la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas, consideran que los pequeños comerciantes son una de las fuentes más dinámicas y capaces de generar empleo teniendo una gran participación dentro de la economía de un País, pero por ser generalmente negocios familiares creen que estos pueden avanzar y desarrollarse sin un control adecuado, motivo que conlleva a pérdidas económicas e incluso al cierre de sus negocios.

#### **Conclusión:**

Los comerciantes minoristas son una fuente activa dentro de la economía de un País, pero la falta de conocimiento contable y el bajo nivel de educación, son en muchos de los casos el motivo principal para que estos negocios tengan una vida limitada.

#### **Otro antecedente o Proyecto referencial es:**

El tema "Metodología para el diseño e implantación de un sistema de información de gestión para PYMES" propuesto por los alumnos Ángel Machado Cabezas, José Luis García Suarez y Ana María Arias Álvarez donde ellos aseguran que el diseño de un sistema de información para cualquier tipo de organización ha de permitir ofrecer a sus usuarios la posibilidad de desarrollar una actuación eficaz y eficiente.

La eficacia supone poner en relación a la empresa con su entorno, siendo la principal responsable de que ésta alcance con éxito el futuro. La eficiencia hace referencia al desarrollo apropiado de la actuación operativa en el ámbito interno, a partir de una combinación y uso adecuado de los recursos disponibles.

En el presente trabajo se analiza cómo debe afectar este tipo de problemática a las PYMES, sirviéndose para ello del estudio realizado para un conjunto específico de ellas, lo que va a permitir ejemplificar el camino a seguir. Para ello se ha optado por implementar el sistema de información mediante una herramienta capaz de superar con garantías de éxito la prueba del análisis coste-beneficio en este tipo de empresas. Dicho estudio ha sido financiado por la Universidad de Oviedo (IR/97-12-2), y en él también han colaborado Olga Castro Pérez, Beatriz García Cornejo y José Antonio Pérez Méndez.

### **Conclusión:**

La aplicación de un buen sistema de información permite a los negocios optimizar su coste-beneficio, de igual manera ayudara a tener un conocimiento más profundo de cómo funciona el entorno en el que se desenvuelven sus operaciones comerciales.

### **Otro antecedente o Proyecto referencial es:**

Es el tema "Estructura de un modelo contable de direccionamiento estratégico aplicable a las pequeñas y medianas empresas PYMES" presentado por la alumna Angélica María Farfán de la Universidad del Quindío en Colombia donde propone la estructura de un modelo contable de direccionamiento estratégico, aplicable a las pequeñas y medianas empresas PYMES, que pretenden servir a los usuarios de las mismas, en especial al Gerente Administrador, estableciendo los parámetros de preparación y presentación que se deben tener en

cuenta, para el suministro de información estratégica útil para la toma de decisiones de gestión. Dichos planteamientos se desarrollaron con base a la estructura definida por el grupo GICIC de la Universidad del Quindío para el análisis de los modelos contables existentes y la formulación de nuevos modelos, luego de identificar a los principales usuarios de la información de las PYMES sus necesidades de información y las características del entorno en el que se desenvuelven este tipo de empresas y reconociendo la necesidad de un modelo pensado exclusivamente para el apoyo a la toma de decisiones al interior de las empresas.

### **Conclusión:**

El diseño de nuevos modelos contables es muy favorable para el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas ya que facilita su desempeño no solo en la parte contable sino también en lo administrativo por que pueden tomar mejores decisiones.

## **2.1.3 Fundamentación**

### **Fundamentación científica**

Ciertamente no existen datos concretos del origen de los pequeños comerciantes pero han venido evolucionando a través de los diversos sistemas a pesar de no ser bien vistos por ser considerados informales en muchos de los casos, sin embargo especialistas como **Ghemawat** Premio Nóbel del 2006 considera que estos comercios pequeños son capaces de soportar bajas de demanda a diferencia de empresas grandes<sup>3</sup>, de igual manera estos negocios pueden ser el comienzo de algo grande, claro está con una debida administración.

---

<sup>3</sup> ALMEIDA VERGARA, Mayra Viviana:  
<http://repositorio.ucsg.edu.ec/bitstream/123456789/247/1/T-UCSG-PRE-ECO-GES-22.pdf>,  
extraído el 14 de Agosto del 2013.

En el Ecuador este negocio ha tenido un crecimiento amplio, debido a diversos factores como escases de empleo, la necesidad de obtener mejores ingresos, formando un medio de sustento alternativo para muchas de las familias pobres del País.

“El Diario de análisis informativo Buró manifiesta: El Censo inició en Septiembre del 2010 y concluyó en Noviembre pasado. En el levantamiento inicial de información se determinó que la Sierra es la Región que mayor número de establecimientos registra (284.629), mientras que la Costa contabilizó 232.132. En la Amazonía, hay 23.153 negocios y en Galápagos se registran 1.438. Guayas es la Provincia con el mayor número de establecimientos (130.794).<sup>4</sup>

En el Ecuador, a estos negocios se las ha denominado de diversas formas: pequeño comercio, pequeña industria, comerciantes minoristas o comercio informal. En la actualidad se trata de homogenizar a estos pequeños grupos económicos con la categoría de microempresa para de esta manera ser menos excluyentes y más democráticos.

No obstante, esta categorización facilitaría los procesos organizativos haciéndolos más dinámicos y globales esto podría generar una mayor identidad y compromiso desde y hacia el sector, además dará un valor agregado considerando al pequeño comerciante como empresariado ecuatoriano y no como sector marginal, rescatando y revalorando sus aportes al desarrollo económico y social del País.

### **Fundamentación Económica**

Según la UNESCO en su libro *Cultura y Desarrollo* escrito por Maider Maraña<sup>5</sup>; explica cómo es tan indispensable que un pueblo tenga cultura propia, las necesidades de progresar de cada pueblo hoy en día es

---

<sup>4</sup> INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICAS Y CENSOS: Somos 14'483.499 de ecuatorianas y ecuatorianos, según el censo, Portal estadísticas, p. 17.

<sup>5</sup>MARAÑA, Maider: *Cultura y Desarrollo Evolución y Perspectiva*, Unesco Etxea, España, 2010.



fundamental para atraer el progreso, la cultura y el desarrollo hoy son dos palabras que se han unidos de la mano ya que son necesarias para el engrandecimiento de una persona.

En las últimas décadas se ha profundizado sobre el concepto de desarrollo, incluyendo en él no sólo indicadores como el crecimiento económico o la producción, sino también incorporando factores considerados en la actualidad indispensables para el pleno desarrollo, un desarrollo no lineal, sino concebido como un proceso complejo en el que interactúan diversos campos y características y de allí nace el crecer como personas de sentirse libres para decidir qué camino tomar y de cómo aportar a las necesidades propias y al de toda una sociedad a eso lo llaman desarrollo humano necesario para que las personas tengan espíritu emprendedor . (Maraña, 2010)

### **Fundamentación Administrativa**

En la revista académica de Empresas dinámicas en Ecuador: factores de éxito y competencias de sus fundadores<sup>6</sup>, opinan que la administración tanto de una compañía como de una pyme puede ser eficaz y eficiente si se toma en cuenta la administración dinámica, no solo se puede iniciar un negocio sino también atraer oportunidades de crecimiento, lo logran al tratar y escuchar cada opinión de sus trabajadores y colaboradores como una sugerencia para desarrollar la empresa.

En el Ecuador este fenómeno revolucionario es casi nulo, se empieza a tomar en cuenta su importancia de una estructura lineal en países como Europa o Norteamérica esto los ha llevado a progresar significativamente en el caso de Latinoamérica los emprendedores tienden a iniciar negocios con una baja expectativa de crecimiento económico.

---

<sup>6</sup> ARTEAGA, María Elizabeth: "Dynamic businesses in Ecuador", *Latinoamericana de Administración*, N° 19 , Guayaquil, 2010, p. 2.

## **2.2 MARCO LEGAL**

### **NIC 1**

#### **PRESENTACIÓN DE ESTADOS FINANCIEROS**

##### **OBJETIVOS**

Esta Norma establece las bases para la presentación de los estados financieros de propósito general, para asegurar que los mismos sean comparables, tanto con los estados financieros de la misma entidad correspondientes a períodos anteriores, como con los de otras entidades.

Esta Norma establece requerimientos generales para la presentación de los estados financieros, guías para determinar su estructura y requisitos mínimos sobre su contenido.

##### **ALCANCE**

Una entidad aplicará esta Norma al preparar y presentar estados financieros de propósito general conforme a las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF).

Esta Norma no será de aplicación a la estructura y contenido de los estados financieros intermedios condensados que se elaboren de acuerdo con la NIC 34 Información Financiera Intermedia.

Sin embargo, los párrafos 15 a 35 se aplicarán a dichos estados financieros. Esta Norma se aplicará de la misma forma a todas las entidades, incluyendo las que presentan estados financieros consolidados y las que presentan estados financieros separados, como se definen en la NIC 27 Estados Financieros Consolidados y Separados.

##### **DEFINICIONES**

Los estados financieros con propósito de información general (denominados “estados financieros”) son aquellos que pretenden cubrir las necesidades de usuarios que no están en condiciones de exigir informes a la medida de sus necesidades específicas de información.

Las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF).- Son las Normas e Interpretaciones adoptadas por el Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB). - Esas Normas comprenden:

- (a) Normas Internacionales de Información Financiera;
- (b) Las Normas Internacionales de Contabilidad; y
- (c) Las Interpretaciones desarrolladas por el Comité de Interpretaciones de las Normas Internacionales de Información Financiera (CINIIF) o el antiguo Comité de Interpretaciones (SIC).

**Materialidad (o importancia relativa).** Las omisiones o inexactitudes de partidas son materiales o tienen importancia relativa si pueden, individualmente o en su conjunto, influir en las decisiones económicas tomadas por los usuarios sobre la base de los estados financieros. La materialidad (o importancia relativa) depende de la magnitud y la naturaleza de la omisión o inexactitud, enjuiciada en función de las circunstancias particulares en que se hayan producido. La magnitud o la naturaleza de la partida, o una combinación de ambas, podría ser el factor determinante.

**Las notas.-** Contienen información adicional a la presentada en el estado de situación financiera, estado del resultado integral, estado de resultados separado (cuando se lo presenta), estado de cambios en el patrimonio y estado de flujos de efectivo.

Las notas suministran descripciones narrativas o desagregaciones de partidas presentadas en esos estados e información sobre partidas que no cumplen las condiciones para ser reconocidas en ellos.

Otro resultado integral comprende partidas de ingresos y gastos (incluyendo ajustes por reclasificación) que no se reconocen en el resultado tal como lo requieren o permiten otras NIIF.

Los componentes de otro resultado integral incluyen:

- (a) Cambios en el superávit de revaluación (véase la NIC 16 Propiedades, Planta y Equipo y la NIC 38 Activos Intangibles);
- (b) Ganancias y pérdidas actuariales en planes de beneficios definidos reconocidas de acuerdo con el párrafo 93A de la NIC 19 Beneficios a los Empleados
- (c) Ganancias y pérdidas producidas por la conversión de los estados financieros de un negocio en el extranjero (véase la NIC 21 Efectos de la Variación en las Tasas de Cambio de la Moneda Extranjera);
- (d) Ganancias y pérdidas procedentes de inversiones en instrumentos de patrimonio medidos al valor razonable con cambios en otro resultado integral de acuerdo con el párrafo 5.4.4 de la NIIF 9 Instrumentos Financieros;
- (e) La parte efectiva de ganancias y pérdidas en instrumentos de cobertura en una cobertura del flujo de efectivo (véase la NIC 39).

Los propietarios son poseedores de instrumentos clasificados como patrimonio.

El resultado es el total de ingresos menos gastos, excluyendo los componentes de otro resultado integral.

Los ajustes por reclasificación son importes reclasificados en el resultado en el período corriente que fueron reconocidos en otro resultado integral en el período corriente o en períodos anteriores.

El resultado integral total es el cambio en el patrimonio durante un período, que procede de transacciones y otros sucesos, distintos de aquellos cambios derivados de transacciones con los propietarios en su condición de tales.

El resultado integral total comprende todos los componentes del “resultado” y de “otro resultado integral”.<sup>7</sup>

**Permiso de arrendamiento otorgado por el Gobierno autónomo descentralizado de la localidad (funcionamiento Municipal De Milagro).**

1. Ser de nacionalidad ecuatoriana; caso contrario, se tendrá que demostrar estar legalmente domiciliado en el Ecuador;
2. Ser mayor de 18 años;
3. Copias certificadas y a color de la cédula de ciudadanía y certificado de votación (persona natural);
4. Copias certificadas y a color de la cédula de ciudadanía y certificado de votación; acuerdo ministerial del otorgamiento de la personería jurídica, nombramiento del representante legal (personas jurídicas);
5. Copia del Registro único del contribuyente (RUC).
6. Nombres y apellidos completos y dirección domiciliaria del solicitante; sea persona natural o jurídica;
7. Certificados de no adeudar al Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal del Cantón San Francisco de Milagro.
8. Describir el tipo de venta al que se destinará el local solicitado en arrendamiento;
9. Certificado otorgado por la Dirección Provincial o el Centro de Salud <sup>8</sup>

---

<sup>7</sup> <http://blogs.eafit.edu.co/contabilidadinternacional/files/2011/09/Nic-1-2011-presentacion-de-los-estados-financieros.pdf>

<sup>8</sup> MUNICIPIO DE MILAGRO: *Ordenanza GADMM # 31-2011*, P. 6.

### **Permiso de funcionamiento del Ministerio de Salud Pública.**

1. Formulario de solicitud (sin costo) llenado y suscrito por el propietario.
2. Copia del registro único de contribuyentes (RUC).
3. Copia de la cédula de ciudadanía o de identidad del propietario o del representante legal del establecimiento.
4. Documentos que acrediten la personería Jurídica cuando corresponda.
5. Copia del título del profesional de la salud responsable técnico del establecimiento, debidamente registrado en el Ministerio de Salud Pública, para el caso de establecimientos que de conformidad con los reglamentos específicos así lo señalen.
6. Plano del establecimiento a escala 1:50.
7. Croquis de ubicación del establecimiento.
8. Permiso otorgado por el Cuerpo de Bomberos.
9. Copia del o los certificados ocupacionales de salud del personal que labora en el establecimiento, conferido por un Centro de Salud del Ministerio de Salud Pública.<sup>9</sup>

### **Permiso de funcionamiento del Cuerpo de Bomberos.**

1. Presentar la solicitud del permiso del municipio.
2. Copia de factura de comprar de extintores o de recarga al nombre del propietario.
3. Inspección por este departamento de las instalaciones y de seguridad contra incendio.

---

<sup>9</sup><http://www.salud.gob.ec/permiso-de-funcionamiento-de-locales>, extraído el 15 de Agosto del 2013.

4. El propietario debe cumplir las condiciones dadas por el inspector para poder emitir el permiso de funcionamiento.

**Requisitos para la obtención del RUC de una persona natural no obligado a llevar contabilidad**

1. Copia y original a color de la Cédula de Identidad.
2. Copia y original a color de la papeleta de votación actualizada.
3. Panilla de servicio básico del cliente (luz, agua, teléfono).

**Requisitos para suscribirse al RISE (régimen simplificado).**

1. Copia y original a color de la Cédula de Identidad.
2. Copia y original a color de la papeleta de votación actualizada.<sup>10</sup>

---

<sup>10</sup> <http://www.sri.gob.ec/web/10138/304>, extraído el 15 de Agosto del 2013.

## 2.3 MARCO CONCEPTUAL

**Contabilidad:** Es una técnica auxiliar de la Economía, cuya finalidad es apoyar los procesos en la Administración de una empresa de manera de aportarle eficiencia. La información que entrega sirve a los Ejecutivos para orientar la Toma de Decisiones con respecto al futuro de la organización.

Es el arte de registrar, clasificar y sintetizar en forma significativa expresándolos en dinero los actos y las operaciones que tengan aunque sea parcialmente características financieras y de interpretar sus resultados.<sup>11</sup>

**Inventarios:** Sistema mediante el cual se registran las compras y ventas de materia prima, mercancía comprada para la reventa, alimentos y bebidas, material para la prestación de servicios, materiales de construcción, equipo a instalar, envases y empaques, combustibles y lubricantes, repuestos y accesorios, productos en proceso de elaboración y productos acabados

Elaborados por la empresa y otros inventarios, almacenados por la empresa, en espera de su utilización o venta y que son de su propiedad bajo su control, y cuya ubicación física se encuentra en la empresa o en otros almacenes.<sup>12</sup>

**PYMES:** Se conoce como PYMES al conjunto de pequeñas y medianas empresas que de acuerdo a su volumen de ventas, capital social, cantidad de trabajadores, y su nivel de producción o activos presentan características propias de este tipo de entidades económicas. Por lo general en nuestro

---

11

[http://www.sisman.utm.edu.ec/libros/FACULTAD%20DE%20FILOSOF%C3%8DA%20LET RAS%20Y%20CIENCIAS%20DE%20LA%20EDUCACI%C3%93N/CARRERA%20DE%20 DOCENCIA%20T%C3%89CNICA/CONTABILIDAD%20GENERAL%20II/Manual\\_de\\_conta bilidad\\_PYMES.pdf](http://www.sisman.utm.edu.ec/libros/FACULTAD%20DE%20FILOSOF%C3%8DA%20LET RAS%20Y%20CIENCIAS%20DE%20LA%20EDUCACI%C3%93N/CARRERA%20DE%20 DOCENCIA%20T%C3%89CNICA/CONTABILIDAD%20GENERAL%20II/Manual_de_conta bilidad_PYMES.pdf), extraído el 30 de Agosto del 2013.

<sup>12</sup> [http://www.premysa.org/doc/Glosario\\_Economico-Financiero.pdf](http://www.premysa.org/doc/Glosario_Economico-Financiero.pdf), extraído el 30 de Agosto del 2013



País las pequeñas y medianas empresas que se han formado realizan diferentes tipos de actividades económicas entre las que destacamos las siguientes:

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

Las PYMES en nuestro País se encuentran en particular en la producción de bienes y servicios, siendo la base del desarrollo social tanto produciendo, demandando y comprando productos o añadiendo valor agregado, por lo que se constituyen en un actor fundamental en la generación de riqueza y empleo.<sup>13</sup>

**Consumidor:** Todo agente económico que demanda bienes y servicios de consumo para satisfacer alguna necesidad específica.

**Comercialización:** Proceso cuyo objetivo es hacer llegar los bienes desde el productor al consumidor Involucra actividades como compraventas al por mayor y al por menor, publicidad, pruebas de ventas, información de mercado, transporte, almacenaje y financiamiento.

**Mercancía o mercadería:** En un sentido general, sinónimos de bien. Es su acepción más restringida corresponde a aquel bien en cuyo comercio se especializa un intermediario determinado.

---

<sup>13</sup> <http://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/1442/5/Capitulo%202.pdf>, extraído el 28 de Agosto del 2013.

**Activo:** Conjunto de bienes y derechos valorables en dinero, que posee una empresa.

**Pasivo:** Conjunto de deudas y obligaciones que tiene contraídas una empresa. El pasivo representa la estructura financiera o fuentes de financiación de la empresa.

**Debe:** Columna izquierda de las cuentas contables que refleja los cargos contables

**Haber:** Columna derecha de las cuentas contables que recoge los abonos de contabilidad.

**Cuenta a cobrar:** Aquella del activo circulante que recoge los saldos a deudores/as o clientes/as a corto plazo.

**Cuenta a pagar:** Aquella del pasivo que recoge lo debido a terceras personas, físicas o jurídicas, a corto plazo.

**Inventario:** Es una relación detallada de los diferentes elementos que componen el patrimonio de una persona o empresa en un momento determinado.

**Inversión:** Compra de bienes de capital para producir bienes de consumo. Se destina a aumentar la producción.

**Liquidez:** Es la propiedad que tienen determinados activos de poder transformarse a corto plazo en dinero. En otro sentido, se refiere a la capacidad que tiene una empresa para hacer frente a sus compromisos de pagos inmediatos a corto plazo

**Compraventa :**Contrato por el cual una parte (vendedor) se obliga a entregar a la otra parte (comprador) una cosa y transmitirle su dominio, y el adquirente a su vez obliga a pagar cierto precio en dinero..<sup>14</sup>

---

<sup>14</sup> [http://www.premysa.org/doc/Glosario\\_Economico-Financiero.pdf](http://www.premysa.org/doc/Glosario_Economico-Financiero.pdf), extraído el 28 de Agosto del 2013.

## 2.4 HIPÓTESIS Y VARIABLES

### 2.4.1 Hipótesis General

La aplicación de un modelo contable contribuirá favorablemente a fomentar una cultura de ordenamiento transaccional en los comerciantes minoristas del Mercado La Colón del Cantón San Francisco de Milagro en el Año 2014.

### 2.4.2 Hipótesis Particular

- El poco orden presentado en los registros diarios por no contar con una herramienta contable eficaz, inciden negativamente en sus movimientos comerciales y económicos.
- El manejo contable empírico contribuye negativamente en la administración de los recursos económicos de los comerciantes minoristas.
- El establecimiento de capacitaciones a los comerciantes minoristas contribuye positivamente al desarrollo cultural y socioeconómico.
- El poco nivel de educación incide negativamente en la gestión comercial produciendo una desventaja enorme ante el mercado formal.

### 2.4.3 Declaración de Variables

VARIABLES DEPENDIENTES	VARIABLES INDEPENDIENTES
Cultura de organización transaccional	Estudio de un modelo contable
Registros diarios desordenados	Herramientas contables

Administración de los recursos económicos	Manejo contable empírico
Desarrollo cultural y socioeconómico	Falta de capacitaciones
Gestión Comercial	Poco nivel de educación

#### 2.4.4 Operacionalización de Variables

VARIABLE	TIPO	INDICADORES	TÉCNICA	INSTRUMENTO
Cultura de organización transaccional	Dependiente	<ul style="list-style-type: none"> <li>Fichas de Control de inventario</li> <li>Registro de Gastos</li> </ul>	Encuesta	Cuestionario
Estudio de un modelo contable	Independiente	<ul style="list-style-type: none"> <li>Documentos de registros contables básicos</li> </ul>	Observación	Fichas de observación
Registros diarios	Dependiente	<ul style="list-style-type: none"> <li>Registros de compras</li> <li>Registro de ventas</li> </ul>	Observación Encuesta	Fichas de observación Cuestionario
Herramienta contable	Independiente	<ul style="list-style-type: none"> <li>Existencia de estados financieros</li> </ul>	Observación	Fichas de observación

Administración de los recursos económicos	Dependiente	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Relación financiera con instituciones bancarias</li> </ul>	Encuesta	Cuestionario
Manejo contable empírico	Independiente	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Registros de ingresos y egresos.</li> </ul>	Encuesta	Cuestionario
Desarrollo cultural y socioeconómico	Dependiente	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Crecimiento de negocios en los últimos años</li> </ul>	Encuesta Observación	Cuestionario Fichas de observación
Capacitaciones	Independiente	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Evidencia de capacitaciones.</li> </ul>	Entrevista	Cuestionario
Gestión comercial	Dependiente	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Existencia de RUC</li> </ul>	Encuesta Observación	Cuestionario Fichas de observación
Nivel de educación	Independiente	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Títulos obtenidos</li> </ul>	Encuesta	cuestionario

## **CAPITULO III**

### **MARCO METODOLÓGICO**

#### **3.1 TIPO Y DISEÑO DE INVESTIGACIÓN**

El presente trabajo de investigación se elaborara a partir de los siguientes elementos:

**Investigación teórica o Aplicada:** Este tipo de investigación está basada en la capacidad que tenga el investigador para la aplicación de conocimientos y cuyos resultados brinden beneficios o soluciones a personas en particular o comunidades.

Utiliza principalmente conocimientos adquiridos en la práctica, los mismos que serán parte fundamental de este trabajo y aportaran con soluciones a los problemas con criterios relevantes.

**Investigación explicativa:** Busca el por qué de los hechos, trata de explicar las causas y efectos que incitaron a la problemática concentrando su atención en las hipótesis y sus resultados constituyen un nivel más profundo del conocimiento al comprender la realidad de los hechos.

Con esta técnica podremos explicar los factores que inciden en el desconocimiento de llevar un registro contable y como esta mala administración de sus cuentas afectan el flujo de sus recursos.

**Investigación de campo:** Esta técnica permite comprender y resolver situaciones conflictivas o problemáticas, permitiendo al investigador desenvolverse en el ambiente donde se encuentran los individuos que

serán tema de consulta de los cuales se obtendrán datos relevantes los mismos que serán analizados y relacionados entre las variables.

**Investigación experimental:** Por medio de esta técnica podremos controlar nuestras variables, creando situaciones que permitirán determinar y observar por qué causas se produce una situación o acontecimiento particular y poder verificar nuestras hipótesis.

**Investigación histórica:** Esta técnica permitirá realizar mediciones de hechos pasados que se suscitan en un entorno social y que permiten entender el presente de una determinada Región por lo tanto la historia se vuelve de vital importancia para el investigador por qué le permite estar consciente de las necesidades de cambio.

## **3.2 LA POBLACIÓN Y LA MUESTRA**

### **3.2.1 Características de la población**

La población objeto de estudio es de 99 comerciantes que conforman el Mercado La Colón, hombres y mujeres sin distinción de raza, clase social, nivel de cultura, o afinidad política.

### **3.2.2 Delimitación de la población**

La población está delimitada por los comerciantes que están dentro de los perímetros del Mercado Colón, no se considera a aquellos que están fuera de las instalaciones.

La población estimada del Mercado La Colón es de 99 comerciantes minoristas que actualmente laboran en sus instalaciones.

### **3.2.3 Tipo de muestra**

Para efectos de investigación el tipo de muestra a utilizar es probabilística.

Las muestras probabilísticas son aquellas en las que el investigador selecciona a los individuos u objetos ya que todos tienen la misma probabilidad de ser elegidos, la misma que será estratificada de acuerdo a las necesidades que el investigador considera necesarias.

### 3.2.4 Tamaño de la muestra

La muestra obtenida para realizar nuestro trabajo es finita, sabiéndose la cifra exacta que la conforma, por lo tanto:

$$n = \frac{Npq}{\frac{(N-1)E^2}{Z^2} + pq}$$

n: ?	p: 0,5	E: 0,05
N: 165	q: 0,5	Z: 1,96

$$n = \frac{(99)(0,5)(0,5)}{\frac{(99-1)(0,05)^2}{(1,96)^2} + (0,5)(0,5)}$$

$$n = \frac{24,75}{\frac{(98)(0,0025)}{3,8416} + 0,25}$$

$$n = \frac{24,75}{\frac{0,245}{3,8416} + 0,25}$$

$$n = \frac{24,75}{0,06377551 + 0,25}$$

$$n = \frac{24,75}{0,31377551}$$

$$n = 78,87$$

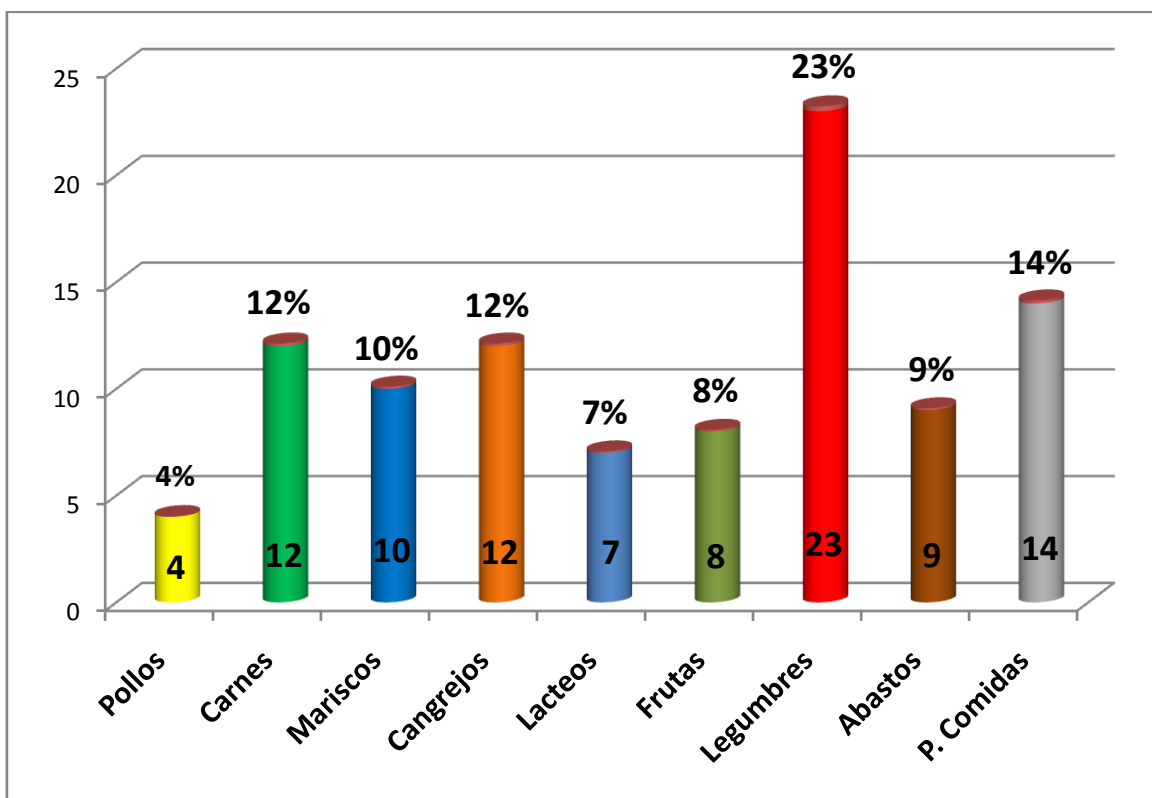


### 3.2.5 Proceso de selección

Por ser nuestra muestra de tipo probabilística la selección se aplicara por el sistema de tómbola, segmentando la muestra de acuerdo a nuestra estratificación. Variables que permitirán determinar la problematización del sector en cuestión.

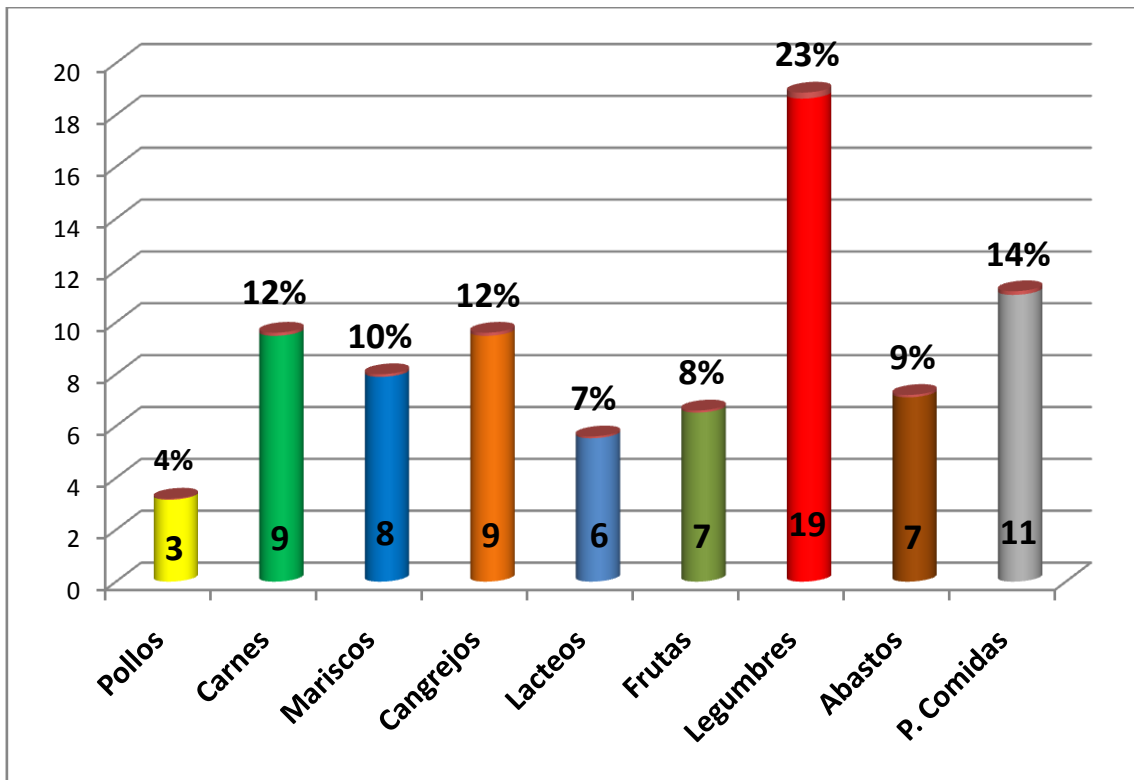
Para poder obtener un resultado más preciso sobre la investigación hemos estratificado la población por grupos de servicios sobre un total de 99 comerciantes que actualmente laboran en las instalaciones del Mercado la Colón:

**Figura 1:** Estratificación por sectores y su aportación porcentual.



Una vez estratificada la población por sectores de servicio y haber obtenido su aportación porcentual, procederemos a asignar estos valores porcentuales a la muestra a encuestar que es de 79.

**Figura 2:** Estratificación de la muestra a encuestar.



### 3.3 LOS MÉTODOS Y LAS TÉCNICAS

#### 3.3.1 Métodos teóricos

**Método Histórico-Lógico:** Este método está ligado al conocimiento de las distintas etapas, conocer la evolución y el desarrollo del objeto de la investigación revelando su historia, las etapas principales de su desenvolvimiento y las conexiones históricas fundamentales.

Mediante el método histórico analizaremos la trayectoria de los diferentes períodos que han afectado el objeto de estudio a través de la historia poniendo de manifiesto su desarrollo, su teoría y hallar su estructura lógica.

**Método Analítico-Sintético:**

Este método estudia los hechos, partiendo de la descomposición del objeto de estudio en cada una de sus partes para analizarlas en forma individual, y luego se integran dichas partes para estudiarlas de manera holística e integral.

En la presente propuesta al realizar la problematización del tema a investigar aplicamos este método, ya que se descompone cada uno de los elementos que interfieren directa o indirectamente en su análisis y posteriormente se lo unifica en el desarrollo de los objetivos como parte de los resultados del estudio para obtener una mayor comprensión del mismo.

**Método Inductivo-Deductivo:**

Este método de inferencia se basa en la lógica relacionando con el estudio de hechos particulares, aunque es deductivo en un sentido (parte de lo general a lo particular) e inductivo en sentido contrario (va de lo particular a lo general).

La aplicación de este método permite realizar un proceso de razonamiento lógico, partiendo de la observación de los casos generales y luego establecer las diferentes características funcionales de las facetas de los comerciantes, de tal manera que se logre analizar la realidad de este sector para que se dirija a la solución de la problemática percibida.

### **Método Hipotético-Deductivo:**

Este método consiste en procedimientos que parte de unas aseveraciones en calidad de hipótesis y busca refutar o falsear tales hipótesis, deduciendo de ellas conclusiones que deben confrontarse con los hechos.

El método hipotético-deductivo se aplica en el momento de desarrollar las hipótesis generales y particulares, de tal manera que se establezcan relaciones entre los hechos de causa-efecto que conlleven a solucionar la situación que vive el sector en estudio.

### **3.3.2 Métodos empíricos**

#### **Método de Observación:**

Consiste en observar atentamente el fenómeno a investigar, tomar información y registrarla para su posterior análisis. Este método tiene la ventaja que permite al investigador medir de la conducta real más que informar sobre la conducta que se pretende o se prefiere.

En el presente trabajo este tipo de método se lo utiliza para obtener información primaria de los comerciantes minoristas, la cual sirve para comprobar los planteamientos formulados en el trabajo.

### **3.3.3 Técnicas e instrumentos**

#### **La Encuesta:**

Esta técnica se caracteriza por ser una de las técnicas de investigación más difundidas ya que se basa en las declaraciones orales o escritas de una muestra de la población con el objeto de recabar información.

Este tipo de técnica nos ayudará a conocer las actitudes y los conocimientos de los comerciantes minoristas mediante la formulación de una serie de preguntas que se las ejecutará con el tipo de preguntas cerradas para limitar las respuestas posibles y para que consideren su opinión de acuerdo a las perspectivas importantes.

#### **La Entrevista:**

La entrevista es un acto de comunicación oral o escrita que se establece entre dos o más personas con el fin de obtener información u opinión del entrevistado o entrevistados, en este tipo de comunicación oral debemos tener en cuenta que, aunque el entrevistado responde al entrevistador, el destinatario es el público que está pendiente de la entrevista.

Esta técnica permitirá obtener en un contexto más amplio, datos precisos acerca de hechos y factores que afectan a la realidad de los comerciantes minoristas y que muchas veces no han sido considerados, de tal manera que se logre llegar a las proposiciones planteadas.

### **3.4 PROPUESTA DE PROCESAMIENTO ESTADÍSTICO DE LA INFORMACIÓN**

La herramienta a utilizarse para procesar la información es el programa Excel, ya que mediante la aplicación de tablas dinámicas se logrará obtener una imagen detallada de la tabulación de los resultados obtenidos en las encuestas, donde se determinará la frecuencia tanto absoluta como relativa.

Estos datos se verán reflejados en los gráficos de barras, columnas y circulares de acuerdo a cada pregunta con sus respectivos análisis en correlación a las necesidades de la investigación.

## **CAPITULO IV**

### **ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS**

#### **4.1 ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL**

Al principio de esta investigación se detalló algunos de los sucesos que acontecen con los comerciantes minoristas del Mercado La Colón, tales como carencia de conocimientos contables, ausencia de capacitaciones y desorden en el registro diarios, los mismos que les afectan en su actividad comercial, así mismo enfatizamos la importancia que tienen los minoristas en la sociedad y en la economía de un País.

Basándonos en estas inquietudes que aquejan a ésta parte del motor económico de nuestra sociedad, hemos decidido encaminar nuestra investigación para demostrar por medio de encuestas la situación actual por la que atraviesan los comerciantes y de ésta manera contribuir a su desarrollo.

1) ¿Lleva Ud. algún registro de control de ingresos y gastos?

Cuadro 1. Control de ingresos

	# ENCUESTADOS	%
SI	32	41%
NO	47	59%
<b>TOTAL</b>	<b>79</b>	<b>100%</b>

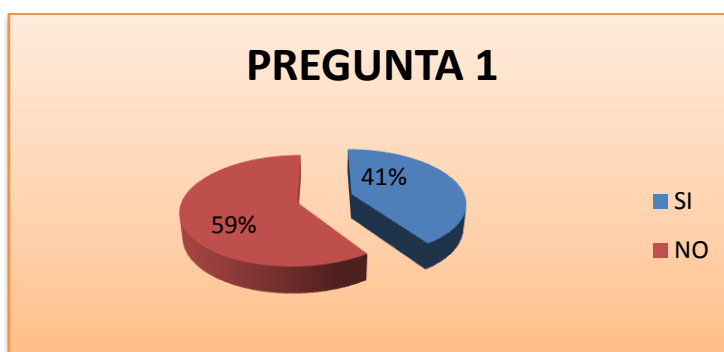


Figura 3: Control de Ingresos.

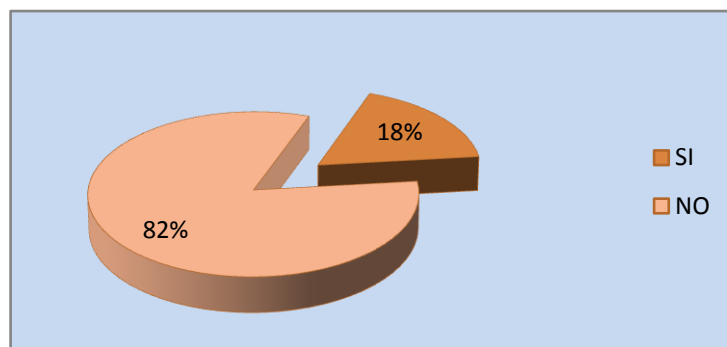
**Análisis:** Según los datos obtenidos podemos observar que el 59% de los comerciantes no llevan un registro de sus movimientos de ingresos y gastos sobre todo aquellos que se dedican a la venta de frutas y legumbres; por otro lado un 41% de los comerciantes si lo hacen, sobre todo aquellos que se dedican a la venta de abarrotes.

2) ¿Existen fichas de control de inventario en su negocio?

Cuadro 2. Control de Inventario.

	# ENCUESTADOS	%
SI	14	18%
NO	65	82%
<b>TOTAL</b>	<b>79</b>	<b>100%</b>





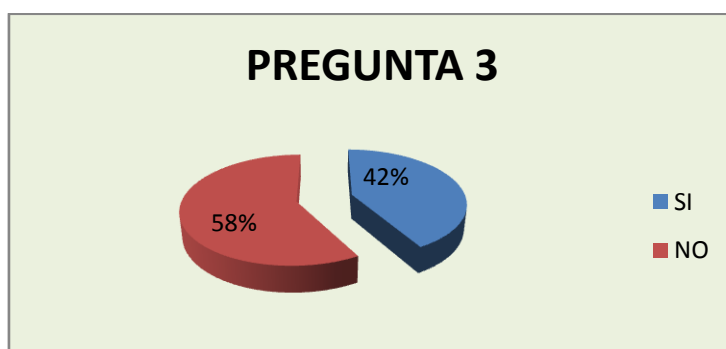
**Figura 4:** Control de Inventario.

**Análisis:** Los resultados obtenidos en la encuesta realizada a los comerciantes nos indican que un 82% de los encuestados no realizan un control de inventarios y apenas un 18% si lo hace.

**3) ¿Tiene Ud. cuenta corriente o de ahorros en alguna institución financiera?**

**Cuadro 3.** Cuenta corriente y de ahorro

	# ENCUESTADOS	%
SI	33	42%
NO	46	58%
<b>TOTAL</b>	<b>79</b>	<b>100%</b>



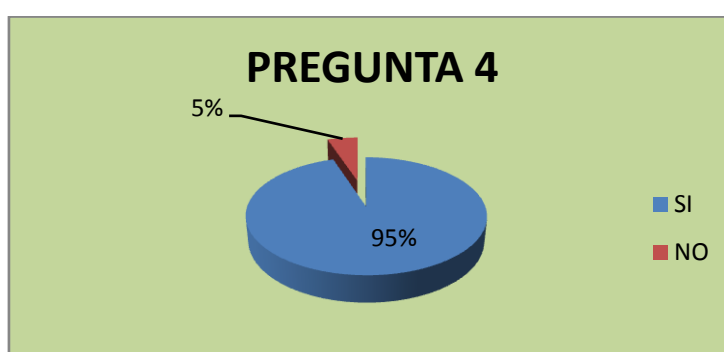
**Figura 5:** Cuenta corriente y de ahorro.

**Análisis:** El 42% de los comerciantes encuestados respondieron que mantienen algún tipo de relación con instituciones financieras y el 58% de los encuestados indicaron que prefieren no depositar ni mantener ningún tipo de movimiento financiero con las instituciones bancarias.

4) ¿Cree Ud. que contar con una herramienta contable le ayudaría a mejorar su actividad comercial?

**Cuadro 4:** Herramienta contable.

	# ENCUESTADOS	%
SI	75	95%
NO	4	5%
<b>TOTAL</b>	<b>79</b>	<b>100%</b>



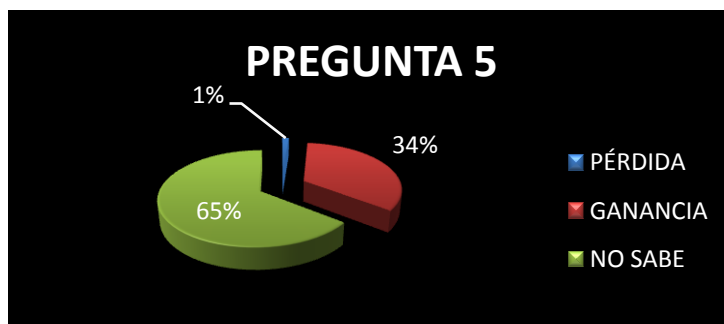
**Figura 6:** Herramienta contable.

**Análisis:** El 95% de las personas encuestadas respondieron que necesitan de una herramienta contable para llevar la contabilidad de sus negocios, mientras que el 5% opina no necesitar ayuda al momento de llevar la contabilidad.

5) Al termino del año comercial Ud. ha obtenido :

**Cuadro 5:** Pérdidas y Ganancias al final del año comercial.

	# ENCUESTADOS	%
PÉRDIDAS	1	1%
GANANCIAS	27	34%
NO SABE	51	65%
<b>TOTAL</b>	<b>79</b>	<b>100%</b>



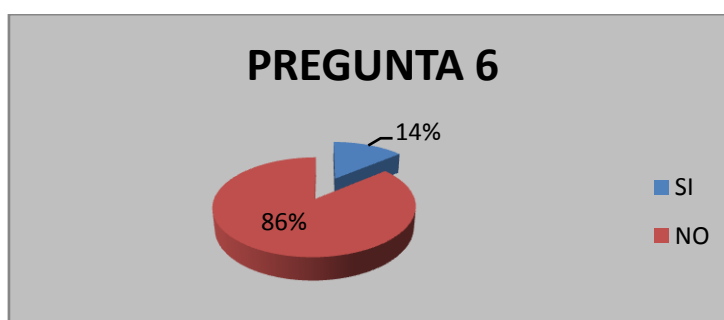
**Figura 7:** Pérdidas y Ganancias al final del año comercial.

**Análisis:** Como indica la gráfica, el 1% de las personas encuestadas obtuvieron pérdidas al final del año comercial; el 43% de los comerciantes respondió que obtuvieron ganancias y un 65% de ellos indicaron que no saben si obtuvieron pérdida o ganancia ya que no llevan registros de sus transacciones diarias.

**6) ¿Ha recibido capacitaciones por parte de instituciones públicas o privadas?**

**Cuadro 6:** Capacitaciones por parte de instituciones privadas o públicas.

	# ENCUESTADOS	%
SI	11	14%
NO	68	86%
TOTAL	79	100%



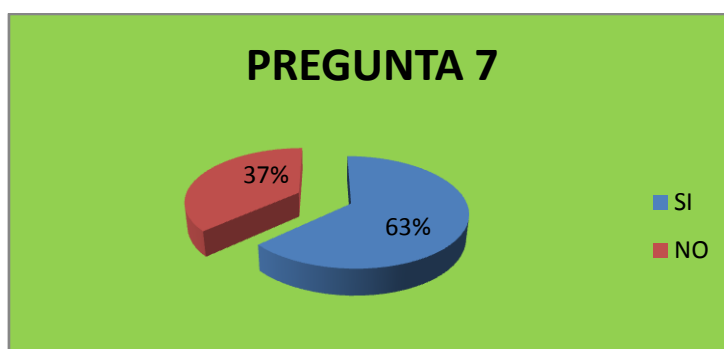
**Figura 8:** Capacitaciones por parte de instituciones privadas o públicas.

**Análisis:** El 14% de los encuestados respondieron que sí han recibido capacitaciones de distintas índoles por parte de las instituciones, mientras que el 86% indicaron que no han tomado capacitaciones porque no se las han ofertado.

**7) ¿Cuenta Ud. con RUC y RISE en el funcionamiento de su negocio?**

**Cuadro 7:** Ruc y Rise.

	# ENCUESTADOS	%
SI	50	63%
NO	29	37%
<b>TOTAL</b>	<b>79</b>	<b>100%</b>



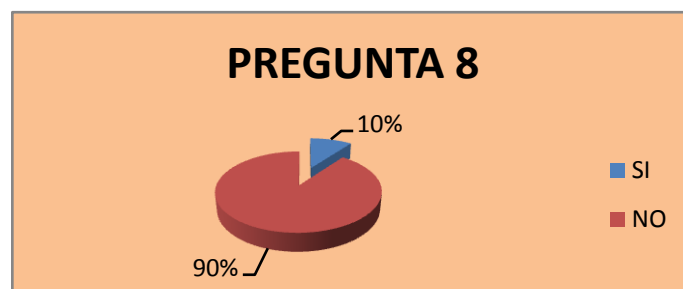
**Figura 9:** Ruc y Rise.

**Análisis:** La gráfica nos muestra que el 37% de los encuestados respondieron que no cuentan con RUC o RISE, para el funcionamiento de sus negocios y el 63% dicen que sí cuentan con el RUC o RISE, ya que este es obligatorio.

**8) ¿Ud. ha perdido oportunidades de negocio por no tener RUC?**

**Cuadro 8:** Oportunidades de negocio.

	# ENCUESTADOS	%
SI	8	10%
NO	71	90%
<b>TOTAL</b>	<b>79</b>	<b>100%</b>



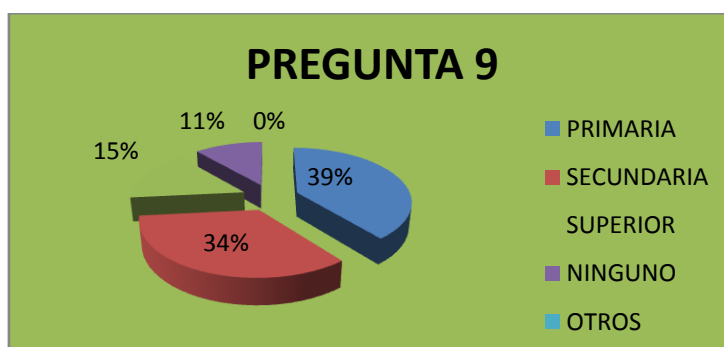
**Figura 10:** Oportunidades de negocio.

**Análisis:** Como podemos observar en el gráfico, el 10% de las personas respondió que sí ha perdido oportunidades de negocio por no contar con el RUC, mientras que el 90% de los comerciantes encuestados dijeron que no contar con RUC no había sido ningún tipo de impedimento al comercializar sus productos.

**9) ¿Qué nivel de Educación Ud. tiene?**

**Cuadro 9:** Nivel de educación.

	# DE ENCUESTADOS	%
PRIMARIA	31	39%
SECUNDARIA	27	34%
SUPERIOR	12	15%
NINGUNO	9	11%
OTROS	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>79</b>	<b>100%</b>



**Figura 11:** Nivel de educación.

**Análisis:** La gráfica que podemos observar nos demuestra que el 39% de los comerciantes encuestados indican que su nivel de educación es básico; el 34% de ellos dijeron que tienen educación secundaria; el 15% respondió que tienen educación superior y el 11% de los encuestados indicaron que no tiene ningún tipo de educación.

#### **4.2 ANÁLISIS COMPARATIVO, EVOLUCIÓN, TENDENCIA Y PERSPECTIVAS**

Una vez analizados los datos obtenidos a través de las encuestas, podemos observar en la pregunta #1 que una gran mayoría de comerciantes no llevan ningún tipo de registros de sus movimientos diarios debido a que no lo consideran imprescindible, es decir el 59% no tiene ningún tipo de control, esto se demuestra porque en la pregunta #5 el 65% de los encuestados responden que no saben si han obtenido pérdidas o ganancias al final del año comercial. Esto nos indica la forma tan imprudente que administran sus recursos económicos por lo cual en la pregunta #3 el 58% de los comerciantes encuestados prefieren no tener ningún tipo de relación financiera con instituciones bancarias, ya que consideran los trámites complicados.

A diferencia del 41% de los comerciantes que afirman llevar registros de sus movimientos comerciales, estos en su gran mayoría de forma empírica ya que son anotaciones hechas en cuaderno sin ningún orden o detalle en específico que les ayude a tener información real de sus actividades.

Por este motivo al término del año comercial como dice en la pregunta #5 el 34% de los comerciantes saben cuándo han obtenido ganancias y el 1% mencionan que tuvieron pérdidas, esto se debe a que ellos tienen registros de sus actividades y de alguna manera u otra se puede monitorear sus ingresos y egresos. Cabe resaltar que el 42% de esta

minoría sí mantiene relaciones financieras con instituciones bancarias ya sean por préstamos, ahorros, transferencias, etc. esto prueba que en algún momento pueden comenzar a trabajar con dinero de terceros para la inversión de sus negocios.

La pregunta # 2 demuestra que el 18% de los encuestado respondieron que sí llevan fichas de sus inventarios lo que permite saber cuándo volver a comprar la mercadería, pero la técnica que aplican es poco fiable ya que no tiene algún orden en específico, es por eso que en la pregunta # 4 el 95% de los comerciantes reconocen que sí necesitan una herramienta contable que les ayude con las transacciones diarias. Ya que ellos en su gran mayoría desconocen cómo llevar una contabilidad debido a que su nivel de educación es bajo y la pregunta # 9 nos revela que, un 39% de comerciantes sólo cuenta con educación primaria y un 34% con secundaria.

Mientras tanto el 82% de los comerciantes respondieron que no tienen fichas de control de inventario, porque no lo consideran necesario ya que pueden controlar su rotación según sus palabras de manera mental, en la pregunta # 4 el 5% de ellos dicen que no quieren ningún modelo contable porque a su parecer no es importante tenerlo.

En La pregunta #6 el 14% de los comerciantes han recibido capacitaciones por parte de instituciones públicas o privadas, capacitaciones que les han servido para el desarrollo económico de sus negocios. En la pregunta # 9 el 15% de los comerciantes tienen educación superior y son los que mejor administran su dinero, por los conocimientos científicos que han adquirido.

A diferencia del 86% de los comerciantes que no han tomado ningún tipo de capacitaciones y tienen problemas socioeconómicos por no contar con conocimientos básicos y necesarios para el crecimiento del mismo; En la pregunta # 9 el 11% de los comerciantes no poseen educación alguna y por este motivo casi siempre tienen problemas y confusiones en la administración de su local comercial.

En la pregunta # 7 el 63% de los encuestados tienen RUC o RISE, esto se debe a que instituciones públicas han intervenido ya la mayoría de ellos, los han obligado a sacar este documento comercial tan imprescindible para la realización de la actividad comercial y por eso el 10% de los comerciantes aseguraron que perdieron oportunidades de negocios por no tener el RUC y decidieron sacarlos para no perder oportunidades de negocios.

En cambio el 37% de los comerciantes dijo que no tienen RUC o RISE aun, a pesar que es obligación tenerlo ellos lo ven como gastos innecesarios al momento de sacarlos, pero piensan hacer el trámite por la presión que tienen por parte de las autoridades; En la pregunta # 8 el 90% de ellos confirmo que no han perdido oportunidades de negocios por no tener RUC o RISE ya que la mayoría de los comerciantes siempre se han manejado de manera informal y no han tenido inconvenientes.

### **4.3 RESULTADOS**

En este capítulo procederemos al análisis de los resultados arrojados de las encuestas hechas a los comerciantes del Mercado La Colón del Cantón San Francisco de Milagro, utilizando como base los objetivos propuestos en este proyecto.

Luego de estudiar cómo afecta a los comerciantes minoristas del Mercado La Colón del Cantón San Francisco de Milagro, el no contar con un modelo contable, para fomentar una cultura de ordenamiento transaccional los resultados arrojados de las encuestas indican que los comerciantes minoristas están convencidos de necesitar una herramienta contable que les permita estructurar su contabilidad, obteniendo información clara y segura de sus actividades realizadas diariamente, ya que son pasos básicos y necesarios para el funcionamiento de cualquier negocio.

Asimismo los comerciantes consideran que las anomalías que se presentan en los registros diarios es consecuencia de no contar con una



herramienta contable eficaz, esto comparado con los resultados obtenidos en la encuesta y lo observado en el transcurso de la investigación ratifica que la falta de organización en sus registros no les permite conocer si han obtenido utilidad o pérdida al finalizar el año comercial.

Al determinar cómo afecta el manejo contable empírico en la administración de los recursos económicos, mediante encuestas a los comerciantes minoristas hemos obtenido como resultado que la mayor parte de los comerciantes no confían en Instituciones financieras para depositar su dinero ya que consideran sus servicios como engorrosos e innecesarios y por esta razón ellos aseguran que el crecimiento de sus negocios no necesitan dinero de terceras personas para crecer, además temen no poder pagar la deuda adquirida y de aquí es notable la confusión que tiene sobre las cuentas contables pues el hecho de confundir una inversión con un gasto lo demuestra y los deja en un atascamiento económico al desconocer como inyectar capital para su desarrollo económico.

Luego de reconocer a los entes encargados de dar capacitaciones a los comerciantes minoristas para su desarrollo cultural y socioeconómico, y determinar en qué forma es atendido este sector por dichas entidades se ha podido confirmar mediante encuestas que gran parte de los comerciantes minoristas del Mercado La Colón no reciben capacitaciones por parte de instituciones públicas o privadas, esto los perjudica en cuanto a su desarrollo económico y social, sumado a que varios de los comerciantes ignoran que han perdido oportunidades de negocios al no buscar nuevos mercados para promocionar sus productos, por el simple hecho de no sentirse capacitados para realizar estas clases de acciones, por ello su espíritu de emprendimiento es golpeado constantemente con frustración o conformismo al saber que su trabajo no les da la liquidez deseada por no tener los conocimientos y herramientas adecuadas.

Una vez evaluado el impacto que tiene el poco nivel de educación en la gestión comercial ante el mercado formal, mediante entrevistas a especialistas en el tema y encuestas realizadas a los comerciantes minoristas del Mercado La Colón constatamos que la escasa educación influyen en gran manera a su gestión comercial, pero solo un pequeño grupo de este sector tiene instrucción secundaria y superior lo que se evidencia porque respondieron que obtenían ganancias al cierre del año comercial y por ende saben cómo invertir su dinero. Similar opinión comparte el Gerente Administrador del Mercado la Colón al conocer muy de cerca el sector en estudio y estar más relacionado con los problemas que aquejan a este sector en común.

#### 4.4 VERIFICACIÓN DE HIPÓTESIS

<b>HIPÓTESIS</b>	<b>VERIFICACIÓN</b>
La aplicación de un modelo contable contribuirá favorablemente a fomentar una cultura de ordenamiento transaccional en los comerciantes minoristas del Mercado La Colón del Cantón San Francisco de Milagro en el Año 2014.	La hipótesis es verdadera, porque al revisar las respuestas de la encuesta, podemos notar que los comerciantes tienen buena disposición con esta idea planteada y están deseosos de tener ayuda contable que les permita tener una mejor gestión contable de su negocio. Y así estamos fomentando una cultura contable.
El poco orden presentado en los registros diarios por no contar con una herramienta contable eficaz, inciden negativamente en sus movimientos comerciales y económicos	La hipótesis se cumple porque se comprobó que los comerciantes tienen dificultades al llevar su contabilidad ya que no cuentan con ninguna herramienta contable que les ayude y por ello el estancamiento económico es inevitable.

<p>El manejo contable empírico contribuye negativamente en la administración de los recursos económicos de los comerciantes minoristas.</p>	<p>La hipótesis es verdadera ya que se probó que la falta de conocimientos científicos incide en la mala administración de sus recursos económicos, prueba de ello es rehusarse a conseguir capital por temor a endeudarse.</p>
<p>La instauración de capacitaciones a los comerciantes minoristas contribuye positivamente al desarrollo cultural y socioeconómico</p>	<p>Se verifica que la hipótesis es verdadera al evidenciar que los comerciantes que si tienen capacitaciones son los que más aprovechan las oportunidades de negocios porque se sienten seguros de las acciones que van a dar.</p>
<p>El poco nivel de educación incide negativamente en la gestión comercial produciendo una desventaja enorme ante el mercado formal.</p>	<p>Esta hipótesis confirmar que el nivel de educación es la causa de una administración deficiente que ocasiona una competencia desigual con los formales; ya que al pequeño comerciante lo restringe de ampliar su mercado por no poseer conocimiento que le indiquen como lograrlo.</p>

## **CAPITULO IV**

### **PROPUESTA**

#### **5.1 TEMA**

Diseño de un modelo contable simplificado que fomente una cultura de organización transaccional, en los comerciantes minoristas del Mercado La Colón del Cantón San Francisco de Milagro para el año 2014.

#### **5.2 FUNDAMENTACIÓN**

##### **La Administración**

El Libro Fundamentos de la Administración. TEORIA GENERAL Y PROCESO ADMINISTRATIVO del autor Antonio Cesar Amaru publicado en México, 2009.<sup>15</sup> Menciona que una buena administración es fundamental en cualquier empresa que quiera progresar.

Lo que significa que si una empresa pequeña establece un concejo de administración ayudara a trabajar a la empresa dentro de un marco de actuación profesional. De esta forma se tendrán líneas claras de actuación y responsabilidad. La contabilidad administrativa es utilizada para organizar y producir información, que sirve para tomar decisiones internas y externas; esta no requerir un modelo o formato en específico, esto se debe a que cada entidad tiene diversas necesidades y se las

---

<sup>15</sup> AMARU, ANTONIO CESAR: *Fundamentos de la Administración Teoría General y Proceso Administrativo*, Pearson Educación, México, 2009.

acopla a las exigencias de cada empresa, pero en el caso de la contabilidad financiera si es indispensable tener un formato específico.

El libro *Administración de Pequeñas Empresas*, 3ra edición del autor Servulo Rojas, publicado en México 2010, dice lo importante que es llevar una correcta administración; pero la mayoría de las pymes no adopta este sistema ya sea por desconocimiento o por considerarlo como innecesario.

Las empresas no necesariamente deben de llevar contabilidad administrativa, puesto que no existe obligatoriedad alguna, pero esta es una herramienta que nos permite llevar el control interno de la empresa, esto es indiscutible; ya que las empresas que se destacan en el mercado a nivel nacional o internacional es porque administran correctamente sus recursos económicos, financieros y humanos.<sup>16</sup>

El Libro *Fundamentos de la Administración. TEORIA GENERAL Y PROCESO ADMINISTRATIVO DEL AUTOR ANTONIO CESAR AMARU* publicado en MEXICO, 2009, hace hincapié que el control es indispensable para la toma de decisiones dentro de una empresa ya que esto permitiría invertir de manera acertada.

El Control contable antes no era tan importante, esto se debe a que el dueño se encargaba de velar por sus propios intereses. Hoy en día una empresa grande tiene que contratar a una persona para que se encargue de administrar la entidad.

El control contable comprende el salvaguardar los activos y que los registros contables sean fidedignos, deben de dar seguridad razonable a las operaciones realizadas para la elaboración de estados financieros apegados a las normas contables, verificar la existencia en libros con la física y confirmar que no existan diferencias y si se da el caso tomar las medidas necesarias.<sup>17</sup>

---

<sup>16</sup> Rojas, Sérvulo: *Administración de Pequeñas Empresas*, McGraw Hill Interamericana, México, 2010.

<sup>17</sup> AMARU. Cesar Antonio: *Fundamentos de la Administración. Teoría General Y Proceso Administrativo*, Pearson Educación, MEXICO, 2009.

El control contable es tan imprescindible que si no es aplicado, puede ocasionar serios problemas financieros, dando como consecuencia la desestabilización de la empresa.

## **Contabilidad financiera**

El libro Administración de PYMES. Emprender, dirigir y desarrollar empresas de los autores Louis Jacques Filion; Luis Cisneros Martínez; Jorge H. Mejía –Morelos. Publicado en México, 2010, <sup>18</sup>destacan que una empresa debe de aprender a endeudarse para poder crecer de forma económica y así poder administrar sus recursos.

En una pyme si no hay financiamiento no hay crecimiento, es decir el apalancamiento financiero es de vital importancia para el desarrollo de las empresas ya que más rentable es trabajar con el dinero de terceros que con capital propio, pero esto no significa que una empresa debe estar endeudada hasta más allá de su capacidad de pago.

En el Libro Empresas Familiares Reto Al Destino, Claves Para Perdurar con Éxito del autor Jon Martínez Echezárrago, publicado en el año 2010, <sup>19</sup>Menciona que una empresa debe de tener bien definida su estrategia de negocios, para llevar una actividad financiera óptima.

En calidad de herramienta administrativa, la información financiera es el mejor apoyo para determinar la efectividad que tiene la empresa para invertir en los negocios.

La información financiera es imprescindible en cualquier compañía, sea esta con o sin fines de lucro, su importancia deriva al momento de relacionarse con las instituciones de crédito que exigen estos documentos para llevar a cabo sus análisis.

---

<sup>18</sup> JACQUES FILION, Louis, CISNEROS MARTINEZ, Luis, MEJIA MORELOS, Jorge H.: *Administración de Pymes Emprender, Dirigir y Desarrollar Empresas*, Always Learning, México, 2010.

<sup>19</sup> MARTÍNEZ ECHEZÁRRAGO, Jon: *Empresas Familiares Reto al Destino, Claves para Perdurar con Éxito*, Ganica S.A., Argentina, 2010.

## Cultura

Conjunto de modos de vida y costumbres, conocimientos y grado de desarrollo artístico, científico, industrial, en una época, grupo social, etc.

En el Libro Desarrollo De Una Cultura De Calidad del autor **Humberto Cantú Delgado**<sup>20</sup> y el Libro Interculturalidad Y Negociación. Como Hacer Negocios En La Diversidad Cultural Global, del autor Ricardo Eastman de la Cuesta<sup>21</sup>, mencionan la relevancia de tomar en cuenta las diversas culturas que existen alrededor del mundo y dentro de una empresa caso contrario se creara una barrera que no permitirá relacionarse con facilidad, la cultura es clave al momento de realizar un negocio es por ello que se la debe de tratar con la debida importancia que merece.

## Desarrollo Económico

Evolución progresiva de una economía hacia mejores niveles de vida; Moderado en gastar. Pertenece o relativo a la economía.

Según estudios realizados a las pymes latinoamericanas estas pueden transformarse en agentes importantes del cambio estructural y del aumento de la productividad, esto si tan solo se cambiara el enfoque en las políticas públicas hacia las pymes.

En Políticas de apoyo a las pymes en América Latina de los autores Carlo Ferraro; Giovanni Stumpo; publicado por las Naciones Unidas en Santiago de Chile, julio de 2010. <sup>22</sup>Se refiere a que Las pequeñas y medianas empresas son agentes importantes en la estructura económica de los países de la región no sólo por su participación en el total de firmas sino también por su aporte al empleo y, en menor medida, al producto. Sin embargo, la presencia de las pymes en las exportaciones de los países de la Región es, en general, baja.

---

<sup>20</sup> CANTU DELGADO, Humberto: *Desarrollo de una Cultura de Calidad*, Edamsa S.A, México, 2011.

<sup>21</sup> EASTMAN DE LA CUESTA, Ricardo: *Interculturalidad y Negociación. Como Hacer Negocios en la Diversidad Cultural Global*, Universidad Sergio Arboleda, Bogotá, 2010.

<sup>22</sup> NACIONES UNIDAS: *Políticas de Apoyo a las Pymes en América Latina, Chile, Autores, 2010.*

Este estudio nos demuestra que las pymes son una potencia en bruto que por falta de oportunidades en el mercado no logran desarrollarse económicamente a esto se le suma que no cuentan con conocimientos científicos que los ayude a ampliar sus perspectivas de crecimiento económico, esto trae como consecuencia el subdesarrollo de un País ya que éstas pequeñas empresa son fuentes significativas de trabajo.

## **Desarrollo Humano**

Acción y efecto de desarrollar o desarrollarse; Perteneiente o relativo al hombre; Propio de él.

En el libro de Desarrollo a escala humana Opciones para el futuro; Autores: Manfred Max-Neef, Antonio Elizalde, Martín Hopenhayn Madrid, marzo de 2010.<sup>23</sup>

Explica que tal desarrollo se concentra y sustenta en la satisfacción de las necesidades humanas fundamentales. Dice que si el hombre satisface sus necesidades básicas; es posible que se desarrolle como persona ya que lo motiva el saber que se vale por sus propios medios y no con ayuda de terceros.

Así sus habilidades innatas más sus conocimientos adquiridos a través de los años se pueden fusionar para poder emprender el proyecto que él desee; de esta manera aportará a la sociedad con su trabajo.

El desarrollo humano es un proceso de descubrimiento, de crecimiento, de humanización, de conquista de la libertad; representa el esfuerzo de los hombres y las mujeres por conquistarse a sí mismos a través de la iluminación de la inteligencia y el fortalecimiento de la voluntad.

---

<sup>23</sup> MANFRED, Max Neef, ELIZALDE, Antonio, HOPENHAYN, Madrid: *Desarrollo a Escala Humana, Opciones para el Futuro*, Latex, Madrid, 2010.



### 5.3 JUSTIFICACIÓN

Toda la información recabada en los capítulos anteriores incluyendo las encuestas nos muestran respuestas claras de cómo afecta a los comerciantes el no tener conocimientos contables básicos para el funcionamiento de un negocio.

Toda la investigación planteada nos permitió conocer los escasos conocimientos científicos que la mayoría de los comerciantes tienen en materia contable, ya que cuentan con un bajo nivel de educación, por distintos aspectos sociales; este problema ha llevado a que los comerciantes no progresen social y económicamente y no puedan llevar adecuadamente la dirección eficiente de un negocio por falta de herramientas necesarias para poder enfrentarse al mercado competitivo que exige mucha preparación, estrategias y además conllevan a estar envuelto a cambios continuos para crecer empresarialmente.

Con todas las respuestas evaluadas damos fé en decir que los comerciantes necesitan una herramienta contable para poder gestionar mejor sus transacciones ya que la mayoría de los problemas que ellos tienen es por llevar la contabilidad de forma empírica, esta práctica algo ortodoxa les impide saber al final del año comercial su estado financiero y demuestra la carencia de una cultura contable.

Cabe recalcar que los comerciantes tienen el buen deseo de superarse porque a pesar de todos los obstáculos que han tenido, han sido perseverantes y su espíritu de emprendedor no se ha perdido y su predisposición para adquirir nuevos conocimientos se ha hecho notorio por las respuestas positivas que dieron cuando se les preguntó si aceptarían un modelo contable.

Basándonos en estos argumentos hemos decidido proponer diseñar un modelo contable que fomente una cultura de organización transaccional en los comerciantes minoristas del Mercado La Colón del Cantón San Francisco de Milagro en el año 2014.

## **5.4 OBJETIVOS**

### **5.4.1 Objetivo General de la Propuesta**

Elaborar un modelo contable simplificado para los comerciantes minoristas del Mercado La Colón del Cantón San Francisco de Milagro, con el fin de fomentar una cultura de ordenamiento transaccional en la gestión contable para el año 2014.

### **5.4.2 Objetivos Específicos de la Propuesta**

- Crear un catálogo de cuentas ajustado a las necesidades contables de los comerciantes minoristas.
- Estructurar un cronograma de actividades de capacitaciones respetando la disponibilidad de tiempo de los comerciantes.
- Proporcionar una herramienta clara y sencilla para ser utilizada por los microempresarios del Mercado La Colón.
- Definir un modelo de estado financiero para microempresarios, de fácil comprensión, para utilizarlo en la toma de decisiones empresariales.

## **5.5 UBICACIÓN**

La creación de un manual contable se lo efectuará en el País Ecuador, en la Provincia del Guayas, Región Costa, en el Cantón San Francisco de Milagro, a los comerciantes minoristas del Mercado La Colón, ubicado en las calles Latacunga y Avenida Cristóbal Colón.

San Francisco de Milagro es el tercer Cantón con mayor población en la Provincia del Guayas, luego de, Guayaquil y Durán, es reconocida como la tierra de las piñas, aunque su mayor fuente de producción es de caña de azúcar.

El Cantón Milagro se divide en cuatro Parroquias urbanas: Parroquia San Camilo, Parroquia Chirijos, Parroquia Enrique Valdez, Parroquia Ernesto Seminario<sup>24</sup> y cuenta con muchas fuentes de ingresos debido a su movimiento comercial, desarrollo industrial y agro-productivo, entre las industrias se destaca al Ingenio Valdez ya que cuenta con prestigio, tanto local como internacional en la producción de azúcar y sus derivados, es uno de los pioneros en la producción de energía eléctrica con los residuos del bagazo de la caña de azúcar a través de su compañía Ecoelectric. Además, Milagro cuenta con viveros donde se encuentra una gran variedad de plantas ornamentales que tienen mucha aceptación en el mercado, tanto nacional como internacional; la mayoría de estos viveros se encuentran localizados en la carretera Milagro –Naranjito.

Cabe resaltar que la urbe del Cantón Milagro se asentó y se desarrolló en los alrededores de esta Industria azucarera que fuese la primera y la más importante por albergar en sus instalaciones y brindar trabajo a los Milagreños durante muchos años.

---

<sup>24</sup> <http://www.guayas.gob.ec/cantones/milagro>, extraído el 23 de Marzo del 2013.



25

**Figura 12:** Mapa de Milagro.

## 5.6 FACTIBILIDAD

En este ítem se describirá detalladamente como el proyecto en referencia puede llevarse a cabo en sus partes; administrativa, técnica y presupuestaria las cuales son imprescindibles y necesarias entre sí.

Es posible llevar a cabo este proyecto en lo administrativo, porque no existen impedimentos legales importantes que no puedan cumplirse, además, el mercado en sí, tiene la constante necesidad de un mejoramiento continuo de nuevos conocimientos y actualización de conceptos en lo referente a lo administrativo y contable.

En la parte Técnica, es factible la elaboración de este proyecto porque, su realización está adherida a las obligaciones que tiene la Educación Superior con la colectividad, por lo cual se involucrará al departamento de Vinculación de la Universidad Estatal de Milagro, se entregará el proyecto

<sup>25</sup> <https://maps.google.com.ec/maps?hl=es&tab=wl>, extraído 3 de Septiembre del 2013.

al Director del Departamento de Vinculación con la Colectividad, para que lo examine y lo ponga en marcha cuando éste lo considere oportuno, también este tema compromete a los estudiantes de sexto semestre en adelante, del área de Ciencias Administrativas y Comerciales quienes van a ser los encargados de dictar los cursos de capacitación, previamente ellos van a ser ilustrados por un profesional competente en materia contable, que los formará para que puedan impartir todos los conocimientos adquiridos.

En la parte legal, este tema es factible ya que una vez registrado en la ISBN (Numero Internacional Normalizado del Libro) y aprobado por las autoridades de la Universidad Estatal de Milagro se puede comenzar su ejecución.

En lo presupuestario, consideramos que sí es viable la realización de este proyecto ya que la UNEMI cuenta con el personal adecuado que puede ponerlo en marcha como:

- Profesionales contables de años de experiencia, trabajando como docentes en la institución.
- Estudiantes que de manera obligatoria deben de cumplir con proyectos de vinculación en beneficio de la sociedad para la obtención de su título profesional.
- Materiales que se deben entregar a los comerciantes y los refrigerios que se entregarán durante las capacitaciones, a su vez realizando una colaboración monetaria por parte de los involucrados para la realización de este proyecto.
- El área física donde se dictarán las charlas, serán las instalaciones de la Universidad Estatal de Milagro, previa autorización por parte de los encargados; los horarios deben ser acordados con los comerciantes para que no hayan dificultades de asistencia.

## **5.7 DESCRIPCIÓN DE LA PROPUESTA**

Esta propuesta plantea como posible solución la elaboración de un modelo contable, que permitirá fomentar una cultura de orden transaccional en los comerciantes minoristas del Mercado La Colón del Cantón San Francisco de Milagro.

Este proyecto se basa en la creación de un catálogo de cuentas, ajustado a las necesidades de los comerciantes, lo que les facilitará el uso de las cuentas contables, también les ayudará a mejorar el orden de sus registros mercantiles y les permitirá tener información más real y precisa de lo que sucede con su actividad comercial. Para esto, se desarrollará un cronograma de capacitación, el mismo que servirá para establecer los horarios, días y fechas en que se dictarán las charlas y sobre todo, para enriquecer los conocimientos de los comerciantes en materia contable, los mismos que serán de mucha utilidad para el desenvolvimiento de sus negocios.

Para esto se ha estructurado el siguiente catálogo de cuentas con su respectiva descripción y los modelos de estados financieros requeridos para cumplir con dicha propuesta.

**MODELO CONTABLE BÁSICO**  
**PARA LOS COMERCIANTES MINORISTAS DEL MERCADO LA**  
**COLÓN**

**INTRODUCCIÓN**

El siguiente manual de cuentas y registros contables, es diseñado para satisfacer las necesidades de los comerciantes minoristas ayudando a establecer un control interno de las operaciones comerciales diarias de manera técnica y funcional.

Los procedimientos implementados en el presente manual representan un salto en el desarrollo de las labores contables y administrativas de los comerciantes minoristas del Mercado La Colón siendo pieza fundamental dentro de nuestro trabajo ya que a través de esta herramienta podremos implementar una cultura de orden contable.

Esperamos que el diseño de éste modelo de registros contables contribuya de manera efectiva al mejoramiento y desarrollo de sus negocios, culturizando el movimiento diario de los comerciantes, llevando estos registros de forma ordenada y simple permitiéndoles obtener información más real y al momento de realizar sus operaciones comerciales.

**Cuadro 10.** Catálogo de cuentas.

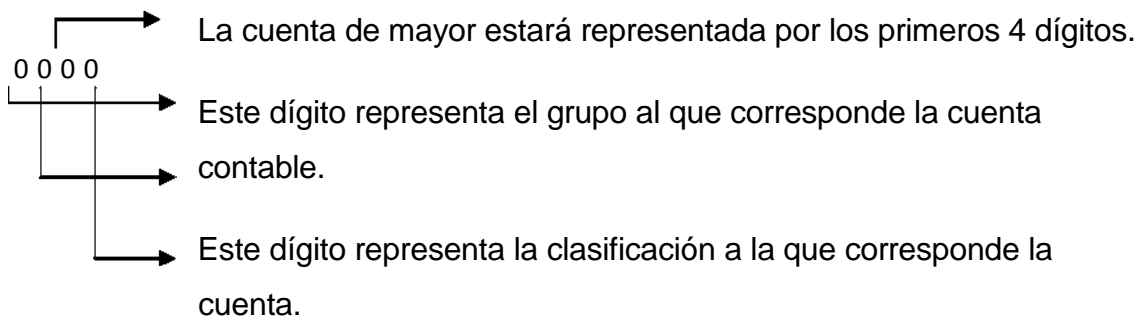
CODIGO			DESCRIPCIÓN	CLASIFICACIÓ N	NATURALEZA
MAYOR	NIVEL 1	NIVEL 2			
1000	00	00	ACTIVOS	A	DEBE
1100	00	00	CIRCULANTE	A	DEBE
1101	00	00	Efectivo en Caja y Bancos	A	DEBE
1101	01	00	Caja	A	DEBE
1101	02	00	Bancos	A	DEBE
1102	00	00	Cuanta por cobrar	A	DEBE
1102	01	00	Cientes	A	DEBE
1103	00	00	Anticipos	A	DEBE
1103	01	00	Proveedores	A	DEBE
1103	02	00	Empleados	A	DEBE
1103	03	00	Compras	A	DEBE
1103	04	00	Gastos	A	DEBE
1104	00	00	Inventario	A	DEBE
1200	00	00	FIJOS	A	DEBE
1201	00	00	Mobiliario	A	DEBE
1300	00	00	Pagos anticipados	A	DEBE
1301	00	00	Renta o alquiler de edificio		
2000	00	00	PASIVOS	P	HABER
2100	00	00	CORTO PLAZO	P	HABER
2101	00	00	Proveedores	P	HABER
2102	00	00	Prestamos por pagar	P	HABER
2103	00	00	Intereses por pagar	P	HABER
2104	00	00	Retenciones por pagar	P	HABER
2105	00	00	Impuestos por pagar	P	HABER
2106	00	00	Otras cuentas por pagar	P	HABER
3000	00	00	CAPITAL	c	HABER
3100	00	00	CAPITAL SOCIAL	c	HABER
3101	00	00	RESERVAS	c	HABER
3101	01	00	Reserva legal	c	HABER
3102	00	00	UTILIDADES O PÉRDIDA DEL NEGOCIO	c	D y H
4000	00	00	INGRESOS	R	HABER
4100	00	00	Ventas	R	HABER
4101	00	00	Otros ingresos	R	HABER
5000	00	00	COSTOS	R	HABER
5100	00	00	Costo de ventas	R	HABER
5101	00	00	Venta de artículos	R	HABER



6000	00	00	<b>GASTOS</b>	<b>R</b>	<b>DEBE</b>
6100	00	00	<b>Gastos generales</b>	<b>R</b>	<b>DEBE</b>
6101	00	00	<b>Ventas y mercadeo</b>	<b>R</b>	<b>DEBE</b>
6101	01	00	Sueldos y salario	<b>R</b>	<b>DEBE</b>
6102	00	00	<b>Impuestos</b>	<b>R</b>	<b>DEBE</b>
6102	01	00	Impuestos municipales	<b>R</b>	<b>DEBE</b>
6103	00	00	<b>Gastos Administrativos</b>	<b>R</b>	<b>DEBE</b>
6103	01	00	Sueldos y salario	<b>R</b>	<b>DEBE</b>
6104	00	00	<b>Gastos financieros</b>	<b>R</b>	<b>DEBE</b>
6104	01	00	Intereses por préstamo	<b>R</b>	<b>DEBE</b>
6105	00	00	<b>Otros Egresos</b>	<b>R</b>	<b>DEBE</b>

### Descripción del Código Cuenta Contable

0000 – 00 – 00



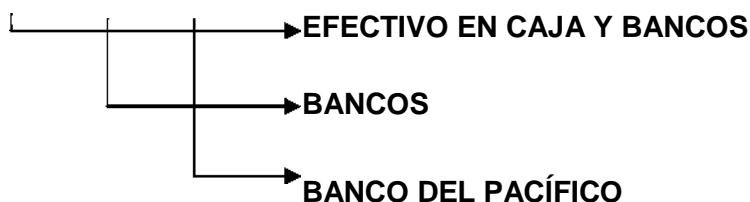
Los dos últimos dígitos nos indicarán la cuenta de mayor afectada.

00 Estos dígitos nos indicarán en el catálogo la sub-subcuenta

00 Estos dígitos nos indicarán en el catálogo la sub-subcuenta # 3

Se puede interpretar de la siguiente manera:

1 1 0 1 0 2 0 1



## **Descripción de Cuentas Contables**

### **1000-00-00 Activos**

Son los bienes y derechos propiedad de la empresa.

### **1100 Activos Circulantes**

Se usa con el objeto de indicar el efectivo y otros activos o recursos identificados que se convertirán en efectivo, o que son vendidos o consumidos durante el ciclo normal del negocio.

### **1101-01 Caja General**

Representa el dinero en efectivo o fondos inmediatamente disponibles sin restricciones para desembolso. Se considera como efectivo los billetes, monedas, cheques, giros bancarios, etc.

## **1101-02 Bancos**

En esta cuenta se registran los movimientos que experimenta el efectivo propiedad de la entidad que se encuentra depositado en las distintas cuentas bancarias del sistema financiero.

## **1102 Cuentas por Cobrar**

Esta cuenta representa el derecho exigible que tiene la entidad de exigir a sus clientes el pago de su adeudo por la venta de mercancías al crédito, es decir que representa un beneficio futuro fundamental esperado.

La cuenta a su vez está dividida de la siguiente manera:

1102 01 00 Clientes

## **1103 Anticipos**

En ocasiones por las características o la demanda de ciertos productos, los proveedores exigen a sus clientes anticipos a cuenta de sus pedidos, además se registran también los desembolsos realizados en concepto de préstamos concedidos al personal de la empresa, lo que representa para la entidad el derecho de exigir a sus empleados y proveedores el pago de su adeudo, es decir que representa un beneficio futuro fundamentalmente esperado.

La cuenta a su vez está dividida de la siguiente manera:

1103 01 00	Proveedores.	1103 03 00	Compras.
1103 02 00	Empleados.	1103 04 00	Gastos.

## **1104 Inventarios**

El rubro de inventario lo constituyen los bienes de una empresa que están destinados directamente para la venta. Es una cuenta de activo, tipo circulante de mucho movimiento y de naturaleza deudora.

## **1200 Activo Fijo**

Son los bienes de naturaleza tangible, con vida útil de más de un año que se adquieren o se compran para ser utilizados en las operaciones diarias de la empresa con el fin de generar ingresos.

## **1202 Mobiliario**

Esta cuenta se encuentra constituida por todos los escritorios, sillas metálicas, sillas ejecutivas, estantes, anaqueles, máquinas de escribir, registradoras, archivos, teléfonos, equipos de aire acondicionado, calculadoras, etc.

## **1300 Pagos Anticipados**

En ésta cuenta se registra el importe de los pagos, rentas, impuestos y otros similares los cuales se han realizado de forma adelantada a los acreedores. Se presenta en el balance General dentro del activo diferido.

Esta cuenta está compuesta de la siguiente manera:

1301.00.00. Renta o Alquiler de Edificio.

## **2000 Pasivos**

Las cuentas de pasivos comprenden todas las obligaciones provenientes de las operaciones o transacciones pasadas, tales como la adquisición de mercancías o servicios, pérdidas o gastos en los cuales se ha tenido que incurrir o por la obtención de préstamos para el financiamiento de los bienes que son parte del activo de la empresa.

### **2100 Pasivos a Corto Plazo**

Está constituido por las deudas u obligaciones a cargo de la empresa cuyo vencimiento es menor a un año, o ya sea dentro del mismo ciclo operativo de la empresa.

#### **2101 Proveedores**

Esta cuenta representa la obligación que tiene la entidad de pagar a sus proveedores los adeudos provenientes de la compra de todo tipo de mercancía en calidad de crédito.

#### **2102 Préstamos por Pagar**

En ésta partida se contabilizan los préstamos que la empresa adeuda a terceras personas. Es una cuenta de pasivo, tipo circulante de movimiento mensual y de naturaleza acreedora.

#### **2103 Intereses por Pagar**

Esta cuenta representa el monto de los intereses causados o vencidos, pendientes de pago, causados por los préstamos u obligaciones contraídas para garantizar el funcionamiento de la entidad.

### **2104 Retenciones por Pagar**

En esta cuenta se reflejan o registran los montos pendientes de pago en concepto de retenciones que por ley la entidad está obligada a cargar del valor de las ventas obtenidas en un período o por las deducciones de los pagos que se efectúan.

### **2105 Impuestos por Pagar**

En esta cuenta se registran los montos de las obligaciones que la empresa posee de carácter fiscal pendiente de pago al cierre del período.

### **2106 Otras Cuentas por Pagar**

En esta cuenta se registran los importes que la empresa tiene pendiente de pago, en un plazo menor a un año, en concepto de obligaciones contraídas que no tienen un relación directa con las operaciones propias de la empresa, ni están ligadas al suministro de inventarios o lo que concierne a servicios.

### **3000 Capital**

En esta cuenta se registran los aumentos y las disminuciones que se efectúan en el capital propiedad de la empresa.

### **3100 Capital Social**

En ésta cuenta se registran los movimientos de las operaciones que se generen de las aportaciones que efectúen los socios de la empresa.

Se Debita: (DEBE)

1. Por la disminución del capital nominal del negocio.

Se Acredita:

1. Por el registro del incremento de capital.

### **3102 Reservas**

En esta cuenta se deberá registrar el monto del valor de la reserva que ha sido creada para la protección del capital invertido por la empresa, esto según lo establecido por la ley General de sociedades mercantiles.

### **3103 Utilidades O Pérdidas del Período**

En esta cuenta se registran los montos de las utilidades obtenidas en los ejercicios anteriores. Las cuales se encuentran pendientes de distribuir a los socios de la empresa. De igual manera se registraran las pérdidas que se hayan obtenido al final del período.

### **4000 Ingresos**

Las cuentas de ingresos agrupan todos los conceptos que constituyen la recepción de fondos derivados de las ventas de productos y bienes relacionados a la actividad propia de la empresa tanto de contado como de crédito.

### **4100 Ventas**

En esta cuenta se registran los montos acumulados en concepto de ventas de los productos de inventarios destinados para la comercialización, realizadas en el periodo de curso.

### **4101 Otros Ingresos**

En esta cuenta se registran los montos acumulados de los ingresos percibidos en concepto de transacciones ajenas a las operaciones o giro normal de la empresa.

### **5000 Costos**

En la cuenta de costo se registran los movimientos que sufre el precio de costo de las mercancías vendidas durante el período.

### **5100 Costos de Ventas**

En esta cuenta se deberán registrar los montos acumulados del costo de adquisición de todos los productos vendidos durante el período de operaciones de la empresa.

Esta cuenta está compuesta de la siguiente manera:

5101.00.00. Venta de Artículos.

### **6000 Gastos**

Las cuentas de gastos agrupan todos los montos en concepto de gastos pagados o causados, con el objeto de garantizar la administración, mercadeo, ventas, planificación y control de las operaciones y gestiones realizadas con la razón de ser de la empresa.



### **6101 Gastos de Ventas y Mercadeo**

En esta cuenta se registran los montos en concepto de gastos incurridos para garantizar las actividades de ventas y mercadeo de los bienes y servicios que forman parte del giro normal del negocio.

Esta cuenta se encuentra constituida por:

6101. 01. 00. Sueldos y Salarios.

### **6103 Gastos de Administración**

En esta cuenta se registran los montos en conceptos de gastos incurridos para garantizar la administración de los recursos, planificación y control de las actividades administrativas que están íntimamente relacionadas con el giro normal de la entidad.

Esta cuenta se encuentra constituida por:

6102. 01. 00. Sueldos y Salarios.

### **6104 Gastos Financieros**

En esta cuenta se registran todos los movimientos relativos a las erogaciones que la empresa realiza con la finalidad de obtener financiamiento (dinero, préstamos, servicios bancarios, etc.), es decir, derivados del manejo del dinero.

Esta cuenta se encuentra constituida por:

6103. 01. 00. Intereses por Préstamos.

## 6104 Otros Egresos

En esta cuenta se registran los importes de los gastos no relacionados a las operaciones o giro normal de la empresa, y además diferentes a las del tipo financiero.

### PRESENTACIÓN DEL LIBRO DIARIO. LIBRO MAYOR Y ESTADOS FINANCIEROS

**Libro Diario:** Aquí mostramos el esquema de rayado para el libro diario en el cual se anotarán los registros de los movimientos comerciales diarios.

LA EMPRESA ZXC				
DIARIO GENERAL				
DEL 1 DE ENERO AL 31 DICIEMBRE XXXX				
FECHA	DETALLE	PARCIAL	DEBE	HABER
05-ene-13	CAJA		XXXX	
	BANCOS			XXXX
	POR TRANSFERENCIA BANCARIO			
	<b>SUMAN</b>		XXXX	XXXX

**Figura 13:** Diario General

**Mayor General:** Aquí se detalla individualmente cada una de las cuentas registradas en el diario general con sus respectivas sumas y saldos.

LA EMPRESA ZXC					
MAYOR ESQUEMATICO					
DEL 1 DE ENERO AL 31 DICIEMBRE XXXX					
FECHA	DETALLE	PARCIAL	DEBITO	CREDITO	SALDOS
05-ene-13	CAJA		XXXX		XXXXXX
	TOTAL				XXXX

**Figura 14:** Mayor General.

**Estado de Resultado:** Aquí se registrarán todos los ingresos y gastos generados en el año del ejercicio económico con la finalidad de conocer la utilidad o pérdida de la empresa.

LA EMPRESA XZC		
ESTADO DE RESULTADOS		
DEL 31 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE XXXX		
<b>INGRESOS</b>		
Ventas	XXX	
<b>COSTOS</b>		
Costo de ventas	XXX	
Venta de articulos	XXX	
<b>TOTAL DEL COSTO</b>		XXX
<b>UTILIDAD BRUTA</b>		XXX
<b>INGRESOS</b>		xxx
Otros ingresos	xxx	
<b>GASTOS</b>		XXX
Gastos generales	XXX	
Sueldos y salario	XXX	
Impuestos	XXX	
Impuestos municipales	XXX	
<b>Gastos financieros</b>		XXX
Intereses por préstamo	XXX	
Otros Egresos	XXX	
<b>UTLIDAD O PERDIDA DEL PERIODO</b>		XXXX

**Figura 15:** Estado de Pérdidas y Ganancias.

**Balance General:** Aquí se mostrara de forma global la situación actual de la empresa lo que servirá para la toma de decisiones.

<b>LA EMPRESA ZXC</b>					
<b>BALANCE GENERAL</b>					
<b>DEL 1 DE ENERO AL 31 DICIEMBRE XXXX</b>					
<b>ACTIVOS</b>			<b>PASIVOS</b>		
<b>CIRCULANTE</b>			<b>CORTO PLAZO</b>		
<b>Efectivo en Caja y Bancos</b>			Proveedores	XXXX	
Caja	XXXX		Prestamos por pagar	XXXX	
Bancos	XXXX		Intereses por pagar	XXXX	
Cuotas por cobrar	XXXX		Retenciones por pagar	XXXX	
Clientes	XXXX		Impuestos por pagar	XXXX	
Anticipos	XXXX		Otras cuentas por pagar	XXXX	
Proveedores	XXXX		<b>TOTAL DE PASIVOS</b>		XXXX
Empleados	XXXX		<b>PATRIMONIO</b>		
Inventario	XXXX		CAPITAL SOCIAL	XXXX	
<b>FIJOS</b>		XXXX	Reservas	XXXX	
Mobiliario	XXXX		Reserva legal	XXXX	
<b>Pagos anticipados</b>		XXXX	<b>UTILIDAD O PÉRDIDA DEL EJERCICIO</b>	XXXX	
Renta o alquiler de edificio	XXXX		<b>TOTAL PATRIMONIO</b>		XXXX
<b>TOTAL ACTIVOS</b>		<u>XXXX</u>	<b>TOTAL PASIVOS +PATRIMONIO</b>		<u>XXXX</u>

**Figura 16:** Balance General.

### **5.7.1 Actividades**

Para capacitar a los comerciantes del Mercado La Colón del Cantón San Francisco de Milagro sobre el modelo contable que hemos elaborado especialmente para cubrir sus necesidades en materia contable, llevaremos a cabo los siguientes pasos:

- Entrega del Proyecto al Departamento de Vinculación de la Universidad Estatal de Milagro, para la previa autorización por parte del Director del Departamento y demás autoridades.
- Estimar los recursos necesarios tanto físicos como humanos para empezar con el desarrollo de las tareas de capacitación de los posibles expositores.
- Asignar un coordinador y un supervisor para organizar la gestión previa al desarrollo del Proyecto.
- Entregar a los estudiantes las debidas ilustraciones explicando todas las actividades que ellos van a realizar y establecer horarios y fechas para empezar con su capacitación.
- Desarrollo de actividades para recaudación de fondos por parte de los estudiantes involucrados en la ejecución del Proyecto de Vinculación.
- Delegar uno o varios representantes para extender la invitación a las capacitaciones que se brindaran a los comerciantes por la Unidad de Ciencias Administrativas y Comerciales en la Universidad Estatal de Milagro a través del Gerente Administrativo del Mercado La Colón del Cantón San Francisco de Milagro.
- Asignar responsabilidades al coordinador y supervisor para verificar que todos los procesos se cumplan correctamente al momento de realizar las actividades de capacitación.
- Elaboración de informes por parte del Coordinador a su Supervisor asignado previa finalización del Proyecto.

### 5.7.2 Recursos y Análisis Financiero.

Para llevar a cabo el siguiente proyecto se necesitarán los siguientes recursos financieros.

#### Recursos Humanos:

**Cuadro 11.** Recursos humanos.

<b>CANTIDAD</b>	<b>DESCRIPCIÓN</b>
1	Coordinador de Proyectos.
2	Supervisor de Proyectos.

**Fuente:** Silvia Logroño, Darío Pérez.

**Recursos Materiales:**

**Cuadro 12.** Materiales para la elaboración de la propuesta

<b>CANTIDAD</b>	<b>DESCRIPCIÓN</b>
99	Cuadernos de 20 hojas espiral
99	Lápices HB
99	Sacapuntas metálico
99	Borradores pequeño de queso
12	Marcadores acrílicos en color azul y negro
99	Certificados
99	Carnet o distintivos

**Fuente:** Silvia Logroño, Darío Pérez.

**Recursos Financieros:**

**Cuadro 13.** Costo de elaboración de la propuesta por unidad.

<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>DETALLE</b>	<b>VALOR</b>
Compra de cuadernos pequeños	Espirales de 20 hojas	\$ 0.50
Compra de lápices	HB	\$ 0.55
Compra de sacapuntas	Metálicos	\$ 0.40
Compra de borradores	De Quesos pequeños	\$ 0.25
Certificados	Emitidos por la UNEMI por la asistencia al curso	\$ 1.50
Carnet o Distintivo	De cartón y que llevara el nombre de quien asista	\$ 0.00
Marcadores acrílicos	Color Negro y azul	\$ 0.90
<b>Total</b>		<b>\$ 4.10</b>

**Fuente:** Silvia Logroño,

Darío Pérez.



**Cuadro 14.** Costo de elaboración de la propuesta por total requerido de 99 unidades.

DESCRIPCIÓN	DETALLE	VALOR
Compra de cuadernos pequeños	Espirales de 20 hojas	\$ 49.5
Compra de lápices	HB	\$ 54.45
Compra de sacapuntas	Metálicos	\$ 39.60
Compra de borradores	De Quesos pequeños	\$ 24.75
Certificados	Emitidos por la UNEMI por la asistencia al curso	\$ 148.50
Carnet o Distintivo	De cartón y que llevara el nombre de quien asista	\$ 0.00
Marcadores acrílicos	Color Negro y azul	\$ 89.10
<b>Total</b>		<b>\$ 405.90</b>

**Fuente:** Silvia Logroño, Darío Pérez.

### 5.7.3 Impacto

La implementación de la propuesta tiene varios beneficios tanto para los comerciantes minoristas del Mercado la Colón como para los estudiantes de la Unidad Académica de Ciencias Administrativas y Comerciales de la Universidad Estatal de Milagro.

Los comerciantes al aprender el uso de una herramienta contable, podrán llevar de manera más organizada sus transacciones diarias, tener mejor gestión administrativa y enriquecer sus conocimientos contables; los estudiantes por su parte podrán cumplir con los requisitos que exige la institución para su incorporación y también tener la satisfacción de haber contribuido con una problemática social.

Además los comerciantes al empezar a llevar contabilidad de manera técnica con las normas de contabilidad establecidas, tienen mayor ventaja de estrechar las relaciones con instituciones financieras, aprender a trabajar con el dinero de terceras personas, así sus negocios podrán crecer, generando fuentes de empleos, mejorando su calidad de vida y abriéndoles puertas a nuevos mercados.

Su desarrollo personal lo incentiva a seguir innovando en su negocio, pues el saber que su trabajo genera liquidez los hace sentirse orgullosos de poder contribuir no solo a su desarrollo económico sino también con el desarrollo social y cultural del Cantón.

### 5.7.4 Cronograma

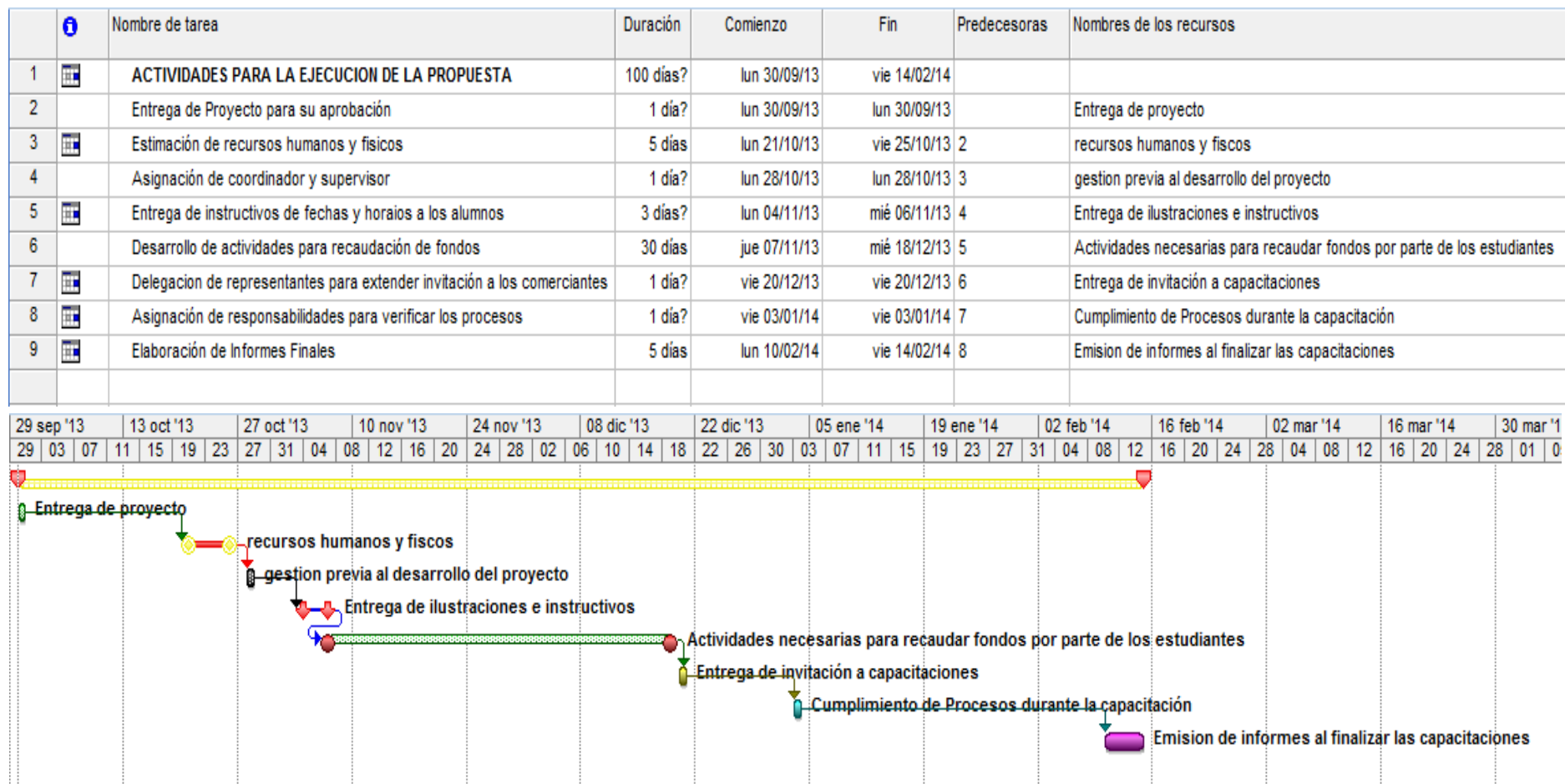


Figura 17: Cronograma de Actividades.

### **5.7.5 Lineamiento para evaluar la propuesta**

- Desarrollar estrategias para realizar al año por lo menos dos capacitaciones contables.
- Evaluar las nuevas necesidades de los comerciantes para seguir con temas contables más avanzados.
- Revisar los documentos archivados para comprobar si se cumplió con el cronograma establecido y verificar si existe alguna novedad.
- Fortalecer el conocimiento técnico para el mejor desempeño de los estudiantes que vayan a dictar las capacitaciones.
- Evaluar a los comerciantes antes de iniciar las capacitaciones y después de haberlas terminado y con las respuestas verificaremos la eficiencia del curso dictado.

## CONCLUSIONES

- Se ha elaborado un modelo contable en este Proyecto que permite fomentar una cultura de orden transaccional, en la gestión comercial diaria de los comerciantes minoristas, la misma que admite ejercer un control más claro y facilita la toma de decisiones.
- Al dotar a los comerciantes con un catálogo de cuentas básicas y las debidas especificaciones que faciliten el manejo operacional de la misma, supliremos las necesidades contables que existen dentro del mercado en estudio, haciendo de esta una herramienta útil y efectiva.
- Organizar para los comerciantes un horario cómodo que no interfiera en sus actividades comerciales, para animarlos a participar de las capacitaciones que los beneficiara enormemente en materia contable.
- Aportar a sus conocimientos intelectuales otorgándoles herramientas de pasos sencillos que serán de gran utilidad para solucionar problemas contables.
- Explicar las ventajas comerciales de llevar estados financieros basados en las normas internacionales de contabilidad.

## RECOMENDACIONES

Promover herramientas básicas de contabilidad que ayuden a implementar una cultura contable sólida frente a las instituciones financieras y de esta forma poder acceder a préstamos bancarios que ayuden a inyectar capital a sus negocios.

Difundir este proyecto para que cumpla con los objetivos planteados, que es ayudar a los comerciantes con la gestión administrativa.

Se recomienda informar a los comerciantes de las ventajas de prepararse ante un mercado tan competitivo y cambiante que exige tener habilidades para planear estrategias de negocios que permitan ganar espacio en el casco comercial.

Se recomienda que se explique a los comerciantes que el catálogo elaborado según sus necesidades contables es una guía en el cual pueden consultar cualquier duda que tengan.

Recomendamos elaborar capacitaciones de interés para los comerciantes, ya que ellos forman parte importante de la sociedad y necesitan mejorar sus capacidades y conocimientos técnicos para aportar significativamente con el desarrollo del Cantón Milagro.

El departamento de vinculación de la Universidad Estatal de Milagro deberá organizar la ejecución de este proyecto en un horario acoplado a la disponibilidad de tiempo de los comerciantes.

Implementar este manual para que sea impartido por los estudiantes de la UNEMI y de ésta manera fomentar la participación práctica tanto de alumnos como docentes con la colectividad.

Evaluar a las personas que recibieron las capacitaciones antes y después: para poder comparar la eficiencia del curso dictado.

El uso de este manual aportará a su desarrollo intelectual y conocimientos en cuanto a procedimientos contables técnicos.

Este Proyecto explica la importancia de desarrollar estados financieros al finalizar el año comercial; para conocer las utilidades o pérdidas del negocio y de esta forma invertir sus recursos en activos fijos o en la compra de mercadería.

Este manual siempre deberá modificarse en base a las necesidades de los comerciantes minoristas y respetando los artículos vigentes en las normas internacionales contables.

## BIBLIOGRAFÍA

- AMAURI, Antonio Cesar: *Teoría General y Proceso Administrativo*, Fundamentos de la Administración, México, 2009.
- ARTEAGA, María Elizabeth: “Dynamic businesses in Ecuador”, *Latinoamericana de Administración*, N° 19 , Guayaquil, 2010, p. 2.
- CANTU DELGADO, Humberto: *Desarrollo de una Cultura de Calidad*, Edamsa S.A, México, 2011.
- EASTMAN DE LA CUESTA, Ricardo: *Interculturalidad y Negociación. Como Hacer Negocios en la Diversidad Cultural Global*, Universidad Sergio Arboleda, Bogotá, 2010.
- FERRERO, Carlo: *Políticas de apoyo a las Pymes*, Naciones Unidas, Santiago de Chile, 2010.
- FILION, Louis Jacques, MARTINEZ CISNEROS, Luis, MEJIA MORELOS, Jorge: *Administración de Pymes*, Emprender dirigir y desarrollar empresas, México, 2010.
- GUAMAN CHANGO, Mario Javier: Modelo para la implementación de las normas internacionales de información financiera para pequeñas y medianas empresas aplicado a la empresa ivaproaimport, dedicada a la importación y distribución de productos satelitales, P. 2 primer párrafo.
- JACQUES FILION, Louis, CISNEROS MARTINEZ, Luis, MEJIA MORELOS, Jorge H.: *Administración de Pymes Emprender, Dirigir y Desarrollar Empresas*, Always Learning, México, 2010.
- MANFRED, Max Neef, ELIZALDE, Antonio, HOPENHAYN, Madrid: *Desarrollo a Escala Humana, Opciones para el Futuro*, Latex, Madrid, 2010.



- MARAÑA, Maider: *Cultura y Desarrollo Evolución y Perspectiva*, Unesco Etxea, España, 2010.
- MARTÍNEZ ECHEZÁRRAGO, Jon: *Empresas Familiares Reto al Destino, Claves para Perdurar con Éxito*, Ganica S.A., Argentina, 2010.
- NACIONES UNIDAS: *Políticas de Apoyo a las Pymes en América Latina*, Chile, Autores, 2010.
- ROJAS, Servulo: *Administración de pequeñas empresas*, Fundamentos de la Administración, México, 2010.
- SÁNCHEZ BERMEJO, Manuel: *Hacia la empresa familiar líder*, Latinoamericana de Administración, Guayaquil, 2010.
- VERA, Daniel: "El mapa económico del país está casi listo, según el INEC", *Buró de Análisis Informativo*.

## LINKOGRAFIA

- ALMEIDA VERGARA, Mayra Viviana: <http://repositorio.ucsg.edu.ec/bitstream/123456789/247/1/T-UCSG-PRE-ECO-GES-22.pdf>, extraído el 14 de Agosto del 2013.
- GESTIÓN Y ADMINISTRACIÓN: *Historia de la contabilidad mundial*, <http://www.gestionyadministracion.com/contabilidad/historia-de-la-contabilidad.html>, extraído el 26 de enero de 2012.
- GONZÁLEZ, Carlos: *Las asesorías una solución para las PYMES*, <http://winred.com/gestion-de-crisis/las-asesorias-una-solucion-para-laspymes/gmx-niv5201-con21041.htm>, extraído el 28 de enero de 2012.
- INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICAS Y CENSOS: Somos 14'483.499 de ecuatorianas y ecuatorianos, según el censo, Portal estadísticas, p. 17.
- MICROEMPREENDEDOR.COM: *Ventajas y Desventajas de las microempresas*, <http://www.microemprendedor.com/creacion-de-empresas/microempresas/ventajas-y-desventajas-de-las-microempresas/>, extraído el 28 de enero de 2012.
- MUNICIPIO DE MILAGRO: *Ordenanza GADMM # 31-2011*, P. 6.
- [https://www.google.com.ec/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=4&cad=rja&ved=0CEMQFjAD&url=http%3A%2F%2Fmilagro.gob.ec%2Fwp-content%2Fuploads%2F2011%2F09%2FGADMM312011.docx&ei=7spjUfyFHubM0AGomoHwAw&usq=AFQjCNFmZ\\_izlBozCrZDtWzxWSnA6UzO6w&sig2=DyogOCsekGUGMsiTY-KXIQ&bvm=bv.44990110,d.eWU](https://www.google.com.ec/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=4&cad=rja&ved=0CEMQFjAD&url=http%3A%2F%2Fmilagro.gob.ec%2Fwp-content%2Fuploads%2F2011%2F09%2FGADMM312011.docx&ei=7spjUfyFHubM0AGomoHwAw&usq=AFQjCNFmZ_izlBozCrZDtWzxWSnA6UzO6w&sig2=DyogOCsekGUGMsiTY-KXIQ&bvm=bv.44990110,d.eWU)
- <http://www.salud.gob.ec/permiso-de-funcionamiento-de-locales/>, extraído el 15 de Agosto del 2013.

- <http://blogs.eafit.edu.co/contabilidadinternacional/files/2011/09/Nic-1-2011-presentacion-de-los-estados-financieros.pdf>, extraído el 16 de Agosto del 2013.
- [http://www.sisman.utm.edu.ec/libros/FACULTAD%20DE%20FILOSOF%C3%8DA%20LETRAS%20Y%20CIENCIAS%20DE%20LA%20EDUCACION%20C3%93N/CARRERA%20DE%20DOCENCIA%20T%C3%89CNICA/CONTABILIDAD%20GENERAL%20II/Manual\\_de\\_contabilidad\\_PYMES.pdf](http://www.sisman.utm.edu.ec/libros/FACULTAD%20DE%20FILOSOF%C3%8DA%20LETRAS%20Y%20CIENCIAS%20DE%20LA%20EDUCACION%20C3%93N/CARRERA%20DE%20DOCENCIA%20T%C3%89CNICA/CONTABILIDAD%20GENERAL%20II/Manual_de_contabilidad_PYMES.pdf), extraído el 30 de Agosto del 2013.
- [http://www.premysa.org/doc/Glosario\\_Economico-Financiero.pdf](http://www.premysa.org/doc/Glosario_Economico-Financiero.pdf), extraído el 30 de Agosto del 2013.
- <http://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/1442/5/Capitulo%202.pdf>, extraído el 28 de Agosto del 2013.
- [http://www.premysa.org/doc/Glosario\\_Economico-Financiero.pdf](http://www.premysa.org/doc/Glosario_Economico-Financiero.pdf), extraído el 28 de Agosto del 2013.
- <http://www.guayas.gob.ec/cantones/milagro>, extraído el 23 de Marzo del 2013.
- <https://maps.google.com.ec/maps?hl=es&tab=wl>, extraído el 3 de Septiembre del 2013.
- <http://www.sri.gob.ec/web/10138/304>, extraído el 15 de Agosto del 2013.

# ANEXOS

## ANEXOS

### ANEXOS 1. MATRIZ DEL PROBLEMA

PROBLEMA	OBJETIVO	HIPÓTESIS	VARIABLES	INDICADORES
<p>¿Cómo afecta el no contar con un modelo contable, que ayude a fomentar una cultura de ordenamiento transaccional en los comerciantes minoristas del Mercado La Colón del cantón San Francisco de Milagro en el año 2014?</p>	<p>Estudiar cómo afecta a los comerciantes minoristas del Mercado La Colón del Cantón San Francisco de Milagro, el no contar con un modelo contable, para fomentar una cultura de ordenamiento transaccional en el año 2014.</p>	<p>La aplicación de un modelo contable contribuirá favorablemente a fomentar una cultura de ordenamiento transaccional en los comerciantes minoristas del Mercado La Colón del Cantón San Francisco de Milagro en el Año 2014.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Cultura de organización transaccional</li> <li>• Estudio de un modelo contable</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Fichas de Control de inventario</li> <li>• Registro de Gastos</li> <li>• Documentos de registros contables básicos.</li> </ul>

<p>¿Qué consecuencias produce en el registro diario de sus movimientos, él no contar con una herramienta contable eficaz?</p>	<p>Identificar las anomalías que se presentan en los registros diarios por no contar con una herramienta contable eficaz y mediante recolección de datos, establecer de qué manera les afecta.</p>	<p>El poco orden presentado en los registros diarios por no contar con una herramienta contable eficaz, incide negativamente en sus movimientos comerciales y económicos.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Registros diarios desordenados</li> <li>• Herramientas contables.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Registros de compras</li> <li>• Registro de ventas</li> <li>• Existencia de Estadios Financieros.</li> </ul>
<p>¿Cómo incide el manejo contable empírico en la administración de los recursos económicos?</p>	<p>Determinar cómo afecta el manejo contable empírico en la administración de los recursos económicos, mediante encuestas a los comerciantes minoristas.</p>	<p>El manejo contable empírico contribuye negativamente en la administración de los recursos económicos de los comerciantes minoristas.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Administración de los recursos económicos</li> <li>• Manejo contable empírico</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Relación financiera con instituciones bancarias</li> </ul>

<p>¿Cuáles son los entes encargados de brindar capacitaciones a los comerciantes minoristas del Mercado La Colón para su desarrollo cultural y socioeconómico?</p>	<p>Reconocer a los entes encargados de dar capacitaciones a los comerciantes minoristas para su desarrollo cultural y socioeconómico, y determinar en qué forma es atendido este sector por dichas entidades.</p>	<p>El establecimiento de capacitaciones a los comerciantes minoristas contribuye positivamente al desarrollo cultural y socioeconómico.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Desarrollo cultural y socioeconómico</li> <li>• Falta de capacitaciones</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Crecimiento de negocios en los últimos años</li> <li>• Evidencia de Capacitaciones</li> </ul>
<p>¿Qué impacto tiene el poco nivel de educación en la gestión comercial ante el mercado formal?</p>	<p>Evaluar el impacto que tiene el poco nivel de educación en la gestión comercial ante el mercado formal, mediante entrevistas a especialistas en el tema y mediante las encuestas realizadas a los comerciantes.</p>	<p>El poco nivel de educación incide negativamente en la gestión comercial produciendo una desventaja enorme ante el mercado formal.</p>	<p>Mercado formal Nivel de educación</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Existencia de RUC</li> <li>• Afiliación al IESS</li> <li>• Títulos obtenidos.</li> </ul>

## ANEXO 2. FORMATO DE LAS ENCUESTAS



### UNIVERSIDAD ESTATAL DE MILAGRO UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y COMERCIALES

Encuesta dirigida a los comerciantes minoristas del Mercado La Colon del Cantón San Francisco de Milagro, para determinar su grado de conocimientos contable que aplican a sus transacciones diarias.

Estimado amigo(a):  
Queremos solicitar de usted su valiosa opinión que servirá de gran medida para el cumplimiento de los objetivos de esta investigación. Por favor leer detenidamente las preguntas y marcar con una X la opción más acertada.  
Se les agradece de antemano la información que nos pueda proporcionar

**DATOS INFORMATIVOS:**

Nombre: \_\_\_\_\_ Actividad Económica: Comidas  as  es Lácteos

<p>1) ¿Lleva Ud. algún registro de control de ingresos y gastos?</p> <p>Si <input type="checkbox"/></p> <p>No <input type="checkbox"/></p>	<p>2) ¿Existen fichas de control de inventario en su negocio?</p> <p>Si <input type="checkbox"/></p> <p>No <input type="checkbox"/></p>	<p>3) ¿Tiene Ud. cuenta corriente o de ahorros en alguna institución financiera?</p> <p>Si <input type="checkbox"/></p> <p>No <input type="checkbox"/></p>	<p>4) ¿Cree Ud. que contar con una herramienta contable le ayudaría a mejorar su actividad comercial?</p> <p>Si <input type="checkbox"/></p> <p>No <input type="checkbox"/></p>
<p>5) Al termino del año comercial Ud. ha obtenido :</p> <p>Perdidas <input type="checkbox"/></p> <p>Ganancias <input type="checkbox"/></p> <p>No sabe <input type="checkbox"/></p>	<p>6) ¿Ha recibido capacitaciones por parte de instituciones públicas o privadas?</p> <p>Si <input type="checkbox"/></p> <p>No <input type="checkbox"/></p>	<p>7) ¿Cuenta Ud. con RUC y RI SE en el funcionamiento de su negocio?</p> <p>Si <input type="checkbox"/></p> <p>No <input type="checkbox"/></p>	<p>8) ¿Ud. ha perdido oportunidades de negocio por no tener RUC?</p> <p>SI <input type="checkbox"/></p> <p>No <input type="checkbox"/></p>
<p>9) ¿Qué nivel de Educación Ud. tiene?</p> <p>Primaria <input type="checkbox"/> Secundaria <input type="checkbox"/> Superior <input type="checkbox"/> Ninguno <input type="checkbox"/></p> <p>Otros _____</p>			



## ANEXO3. FORMATO ENTREVISTA



### UNIVERSIDAD ESTATAL DE MILAGRO

#### UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y COMERCIALES

#### ENTREVISTA DIRIGIDA AL ADMINISTRADOR DEL MERCADO LA COLON DEL CANTÓN SAN FRANCISCO DE MILAGRO

**COOPERACIÓN:** Le agradecemos de antemano la información que nos pueda otorgar y le garantizamos que la mantendremos de manera confidencial.

**OBJETIVO:** Recoger datos que nos permita saber el nivel de aceptación de la propuesta del. **ESTUDIO DE UN MODELO CONTABLE QUE FOMENTE UNA CULTURA DE ORGANIZACIÓN TRANSACCIONAL, EN LOS COMERCIANTES MINORISTAS DEL MERCADO LA COLON DEL CANTON SAN FRANCISCO DE MILAGRO EN EL AÑO 2014.**

**INSTRUCCIONES:** Por favor no deje preguntas en blanco, lea detenidamente y conteste.

**NOMBRE:**.....

**EDAD:**.....                      **NIVEL D ESTUDIOS:**.....

#### PREGUNTAS:

- 1) ¿Qué opina sobre la forma que los comerciantes llevan su contabilidad?

---

---

---

---

**2) ¿Cree Ud. que los comerciantes en su mayoría tienen una cultura contable?**

---

---

---

---

**3) Piensa Ud. que el nivel de educación influye al momento que ellos administran sus negocios?**

---

---

---

---

**4) ¿Ud. piensa que los comerciantes informales están en desventaja frente a los comerciantes formales?**

---

---

---

---

**5) ¿Por qué Ud. cree que la mayoría de los comerciantes informales no crecen económicamente?**

---

---

---

---

**6) ¿Los comerciantes minoristas pierden oportunidades de negocios con empresas; En su opinión a que atribuye este problema?**

---

---

---

---

**7) ¿Por qué piensa Ud. que la mayoría de los comerciantes no realizan préstamos bancarios para invertir en sus negocios?**

---

---

---

---

***Gracias por su colaboración***

## ANEXO 4. FICHAS DE OBSERVACIÓN

### Ficha de Observación

Lugar: \_\_\_\_\_

Dirección: \_\_\_\_\_

Fecha: \_\_\_\_\_ Hora: \_\_\_\_\_

	SI	NO
Libro diario	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Estados Financieros	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Registros de Ventas	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Registros de Compras	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Certificado de Capacitación	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
RUC / RISE	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>