



UNIVERSIDAD ESTATAL DE MILAGRO

**UNIDAD ACADÉMICA CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y
COMERCIALES**

**PROYECTO PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE
INGENIERA CONTADURIA PÚBLICA Y AUDITORIA-CPA**

TITULO DEL PROYECTO:

**“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN
SISTEMA CONTABLE EN LA DISTRIBUIDORA DE EMBUTIDOS Y
LACTEOS MARIANITA DEL CANTÓN MILAGRO”.**

AUTORA:

JAZMÍN TATIANA GARCÉS MORÁN

TUTOR:

MSc. MAGYURI ZAMBRANO BURGOS

MILAGRO, ABRIL DEL 2013

ECUADOR

CERTIFICACIÓN DE LA ACEPTACIÓN DEL ASESOR

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

CERTIFICO:

Que he analizado el proyecto de Tesis de Grado con el Tema de **“Estudio de factibilidad para la implementación de un sistema de contabilidad en la Distribuidora de embutidos y lácteos Marianita del Cantón Milagro”**, presentado como requisito previo a la aprobación y desarrollo de la investigación para optar por el título de: INGENIERIA EN CONTADURÍA PÚBLICA Y AUDITORIA-CPA

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

Presentado por los Egresada

Jazmín Tatiana Garcés Morán

C.I. 0921071890

TUTOR

Lcda. Magyuri Zambrano

DECLARACIÓN DE AUTORÍA DE LA INVESTIGACIÓN

Yo: Egr. Jazmín Tatiana Garcés Morán, por medio de este documento, entregó el proyecto; **“Estudio de factibilidad para la implementación de un sistema de contabilidad en la Distribuidora de embutidos y lácteos Marianita del Cantón Milagro”**, del cual me responsabilizó por ser la autora del mismo y tener la asesoría personal de la Lcda. Magyuri Zambrano

Milagro, 7 de Abril del 2013

Jazmín Tatiana Garcés Morán
C.I. 0921071890

CERTIFICACIÓN DE LA DEFENSA

EL TRIBUNAL CALIFICADOR previo a la obtención del título de INGENIERÍA EN CONTADURÍA PÚBLICA Y AUDITORÍA-C.P.A Otorga al presente proyecto de investigación las siguientes calificaciones:

MEMORIA	()
CIENTÍFICA	
DEFENSA	()
ORAL	
TOTAL	()
EQUIVALENTE	()

PRESIDENTE DEL TRIBUNAL

PROFESOR DELEGADO

PROFESOR DELEGADO

DEDICATORIA

Esta tesis va dedicada con mucho amor para mi Esposo e Hijo, padres quienes con su esfuerzo, dedicación, ejemplos y excelentes consejos supieron guiarme de la mejor manera en el largo del camino que me llevo hasta este momento de mi vida, estoy segura que sin su apoyo no solo económico sino también moral y más que nada espiritual, nada de lo que hoy es seria posible.

JAZMÍN TATIANA GARCÉS MORÁN

AGRADECIMIENTO

Este trabajo de tesis de grado agradezco a Dios, a mis padres, esposo e hijos, maestros y compañeros los cuales han sido un pilar fundamental, a mis hijos Mathews Emanuel y Joseph Mathias quienes me dieron las fuerzas para seguir adelante y no descansar hasta lograr el objetivo deseado, a mi esposo José Luis Chacón Marca por sus ganas y apoyo para que yo sea una profesional por su tiempo, paciencia y dedicación, y sobre todo por la confianza brindada en lo que yo realice.

Y en especial a mi tutora Magyuri Zambrano por su guía y apoyo incondicional para la elaboración de este proyecto.

JAZMÍN TATIANA GARCÉS MORÁN

CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR

Máster

Jaime Orozco Hernández

Rector de la UNEMI

Ciudad.

Mediante el presente documento, libre y voluntariamente procedo a hacer entrega de la Cesión de Derecho del Autor del Trabajo realizado como requisito previo para la obtención de mi Título de Tercer Nivel, cuyo tema fue la de de **“Estudio de factibilidad para la implementación de un sistema de contabilidad en la Distribuidora de embutidos y lácteos Marianita del Cantón Milagro”**, que corresponde a la Unidad Académica de Ciencias de Ciencias Administrativas y Comerciales.

Milagro, Abril del 2013

Jazmín Tatiana Garcés Morán

C.I. 0921071890

INDICE

Carátula.....	i
Aceptación por el tutor.....	ii
Declaración de autoría de la investigación.....	iii
Certificación de la defensa.....	iv
Dedicatoria.....	v
Agradecimiento.....	vi
Cesión de los derechos del autor.....	vii
Índice general.....	viii
Resumen.....	xvi
Abstract.....	xvii
Introducción.....	1

CAPÍTULO I EL PROBLEMA

1.1 Planteamiento del problema.....	3
1.1.1. Problematización del Problema.....	3
1.1.2 Delimitación del Problema.....	4
1.1.3 Formulación del Proyecto.....	5
1.1.4 Sistematización del problema.....	5
1.1.5 Determinación del problema.....	5
1.2 Objetivos.....	5
1.2.1 General.....	5
1.2.2 Específicos.....	6
1.3 Justificación.....	6

CAPITULO II MARCO REFERENCIAL

	Pág.
2.1 Marco teórico.....	8
2.1.1 Antecedentes históricos.....	8
2.1.2 Antecedentes referenciales.....	16
2.1.3 Fundamentación.....	19
2.2 Marco legal.....	34
2.3 Marco conceptual.....	49
2.4 Hipótesis y variables.....	51

2.4.1 Hipótesis General.....	51
2.4.2 Hipótesis Particulares.....	51
2.4.3 Variable Independientes y Dependiente.....	51
2.4.4 Operacionalización de las variables.....	52

**CAPITULO III
MARCO METODOLÓGICO**

	Pág.
3.1 El tipo y diseño de la investigación y su perspectiva general.....	53
3.2 Población y muestra.....	54
3.2.1 Característica de la población.....	54
3.2.2 Delimitar la población.....	54
3.2.3 Tipo de muestra.....	54
3.2.4 Tamaño de la muestra.....	55
3.2.5 Proceso de selección.....	55
3.3 Métodos y técnicas.....	55
3.3.1 Métodos teóricos	55
3.3.2 Métodos empíricos	55
3.3.3 Técnica e instrumento.....	55
3.4 El procesamiento estadístico de la información.....	56

**CAPITULO IV
ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS**

	Pág.
4.1 Análisis de la situación actual.....	57
4.2 Análisis comparativo, evolución tendencia, perspectiva y perspectiva.....	57
4.3 Resultados.....	68
4.4 Verificación de la hipótesis.....	69

**CAPITULO V
PROPUESTA**

	Pág.
5.1 Tema.....	70
5.2 Justificación.....	70
5.3 Fundamentación.....	71
5.4 Objetivos.....	74
5.4.1 Objetivo general de la propuesta.....	74

5.4.2 Objetivos específicos.....	75
5.5 Ubicación.....	75
5.6 Factibilidad.....	76
5.7 Descripción de la propuesta.....	91
5.7.1 Actividades.....	101
5.7.2 Recursos análisis financiero.....	102
5.7.3 Impacto.....	114
5.7.4 Cronograma.....	116
5.7.5 Lineamiento para evaluar la propuesta.....	117
Conclusiones.....	118
Recomendaciones.....	119

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro 1.	
Operacionalización de las variables.....	52
Cuadro 2.	
Encuesta realizada al talento humano de la distribuidora Marianita.....	58
Cuadro 3.	
Encuesta realizada al talento humano de la distribuidora Marianita.....	59
Cuadro 4.	
Encuesta realizada al talento humano de la distribuidora Marianita.....	60
Cuadro 5.	
Encuesta realizada al talento humano de la distribuidora Marianita.....	61
Cuadro 6.	
Encuesta realizada al talento humano de la distribuidora Marianita.....	62
Cuadro 7.	
Encuesta realizada al talento humano de la distribuidora Marianita.....	63
Cuadro 8.	
Encuesta realizada al talento humano de la distribuidora Marianita.....	64
Cuadro 9.	
Encuesta realizada al talento humano de la distribuidora Marianita.....	65
Cuadro 10.	
Encuesta realizada al talento humano de la distribuidora Marianita.....	66
Cuadro 11.	
Encuesta realizada al talento humano de la distribuidora Marianita.....	67
Cuadro 12.	
Verificación de Hipótesis.....	69
Cuadro 13.	
Manual de funciones del gerente propietario.....	79
Cuadro 14.	
Manual de funciones del administrador.....	81
Cuadro 15.	
Manual de funciones del auxiliar contable.....	82
Cuadro 16.	
Manual de funciones del contador.....	83

Cuadro 17.	
Manual de funciones del vendedor.....	84
Cuadro 18.	
Manual de funciones del chofer.....	86
Cuadro 19.	
Foda.....	96
Cuadro 20.	
Activos Fijos.....	102
Cuadro 21.	
Depreciación de los Activos.....	103
Cuadro 22.	
Nómina.....	103
Cuadro 23.	
Gastos.....	104
Cuadro 24.	
Costo Directo	106
Cuadro 25.	
Costo Directo anuales.....	108
Cuadro 26.	
Ingresos.....	109
Cuadro 27.	
Estado de pérdidas y ganancias mensual.....	110
Cuadro 28.	
Estado de pérdidas y ganancias anual.....	111
Cuadro 29	
Flujo de caja mensual.....	112
Cuadro 30	
Flujo de caja anual.....	113
Cuadro 31	
Inversión de la propuesta.....	114
Cuadro 32	
Análisis costo beneficio.....	114

ÍNDICE DE GRÁFICO

Grafico 1.	
Encuesta realizada al talento humano de la distribuidora Marianita.....	58
Grafico 2.	
Encuesta realizada al talento humano de la distribuidora Marianita.....	59
Grafico 3.	
Encuesta realizada al talento humano de la distribuidora Marianita.....	60
Grafico 4.	
Encuesta realizada al talento humano de la distribuidora Marianita.....	61
Grafico 5.	
Encuesta realizada al talento humano de la distribuidora Marianita.....	62
Grafico 6.	
Encuesta realizada al talento humano de la distribuidora Marianita.....	63
Grafico 7.	
Encuesta realizada al talento humano de la distribuidora Marianita.....	64
Grafico 8.	
Encuesta realizada al talento humano de la distribuidora Marianita.....	65
Grafico 9.	
Encuesta realizada al talento humano de la distribuidora Marianita.....	66
Grafico 10.	
Encuesta realizada al talento humano de la distribuidora Marianita.....	67

INDICE DE FIGURA

Figura 1.	
Mapa de ubicación	75
Figura 2.	
Organigrama estructural.....	78
Figura 3.	
Análisis de las cinco fuerzas de Porter.....	91
Figura 4.	
Estructura departamental.....	98
Figura 5.	
Logotipo de la distribuidora.....	99
Figura 6.	
Volante.....	100

RESUMEN

El presente trabajo se enfoca a control de las gestiones contables, aspecto que no está siendo bien aplicado por empresa objeto de estudio “Distribuidora de embutidos y productos lácteos Marianita del cantón Milagro, entidad que presenta falencias en las actividades contables, generando ingresos que no van acorde a las expectativas de la propietaria. Con el propósito de identificar las causas de esta problemática se ha realizado un estudio profundo el mismo que fue analizado bajo lineamientos establecidos por la Universidad Estatal de Milagro y la Unidad de Ciencias Administrativas y Académicas, permitiendo entonces detallar el problema central, por lo cual se plantearon objetivos, los mismos que se cumplieron para dar una solución eficiente. Se fundamentó la investigación a través de datos veraces relacionados con los aspectos contables de toda empresa para lograr una alta operatividad. Motivo por el cual se utilizó una herramienta investigativa, instrumento que fue aplicado al talento humano y a los clientes de la distribuidora de embutidos y lácteos, proceso en el cual se determinó que la ausencia de un control contable está afectando el entorno interno y externo de esta empresa, información que dio la pauta para establecer nuestra propuesta “Implementación de un Sistema Contable en la Distribuidora de embutidos y lácteos Marianita del Cantón Milagro”. Esto permitirá que esta entidad mantenga un control de su comportamiento contable y por ende un incremento en los rendimientos financieros, esto permitirá una adecuada toma de decisiones para bien de la empresa.

ABSTRACT

This work focuses on control of accounting practices, an aspect that is not being properly applied by company under study "Distributor of sausages and dairy Marianita Miracle Canton, weaknesses in reporting entity accounting activities, generating revenue that will not according to the expectations of the owner. In order to identify the causes of this problem has made a thorough study it was analyzed under guidelines established by the State University of Miracle and Administrative Sciences Unit and academic detailing then allowing the central problem, so it is raised objectives were met thereof to provide an efficient solution. Was based research through accurate data related to the accounting aspects of any company to achieve high operability. Why we used a research tool, an instrument that was applied to human talent and customers of the distributor of meats and dairy products, a process in which it was determined that the absence of an accounting control is affecting the internal and external environment of this company information that set the tone for our proposal to establish "Implementation of an accounting system in the Distribution of sausages and dairy Canton Marianita Miracle". This will allow this institution holds control their behavior and thus accounting increased financial returns, this will allow proper decisions for the good of the company.

INTRODUCCIÓN

El desarrollo de la investigación está orientado a la Distribuidora de embutidos y lácteos Marianita, la cual presenta problemas en su sistema contable, debido a que llevan un control manual del movimiento económico de la empresa. A esto se adjunta la falta de un sistema de contabilidad lo cual está reflejando información errónea sobre la información contable es por ello, que el objeto de esta investigación es buscar las alternativas más factibles que contribuyan al desarrollo organizacional de la Distribuidora.

Para tener una mejor comprensión del trabajo se ha distribuido la información en cuatro capítulos, en los cuales se encuentra todo el proceso investigativo acorde al esquema dado por la universidad.

El primer capítulo consiste específicamente en el planteamiento de los problemas y subproblemas, en la delimitación y la evaluación del mismo lo cual nos permite darnos cuenta de la importancia que tiene la implementación de un sistema de contabilidad en la distribuidora de embutidos y lácteos Marianita. También encontramos los objetivos generales y específicos que abarcan los logros y beneficios que pretendemos alcanzar con el desarrollo del mismo. La justificación nos explica el porqué de nuestro proyecto la importancia y seriedad ya que esto ayudara al desarrollo integral de la distribuidora.

El segundo capítulo se refiere al marco teórico que explica y pone de manifiesto que nuestro proyecto es auténtico. En su fundamentación científica consta la respectiva reseña histórica que nos da amplios conocimientos sobre el tratamiento de la información contable.

El tercer capítulo, aquí nos referimos al diseño de la investigación que es de campo y también la bibliografía que nos permite definir claramente el problema existente y nos conlleva a formularnos interrogantes con respuestas trascendentales para la realización de una investigación y análisis profunda. Contamos con el marco metodológico el mismo que nos da la pauta para el respectivo estudio e investigación de la muestra que estamos considerando para el desarrollo del presente tema. Además contamos con las técnicas e instrumentos de la

investigación que nos posibilita la interpretación de datos encontrados para nuestra investigación.

Nuestro proyecto aplica la técnica de la encuesta dirigida a los clientes de la Distribuidora de embutidos y lácteos Marianita, a través de esta técnica obtendremos los resultados necesarios para la obtención de nuestro objetivo.

En el cuarto capítulo, está reflejada la información obtenida de la encuesta realizada al talento humano de la Distribuidora de embutidos y lácteos Marianita, donde determinó que la falta de un sistema contable dificulta el buen funcionamiento de la empresa, por lo tanto se propuso en el **capítulo V** “Implementación de un Sistema Contable en la Distribuidora de embutidos y lácteos Marianita del Cantón Milagro”, para lo cual se desarrollo varios puntos relevantes que se complementan con la propuesta, como la descripción de la estructura empresarial, culminando con una evaluación financiera donde se refleje los resultados obtenidos con este proyecto.

CAPITULO I

EL PROBLEMA

1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.

1.1.1 Problematización del Problema.

Distribuidora de embutidos y lácteos Marianita presenta problemas en el sistema contable, debido a que lleva el control de sus actividades diarias de forma manual, esto ha generado la pérdida o desaparición de los productos, disminuyendo considerablemente su índice de rentabilidad, con el cual se cubre el pago de todas las obligaciones de la empresa.

El escaso control de los productos que llegan a la distribuidora, se da por poco talento humano que posee la empresa, lo cual ha originado la pérdida de productos, esto ha producido que se descuente el efectivo al personal, generando de esta forma un ambiente hostil de trabajo.

La inexactitud de los movimientos económicos a diario se presenta por la falta de un contador que canalice las actividades de la distribuidora, esta falencia ha permitido que no se refleje netamente las entradas y salidas de efectivo.

La falta de equipos computacionales disminuye la operatividad de la empresa, esto se ha originado por el desconocimiento de la administración sobre la importancia de estos equipos en el control administrativo y contable de la distribuidora.

La administración de esta organización no brinda una continua capacitación al talento humano, por ello, no muestran iniciativa en tratar de llevar un adecuado control de los productos, ya que esto repercute en el manejo contable de la empresa.

Pronóstico

Las falencias que presenta esta distribuidora de embutidos y lácteos Marianita están disminuyendo los ingresos económicos, lo cual pone en riesgo la permanencia de la empresa en este mercado.

Control del pronóstico

Para llevar un adecuado control de las entradas y salidas de efectivo, es necesario que se emplee un sistema contable, que optimice la información de forma que se refleje con exactitud todo el movimiento económico de la distribuidora.

1.1.2 Delimitación del problema.

País: Ecuador

Provincia: Guayas

Cantón: Milagro

Campo: Administrativo - Contable.

Áreas: Contabilidad

Aspecto: Creación de un Sistema Contable

Sector: Comercial

Tiempo: El estudio de la problemática planteada se la realizará en un período de tiempo del 2012-2013, la información obtenida para este trabajo investigativo no tendrá una ambigüedad mayor a cinco años.

Universo:

El trabajo de investigación está dirigido a la distribuidora Marianita, comercializadora de embutidos y lácteos.

1.1.3 Formulación del Problema.

¿De qué manera influye el llevar un manejo manual de las actividades económicas de la distribuidora en su índice de rentabilidad?

1.1.4 Sistematización del Problema.

¿De qué manera influye en la operatividad de la distribuidora de embutidos y lácteos, el llevar un control manual de la mercadería?

¿De qué forma incide en el desarrollo de la empresa, el poseer equipos computacionales de poca tecnología?

¿Con qué frecuencia se capacitará al talento humano de la distribuidora de embutidos y lácteos Marianita?

¿Cuál será el efecto de contar con un sistema contable en el rendimiento financiero de la empresa?

1.1.5 Determinación del Tema

“Estudio de factibilidad para la Implementación de un Sistema Contable en la Distribuidora de embutidos y lácteos Marianita del Cantón Milagro”.

1.2 OBJETIVOS

1.2.1 Objetivo General

Analizar de qué manera influye el control empírico que lleva actualmente la distribuidora de embutidos y lácteos Marianita, a través de un estudio investigativo que involucre al personal de la empresa con la finalidad de incrementar sus niveles de ingresos.

1.2.2 Objetivos Específicos

- ❖ Analizar cómo influye en la operatividad de la distribuidora de embutidos y lácteos Marianita, el llevar un control manual de los productos.

- ❖ Establecer como incide en el desarrollo de la empresa, el poseer equipos computacionales de poca tecnología.

- ❖ Verificar con qué frecuencia se capacita al talento humano de la distribuidora de embutidos y lácteos Marianita.

- ❖ Demostrar el efecto positivo de contar con un sistema contable en el rendimiento financiero de la empresa.

1.3 JUSTIFICACIÓN.

1.3.1. Justificación de la investigación

La investigación se justifica debido al conocimiento que se tiene sobre el manejo administrativo y contable de la distribuidora de embutidos y lácteos Marianita, es decir que esta empresa presenta falencia en el control contable, lo cual está afectando su estabilidad económica.

Cabe mencionar que los sistema de contabilidad es una estructura organizada mediante la cual se recogen las informaciones de una empresa como resultado de sus operaciones, valiéndose de recursos como formularios, reportes, libros etc. y que presentados a la gerencia le permitirán a la misma tomar decisiones financieras.

Un sistema de contabilidad no es más que normas, pautas, procedimientos etc. para controlar las operaciones y suministrar información financiera de una empresa, por medio de la organización, clasificación y cuantificación de las informaciones administrativas y financieras que se nos suministre.

La ausencia de inventarios, es importante mencionar que la informática forma parte esencial en el desarrollo de las empresas pues aportan significativamente en el manejo de la información sea esta administrativa como operativa, por tal razón es necesario implementar nuevas formas de operar para mantenerse en el mercado y marcar la diferencia ante la competencia.

El presente trabajo si es permisible realizarlo, puesto que se cuenta con el apoyo y respaldo de la administración, por lo tanto, se espera encontrar la solución más acertada a esta problemática con el fin de aportar en el control y manejo contable de esta distribuidora de embutidos y lácteos.

Con todo lo antes expuesto esperamos contribuir al desarrollo de esta Distribuidora de embutidos y lácteos Marianita a su vez poner en práctica los conocimientos que poseemos con la finalidad de buscar las soluciones más acertadas a través de esta investigación.

CAPÍTULO II

MARCO REFERENCIAL

2.1 MARCO TEÓRICO.

2.1.1 Antecedentes históricos.

“La contabilidad y el sistema contable

La contabilidad es la base sobre la cual se fundamentan las decisiones gerenciales y por tanto, las decisiones financieras. No existe actividad económica ajena al registro y afectación de las técnicas de la ciencia contable. Desde la actividad económica más pequeña hasta las transacciones económicas de grandes corporaciones, la ciencia contable aporta a un gran cúmulo de conocimientos, los cuales requieren que sean aplicados por profesionales de la contaduría pública altamente capacitados.

La contabilidad es un sistema adaptado para clasificar los hechos económicos que ocurren en un negocio. De tal manera que, se convierte en el eje central para llevar a cabo diversos procedimientos que conducirán a la obtención del máximo rendimiento económico que implica el constituir una empresa determinada. De modo que, el presente trabajo contiene una visión introductoria en torno a la reseña histórica de la contabilidad, su definición, objetivos, importancia, procedimientos contables, entre otros aspectos relacionados con el tópico tratado.

Concepto De Contabilidad

La contabilidad, es una herramienta empresarial que permite el registro y control sistemático de todas las operaciones que se realizan en la empresa, por ende no existe una definición concreta de la contabilidad aunque todas estas definiciones tienen algo en común.

A continuación se presentan varias acepciones de la contabilidad que han sido definidas por diferentes autores y cuerpos colegiados de la profesión contable:

La contabilidad es el arte de registrar, clasificar y resumir en forma significativa y en términos de dinero, las operaciones y los hechos que son cuando menos de carácter financiero, así como el de interpretar sus resultados” (Instituto Americano de Contadores Públicos Certificados).

La contabilidad es el sistema que mide las actividades del negocio, procesa esa información convirtiéndola en informes y comunica estos hallazgos a los encargados de tomar las decisiones” (Horngren& Harrison. 1991)

La contabilidad es el arte de interpretar, medir y describir la actividad económica” (Meigs, Robert., 1992)

“La contabilidad es el lenguaje que utilizan los empresarios para poder medir y presentar los resultados obtenidos en el ejercicio económico, la situación financiera de las empresas, los cambios en la posición financiera y/o en el flujo de efectivo” (Catacora, Fernando, 1998)

“La contabilidad tiene diversas funciones, pero su principal objetivo es suministrar, cuando sea requerida o en fechas determinadas, información razonada, en base a registros técnicos, de las operaciones realizadas por un ente público o privado” (Redondo, A., 2001)

La contabilidad es una técnica que se ocupa de registrar, clasificar y resumir las operaciones mercantiles de un negocio con el fin de interpretar sus resultados, para que los gerentes a través de ella puedan orientarse sobre el curso que siguen sus negocios mediante datos contables; permitiendo así conocer la estabilidad, la solvencia de la compañía y la capacidad financiera de la empresa.

Evolución de la contabilidad y sus principales aportes.

La contabilidad se remonta desde tiempos muy antiguos, cuando el hombre se ve obligado a llevar registros y controles de sus propiedades porque su memoria no bastaba para guardar la información requerida. Se ha demostrado a través de diversos historiadores que en épocas como la egipcia o romana, se empleaban técnicas contables que se derivan del intercambio comercial.

La contabilidad de doble entrada se inicio en las ciudades comerciales italianas; los libros de contabilidad más antiguos que se conservan provienen de la ciudad de Génova, datan del año 1340, y muestran que, para aquel entonces, las técnicas contables estaban ya muy avanzadas. El desarrollo en China de los primeros formularios de tesorería y de los ábacos, durante los primeros siglos de nuestra era, permitieron el progreso de las técnicas contables en oriente.

El inicio de la literatura contable queda circunscrito a la obra del monje veneciano Luca Pacioli titulada "La Summa de Aritmética, Geometría Proportioni et Proportionalitá" en donde se considera el concepto de la partida doble por primera vez. A pesar de que la obra de Pacioli, más que crear, se limitaba a difundir el conocimiento de contabilidad, en sus libros se sintetizaban principios contables que han perdurado hasta nuestro días.

Fray Luca Pacioli, quien en el año 1494, estableció las bases de toda la teoría contable. Entre uno de los varios méritos que tuvo este monje, estuvo el de haber explicado en forma detallada los procedimientos que se debían aplicar para el manejo de las cuentas lo cual se conoce hasta hoy como la teoría de la partida doble o teoría del cargo y del abono.

El valor de los principios establecidos por el monje Fray Luca Pacioli ha trascendido hasta nuestros días, en el sentido de que todos los negocios recurren de alguna manera al registro de sus operaciones a través de la teoría de la partida doble.

La Revolución Industrial provoco la necesidad de adoptar las técnicas contables para poder reflejar la creciente mecanización de los procesos, las operaciones típicas de la fábrica y la producción masiva de bienes y servicios. Con la aparición, a mediados del siglo XIX, de corporaciones industriales, propiedades de accionistas anónimos, el papel de la contabilidad adquirió aun mayor importancia.

La teneduría de libros, parte esencial de cualquier sistema, ha sido informatizándose a partir de la segunda mitad del siglo XX, por lo que, cada vez más, corresponde a los ordenadores o computadoras la realización de estas tareas. El uso generalizado de los equipos informáticos permitió sacar mayor provecho de la contabilidad utilizándose a menudo el termino procesamiento de datos, actualmente el concepto de teneduría ha decaído en desuso.

La contabilidad como se conoce actualmente, es el producto de toda una gran cantidad de prácticas mercantiles disímiles que han exigido a través de los años, el mejorar la calidad de la información financiera en las empresas.

La contabilidad hacia el siglo XXI se ve influenciada por tres variables:

- Tecnología.
- Complejidad y globalización de los negocios.
- Formación y educación.

La tecnología a través del impacto que genera el aumento en la velocidad con la cual se generan las transacciones financieras, a través del fenómeno INTERNET. La segunda variable de complejidad y globalización de los negocios, requiere que la contabilidad establezca nuevos métodos para el tratamiento y presentación de la información financiera. La última variable relacionada con la formación y educación requiere que los futuros gerentes dominen el lenguaje de los negocios.

Concepto De Sistema De Información Contable

Un sistema de información contable comprende los métodos, procedimientos y recursos utilizados por una entidad para llevar un control de las actividades financieras y resumirlas en forma útil para la toma de decisiones.

La información contable se puede clasificar en dos grandes categorías: la contabilidad financiera o la contabilidad externa y la contabilidad de costos o contabilidad interna. La contabilidad financiera muestra la información que se facilita al público en general, y que no participa en la administración de la empresa, como son los accionistas, los acreedores, los clientes, los proveedores, los analistas financieros, entre otros, aunque esta información también es de mucho interés para los administradores y directivos de la empresa.

Esta contabilidad permite obtener información sobre la posición financiera de la empresa, su grado de liquidez y sobre la rentabilidad de la empresa.

La contabilidad de costos estudia las relaciones costos beneficios volumen de producción, el grado de eficiencia y productividad, y permite la planificación y el control de la producción, la toma de decisiones sobre precios, los presupuestos y la política del capital.

Esta información no suele difundirse al público. Mientras que la contabilidad financiera tiene como objetivo genérico facilitar al público información sobre la situación económica financiera de la empresa; y la contabilidad de costos tiene como objetivo esencial facilitar información a los distintos departamentos, a los directivos y a los planificadores para que puedan desempeñar sus funciones.

Propósito y naturaleza de la información contable

El propósito de la contabilidad es proporcionar información financiera sobre una entidad económica. Quienes toman las decisiones administrativas necesitan de esa información financiera de la empresa para realizar una buena planeación y control de las actividades de la organización.

El papel del sistema contable de la organización es desarrollar y comunicar esta información. Para lograr estos objetivos se puede hacer uso de computadores, como también de registros manuales e informes impresos.

Estructura de un sistema contable

Un sistema de información contable sigue un modelo básico y un sistema de información bien diseñado, ofreciendo así control, compatibilidad, flexibilidad y una relación aceptable de costo / beneficio. El sistema contable de cualquier empresa independientemente del sistema contable que utilicé, se deben ejecutar tres pasos básicos utilizando relacionada con las actividades financieras; los datos se deben registrar, clasificar y resumir, sin embargo el proceso contable involucra la comunicación a quienes estén interesados y la interpretación de la información contable para ayudar en la toma de decisiones comerciales.

Registro de la actividad financiera: en un sistema contable se debe llevar un registro sistemático de la actividad comercial diaria en términos económicos. En una empresa se llevan a cabo todo tipo de transacciones que se pueden expresar en términos monetarios y que se deben registrar en los libros de contabilidad. Una transacción se refiere a una acción terminada más que a una posible acción a futuro. Ciertamente, no todos los eventos comerciales se pueden medir y describir objetivamente en términos monetarios.

Clasificación de la información: un registro completo de todas las actividades comerciales implica comúnmente un gran volumen de datos, demasiado grande y diverso para que pueda ser útil para las personas encargadas de tomar decisiones. Por tanto, la información debe clasificarse en grupos o categorías. Se deben agrupar aquellas transacciones a través de las cuales se recibe o paga dinero.

Resumen de la información: para que la información contable utilizada por quienes toman decisiones, esta debe ser resumida. Por ejemplo, una relación completa de las transacciones de venta de una empresa como Mars sería demasiado larga para que cualquier persona se dedicara a leerla. Los empleados responsables de comprar mercancías necesitan la información de las ventas resumidas por producto. Los gerentes de almacén necesitarían la información de ventas resumida por departamento, mientras que la alta gerencia de Mars necesitará la información de ventas resumida por almacén.

Estos tres pasos que se han descrito: registro, clasificación y resumen constituyen los medios que se utilizan para crear la información contable. Sin embargo, el proceso contable incluye algo más que la creación de información, también involucra la comunicación de esta información a quienes estén interesados y la interpretación de la información contable para ayudar en la toma de decisiones comerciales. Un sistema contable debe proporcionar información a los gerentes y también a varios usuarios externos que tienen interés en las actividades financieras de la empresa.

Utilización De La Información Contable

La contabilidad va más allá del proceso de creación de registros e informes. El objetivo final de la contabilidad es la utilización de esta información, su análisis e interpretación. Los contadores se preocupan de comprender el significado de las cantidades que obtienen. Buscan la relación que existe entre los eventos comerciales y los resultados financieros; estudian el efecto de diferentes alternativas, por ejemplo la compra o el arriendo de un nuevo edificio; y buscan las tendencias significativas que sugieren lo que puede ocurrir en el futuro.

Si los gerentes, inversionistas, acreedores o empleados gubernamentales van a darle un uso eficaz a la información contable, también deben tener un conocimiento acerca de cómo obtuvieron esas cifras y lo que ellas significan. Una parte importante de esta comprensión es el reconocimiento claro de las limitaciones de los informes de contabilidad. Un gerente comercial u otra persona que esté en posición de tomar decisiones y que carezca de conocimientos de contabilidad, probablemente no apreciara hasta qué punto la información contable se basa en estimativos más que en mediciones precisas y exactas.

Características de un sistema de información contable efectivo.

Un sistema de información bien diseñado ofrece control, compatibilidad, flexibilidad y una relación aceptable de costo / beneficio.

Control: un buen sistema de contabilidad le da a la administración control sobre las operaciones de la empresa. Los controles internos son los métodos y procedimientos que usa un negocio para autorizar las operaciones, proteger sus activos y asegurar la exactitud de sus registros contables.

Compatibilidad: un sistema de información cumple con la pauta de compatibilidad cuando opera sin problemas con la estructura, el personal, y las características especiales de un negocio en particular.

Objetivos de la información contable.

La información contable debe servir fundamentalmente para:

- Conocer y demostrar los recursos controlados por un ente económico, las obligaciones que tenga de transferir recursos a otros entes, los cambios que hubieren experimentado tales recursos y el resultado obtenido en el periodo.
- Predecir flujos de efectivo.
- Apoyar a los administradores en la planeación, organización y dirección de los negocios.
- Tomar decisiones en materia de inversiones y crédito.
- Evaluar la gestión de los administradores del ente económico.
- Ejercer control sobre las operaciones del ente económico.
- Fundamentar la determinación de cargas tributarias, precios y tarifas.
- Ayudar a la conformación de la información estadística nacional.
- Contribuir a la evaluación del beneficio o impacto social que la actividad económica representa para la comunidad.

Cualidades de La Información Contable

Para poder satisfacer adecuadamente sus objetivos, la información contable debe ser comprensible, útil y en ciertos casos se requiere que además la información sea comparable.

La información es comprensible cuando es clara y fácil de comprender.

La información es útil cuando es pertinente y confiable.

La información es pertinente cuando posee el valor de realimentación, valor de predicción y es oportuna.

La información es confiable cuando es neutral, verificable y en la medida en la cual represente fielmente los hechos económicos.

Importancia de la contabilidad en función de los usuarios de la información.

La contabilidad es de gran importancia porque todas las empresas tienen la necesidad de llevar un control de sus negociaciones mercantiles y financieras. Así obtendrá mayor productividad y aprovechamiento de su patrimonio. Por otra parte, los servicios aportados por la contabilidad son imprescindibles para obtener información de carácter legal.

La gente que participa en el mundo de los negocios: propietarios, gerentes, banqueros, corredores de bolsa, inversionistas utilizan los términos y los conceptos contables para describir los recursos y las actividades de todo negocio, sea grande o pequeño. Aunque la contabilidad ha logrado su progreso más notable en el campo de los negocios, la función contable es vital en todas las unidades de nuestra sociedad. Una persona debe explicar sus ingresos y presentar una declaración de renta.

A menudo, una persona debe proporcionar información contable personal para poder comprar un automóvil o una casa, recibir una beca, obtener una tarjeta de crédito o conseguir un préstamo bancario. Las grandes compañías por acciones son responsables ante sus accionistas, ante las agencias gubernamentales y ante el público.

El gobierno, los estados, las ciudades y los centros educativos, deben utilizar la contabilidad como base para controlar sus recursos y medir sus logros. La contabilidad es igualmente esencial para la operación exitosa de un negocio, una universidad, una comunidad, un programa social o una ciudad. Todos los ciudadanos necesitan cierto conocimiento de contabilidad si desean actuar en forma inteligente y aceptar retos que les impone la sociedad.

Las personas que reciben los informes contables se denominan usuarios de la información contable. Un gerente comercial u otra persona que esté en posición de tomar decisiones y que carezca de conocimientos de contabilidad, probablemente no apreciara hasta qué punto la información contable se basa en estimativos más que en mediciones precisas y exactas.” (JOSAR, 2011)

2.1.2 Antecedentes Referenciales

❖ **Institución:** UNIVERSIDAD ESTATAL DE MILAGRO, UNIDAD
ACADÉMICA CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y COMERCIALES

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

Tema:“IMPLEMENTACIÓN DE UN SISTEMA DE CONTABILIDAD EN LA DISTRIBUIDORA DE PRODUCTOS LÁCTEOS EL RANCHITO”

AUTORES: Egresada: ADRIANA ANAIZ PÁRRAGA MONAR & Egresado: JULIO EDUARDO VELOZ CISNEROS

Tutor: Elicza Ziadet.

Año: 2012

Resumen: El desarrollo de la investigación está orientado a la Distribuidora de productos lácteos el Ranchito, establecimiento que tiene nueve años en el mercado, manteniendo un alto nivel de aceptación en la ciudadanía Milagreña como de sectores aledaños al cantón. El estudio de investigación se suscito debido a una problemática que aqueja a esta distribuidora, la cual le está produciendo problemas en la parte contable de la empresa, puesto que la falta de un sistema de contabilidad le está reflejando información errónea sobre la razonabilidad de los estados financieros, es por ello, que el objeto de esta investigación es buscar las alternativas más factibles que contribuyan al desarrollo organizacional de la Distribuidora el Ranchito.

❖ **Institución:** UNIVERSIDAD ESTATAL DE MILAGRO, UNIDAD
ACADÉMICA CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y COMERCIALES

Título: PROYECTO PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERA EN CONTADURÍA PÚBLICA Y AUDITORÍA- CPA

Tema:“IMPLEMENTACIÓN DE UN SISTEMA CONTABLE INTEGRADO PARA LA FARMACIA VIVIANA”

AUTORES: Egresada: GEOVANNA LOURDES FLORES PONCE & Egresada: MARÍA ANGÉLICA FLORES PONCE

TUTOR: ING. JINSOP GAMBOA, MAE

Fecha: MILAGRO, DEL 2011

Resumen: El estudio sobre la problemática planteada se origina en la Farmacia Viviana situada en la provincia del Guayas específicamente en el Cantón Milagro,

establecimiento que provee una gran variedad de medicinas para el consumo de la ciudadanía Milagreña y de sectores cercanos a ese perímetro, ofreciéndoles precios accesibles acorde a las necesidades económicas de los habitantes, esta entidad está dirigida por el Dr. Carlos Idrovo quien es el propietario del negocio con el claro objetivo de servicio a la comunidad.

Farmacia Viviana durante los primeros nueve años se mantuvo como un negocio económicamente rentable, a partir en adelante la empresa ha enfrentado serios problemas de rendimientos financieros agudizándose hasta la actualidad, situación que día a día está poniendo en riesgo la permanencia de la farmacia dentro de esta plaza comercial.

Institución: UNIVERSIDAD ESTATAL DE MILAGRO, UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y COMERCIALES

Título: PROYECTO PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERA EN CONTADURÍA PÚBLICA Y AUDITORIA – C.P.A

Tema: “REESTRUCTURACIÓN DEL DEPARTAMENTO DE CONTABILIDAD DE LA COOPERATIVA DE TRANSPORTE SANTA MARTHA DEL CANTÓN EL TRIUNFO”.

AUTORES: NATHALY ARIAS & CHRISTIAN MORENO.

TUTOR: ECO. MARIO FERNÁNDEZ

Fecha: 2011

Resumen: El desarrollo de todo este trabajo estuvo enfocado en el Departamento de Contabilidad de la Cooperativa de Transporte Santa Martha Del Cantón El Triunfo, provincia del Guayas. Esta empresa opera como medio de transportación pública, con un recorrido de Guayaquil-Triunfo-Bucay, cabe mencionar que esta única línea de transportación que realiza este recorrido con un horario de atención las veinticuatro horas del día, además ofrece el servicio de encomienda. Esta empresa lleva muchos años participando en este mercado y cuenta con una amplia demanda de aceptación por parte de los ciudadanos independientemente del sector a que pertenezcan, sin embargo, en la actualidad esta entidad presenta

desde un buen tiempo problemas en el área contable, pues la información no está siendo bien tratada, ocasionando problemas en la operatividad de la cooperativa, por tal razón, se realizó un estudio minucioso dentro del departamento donde se constató que solo existe una sola persona encargada de las labores contables, los sistemas informáticos son desactualizados además de los equipos computacionales, estas falencias ocasionan retrasos en las actividades de la empresa pues cuando se solicita información esta no está disponible inmediatamente, generando un ambiente hostil con los demás departamentos.

2.1.3 Fundamentación Científica

Sistemas de contabilidad para el análisis de los resultados económicos

El empleo de los diferentes sistemas de contabilidad con los que puede contar una empresa suelen ser herramientas fundamentales, ya que los mismos permiten mantener un cierto control de todas las negociaciones comerciales y financieras que se realicen en la empresa, además de cumplir con el requerimiento de información para lograr obtener un mayor aprovechamiento de todos los recursos disponibles.

“En la actualidad, aún hay mucha gente que cree que los sistemas de contabilidad solo se limitan a la recolección de información fundamentada en un proceso de registro, clasificación de resumen de dicha información correspondiente a cada transacción que ha sido realizada por la empresa, pero debemos considerar que los sistemas de contabilidad constituyen un proceso que va mucho más allá de ello.

Los sistemas de contabilidad representan una de las herramientas más importantes y esenciales para lograr el desarrollo de las compañías. A su vez, los sistemas de contabilidad son los encargados de analizar y valorar todos aquellos resultados económicos que suele obtener una empresa mediante la agrupación y la comparación de resultados, permitiendo así, que todas las tareas de la compañía sean ejecutadas bajo control y con la supervisión de un contador.

Teniendo en cuenta la relevancia de la contabilidad como herramienta para el desarrollo de una empresa, debemos destacar que la creación de los sistemas contables eficientes surgió de la necesidad de información que los actores que

componen la empresa necesitaban. En este sentido, un sistema debe encontrarse estructurado y especialmente diseñado para que sea capaz de clasificar todas las acciones económicas que implica la construcción y formación de una empresa. En la implementación de los sistemas de contabilidad, se encuentra la base para poder realizar con éxito todos los procedimientos que conducirán a la empresa al logro de sus objetivos.

Objetivos de los sistemas de contabilidad

Dentro de la estructura organizacional de una empresa, los sistemas de contabilidad representan un orden coherente mediante el cual se recopila toda la información que se necesita con respecto a la entidad empresarial como resultado de todas las actividades que se llevan a cabo en la misma, y en este sentido debemos destacar que los datos que recogen los sistemas de contabilidad son imprescindibles para poder adquirir la información legal, financiera y tributaria de la compañía.

La eficiencia que debe aportar la implementación de estos sistemas de contabilidad dependerán de la manera con la cual se han empleados los mismos y este debe ser un hecho cuya base debe estar situada y enfocada en los objetivos de la empresa, vinculándose a su vez con todos los programas de procedimiento que suelen encontrarse dentro del esquema funcional de una entidad comercial. Si hablamos más específicamente de las características que poseen los sistemas de contabilidad debemos decir que las mismas se concentran en los objetivos para los cuales son empleados.

El principal de ellos es el conocimiento de los objetivos ya que mediante esto, los sistemas de contabilidad podrán llevar a cabo el análisis que hace referencia a la razón social, la actividad, la ubicación física, y los recursos totales que utilizará la empresa.

En segundo lugar tiene como tarea la elaboración de un informe preliminar acerca de la situación en la cual se encuentra la empresa, verificando la aplicación de las normas legales correspondientes e implementando diferentes metodologías para lograr una mejor y más eficiente recopilación de la información, buscando que la

misma se acerque lo más que le sea posible a la realidad económica correspondiente a la empresa.

El tercer y último objetivo por el cual las empresas emplean los diferentes sistemas de contabilidad es la preparación de los informes pertinentes, como por ejemplo, aquellos que registran todas las operaciones que se encuentran en los libros, elaborando informes financieros.

No queremos dejar de mencionar el hecho de implementar los sistemas de contabilidad más adecuados para la empresa representaran un grado de confianza para la gerencia, siendo este uno de los puntos claves en la organización de una compañía comercial, ya que los mismos le permiten a la empresa que pueda evaluar el desenvolvimiento, el control, la gestión y a su vez, determinar su posición y situación financiera en el momento que la empresa lo desee y necesite.” (GESTION Y ADMINISTRACIÓN .COM, 2009)

“Principios y procedimientos contables

Principios Contables:

Los principios contables se refieren a conceptos básicos o conjuntos de proposiciones directrices a las que debe subordinarse todo desarrollo posterior, su misión es la de establecer delimitaciones en los entes económicos, las bases de la cuantificación de las operaciones y la presentación de la información financiera.

Los principios de la contabilidad se establecieron para ser aplicados a la denominada contabilidad financiera y, por extensión, se suelen aplicar también en la contabilidad administrativa, donde se planeará de acuerdo a las necesidades o preferencia de cada empresa, la cual podrá imponer sus propias regulaciones, en la contabilidad financiera deberá planearse para proporcionar información cuantitativa, comparativa y confiable a sus usuarios tanto internos como externos.

Procedimientos Contables:

El manejo de los registros constituye una fase o procedimiento de la contabilidad, el mantenimiento de los mismos conforman un proceso en extremo importante, toda vez que el desarrollo eficiente de las otras actividades contable depende en alto grado, de la exactitud e integridad de los registros de la contabilidad.

Los Fundamentos Contables:

Dentro de los fundamentos contables el autor denota que las materias contables no son de aplicación exclusiva a las entidades que persiguen fines de lucro, conocidas como las empresas; también alcanzan en muchos aspectos a las entidades sin fines de lucro, sin embargo, en el desarrollo de las materias, el énfasis, salvo que se diga lo contrario, estará puesto en las primeras.

La Contabilidad en su proceso de reconocimiento de los efectos que producen los hechos económicos en la estructura patrimonial de la empresa, actúa captando datos acerca de los flujos económicos y financieros y sus sucesivas transformaciones, realizadas tanto al interior de la empresa o como del intercambio con el medio. Dichos flujos y transformaciones forman parte del proceso básico vital, conocido como proceso primario o ciclo operacional.

Desde comienzos de la década del 80 algunos profesores de la Escuela de Comercio de la Universidad Católica de Valparaíso, han utilizado una metodología que se basa en la enseñanza de la Contabilidad a partir del Proceso Primario de la empresa, conocido en el lenguaje contable-financiero como el Ciclo Operacional de la empresa. La proposición de esta metodología y sus fundamentos fue presentada en el documento “Una metodología docente para el área contable en la formación del Contador Público”, como ponencia en las XI Jornadas de Ciencias Económicas del Cono Sur, en el año 1983, por los profesores de la Escuela de Comercio Carlos Álvarez P; María Teresa García C. y Francisco Nattero V.” (BENJAMIN, 2007)

Los flujos de recursos

“El Proceso Primario pone énfasis en las transformaciones que experimentan los flujos de recursos en el ciclo operacional de una empresa y cuya comprensión es necesaria para entender el objeto de medición de la Contabilidad, es decir, los flujos y acumulaciones de recursos; permite además enfatizar que la Contabilidad está insertada en el Sistema de Información del Sistema Empresa y de esta forma el estudiante comprende mejor la finalidad de ella y su utilización.” (PALAVECINOS, 2009)

El Proceso Primario (Ciclo Operacional) ha sido definido como “el conjunto secuencial de transformaciones realizadas en y por la empresa, que tiene por objeto la regeneración de los fondos consumidos en el mantenimiento de su estructura y de los fondos utilizados en esas transformaciones”.

“El Proceso Primario está constituido entonces por una cadena de transformaciones, las cuales tienen cada una sus parámetros de regulación y control. En ella se pueden distinguir subconjuntos de transformaciones que constituyen procesos parciales; siendo la transformación verdaderamente importante para la empresa la transformación de dinero en dinero, y no la transformación de insumos en productos.

El ciclo operacional comienza en un determinado nivel de recursos (efectivo) que tienen su origen en el aporte de los dueños de la empresa han sido proporcionados por terceros, a quienes se les adeudan (denominados en términos generales los acreedores). Estos recursos se van transformando durante el ciclo en bienes que constituyen los activos necesarios para desarrollar el giro del negocio, y que al ser vendidos generan nuevos recursos que sirven para recuperar aquellos consumidos en las transformaciones realizadas, en el mantenimiento de la estructura de la empresa; y también para auto-generar otros.

En el ciclo operacional se pueden distinguir básicamente las siguientes transformaciones:

Transformaciones financieras de asignación de recursos, que corresponden a la conversión de dinero ya sean en bienes, servicios, inversiones, valores y otros.

Se explica el Ciclo Operacional, referido a la empresa que desarrolla actividades de fabricación de un producto, sin embargo, los conceptos pueden ser aplicados a cualquiera, sea que se dedique a la prestación de servicios o a las actividades comerciales.

- Transformaciones productivas, corresponden a la función de Producción, es decir, a la transformación de bienes, servicios y trabajo en productos y/o nuevos servicios.

- Transformaciones comerciales, corresponden a la conversión de los productos y/o servicios en derechos a cobrar a los clientes. Esta transformación se realiza a través de la entrega de los productos y/o servicios a los consumidores. También se denomina como función de Ventas.
- Transformaciones financieras de recuperación, corresponden a la conversión de los derechos a cobrar en dinero disponible. Se relaciona a la función de Cobranzas.
- Transformaciones laborales, consisten en el consumo de fuerza laboral (física o intelectual) en el desarrollo de las otras transformaciones enunciadas anteriormente.

Se relaciona a la función de Personal. En el desarrollo de este ciclo fluyen y se transforman recursos, materiales e inmateriales, de manera iterativa. En este ciclo se consumen y utilizan recursos para mantener la estructura y el funcionamiento de la empresa, los que deben ser recuperados a través del desarrollo del mismo ciclo y mientras la empresa continúe en funcionamiento, el ciclo operacional termina donde empieza, y se reactiva inmediatamente con cada unidad monetaria que queda disponible para algún uso alternativo dentro del mismo, siendo la asignación de los recursos realizada por un tomador de decisiones (agente decisor).

Este ciclo se repite muchas veces durante un mismo período de tiempo, además, se podría afirmar que el sistema se retroalimenta a sí mismo, se auto-mantiene y mientras esto ocurra puede permanecer indefinidamente en funcionamiento.

Se puede adelantar, ya que el concepto será revisado en otro capítulo, que en el ciclo operacional está siempre presente el concepto de dualidad económica, es decir, los recursos que ingresan y se utilizan en el proceso de transformaciones se igualan o corresponden a las fuentes que los generan.

En una empresa pequeña, manejada por su propio dueño, prácticamente todos los datos están en su mente, tiene la información de inmediato, en tiempo real. Cuando la empresa aumenta de tamaño, aumentan sus operaciones e interacciones internas y con el entorno, generando un aumento de la recolección de datos, procesamiento y distribución de la información, por lo tanto, surge la necesidad de disponer de más información, globalizada y desagregada, y de un sistema que permita administrarla y proporcionarla a los administradores.

El sistema de información de la empresa provee información a la administración, para apoyarla en las funciones de toma de decisiones y de control, posibilitando el desarrollo de las operaciones y manejo de los recursos de la manera más eficiente.

Se entiende por información al conjunto de datos que tienen significado o utilidad para el usuario. Existen elementos básicos en la empresa: personal, dinero, existencias, maquinarias, equipos e instalaciones en general, otros bienes e intangibles tales como marcas, patentes, derechos.

Además de estos elementos tan importantes, también constituye un elemento fundamental la Información, que al igual que los otros recursos debe ser administrado adecuadamente. La empresa tiene objetivos, siendo uno de los principales el maximizar sus beneficios o resultados positivos y la administración le otorga las herramientas para lograrlo.

Administrar una empresa es combinar todos los elementos que la integran (personal, financieros, materiales e inmateriales) de tal modo que se logre satisfacer de la mejor manera posible los objetivos definidos para la organización y los de quienes en ella participan o interactúan con ella, sean clientes, proveedores, propietarios, trabajadores, organismos fiscales, organismos contralores, otros.

El proceso decisional, significa seleccionar una alternativa entre varias, requiere para llevarse a cabo una adecuada información. Tal información incluye datos obtenidos en la empresa y otros recogidos del entorno (por ejemplo, modificaciones en los tipos de cambio, tasas de interés, demanda por el producto).

La información constituye un elemento imprescindible para la planificación y el proceso de control. Para la planificación se requiere, entre otra, información sobre variables controlables (nivel de producción, por ejemplo), no controlables (cotizaciones moneda extranjera, precios de materias primas en período de inflación), sobre recursos financieros, humanos, materiales.

En el proceso de control se obtiene información sobre las desviaciones respecto de lo programado que a su vez es empleada para tomar nuevas decisiones. Este proceso se realiza durante el desarrollo de las operaciones y no solamente al final,

de esta manera se puede corregir oportunamente las desviaciones que se detecten.” (HOLGUIN CABEZAS, 2008)

“Proceso de toma de decisiones:

1. Detectar la oportunidad o necesidad de tomar una decisión, es decir, captar la existencia de alguna situación que deba ser resuelta;
2. Detectar las posibles alternativas de acción y evaluar los pro y contra de ellas;
3. Elegir la alternativa más eficaz o eficiente.

En general un sistema de información está basado en sistemas computacionales, por lo tanto utiliza hardware y software; manuales de procedimientos; modelos para el análisis, la planeación, el control y la toma de decisiones; además, utiliza una base de datos.

El sistema de información se subdivide en subsistemas, dado que las funciones organizacionales y operacionales son variadas y tienen diferentes requerimientos de información.

Es así como podemos distinguir entre otros los subsistemas de: mercadotecnia, producción, personal, finanzas. Todos los subsistemas de información que se definen para satisfacer los requerimientos de los usuarios de los distintos niveles, hacen uso de los mismos datos que son compartidos a partir de una base de datos. La base de datos es el principal recurso para la integración de los múltiples subsistemas.

En las organizaciones se pueden distinguir generalmente tres niveles de decisores:

Estratégico,

Táctico o de gestión,

Operativo.

De manera simple se podría indicar que:

- Nivel estratégico, es aquel en el cual se decide el futuro de la empresa en el largo plazo, aquí se define la estrategia de la empresa,

- Nivel táctico, es aquel en el cual se definen las políticas, procedimientos, los planes de desarrollo de la estrategia, es decir, se establecen las acciones que se han de realizar en el corto plazo para alcanzar los objetivos de largo plazo;
- Nivel operativo, es aquel en el cual se toman decisiones para realizar las acciones, que luego se concretan produciendo los intercambios de flujos de recursos entre la empresa y el medio con el cual interactúa.

Cada uno de estos niveles tiene distintos requerimientos de información, además si se observa la figura 2, el lector notará que al referirse a ellos se les presenta en una estructura piramidal, la razón es porque a mayor nivel de responsabilidad en las decisiones se requiere información más global, en cambio al bajar hacia los niveles operativos la necesidad de desagregar o descomponer la información aumenta.

El primer nivel, la base de la pirámide, es el nivel operativo que comprende la información relacionada con el procesamiento de las transacciones y es capaz de proveer la información requerida para las operaciones de control diario.

El siguiente nivel comprende los recursos de información capaz de satisfacer los requerimientos para ayudar al nivel táctico de la organización. En este nivel queda comprendido la adquisición y la organización de los recursos, la estructuración del trabajo, el reclutamiento y entrenamiento de personal, es decir, se ocupa de los medios cómo lograr los objetivos de la organización.

El nivel más alto comprende los recursos de información capaces de satisfacer requerimientos de información al nivel estratégico, el nivel más alto de la administración. En este nivel se definen los objetivos estratégicos, se define el rumbo de la organización.

Cada nivel de procesamiento de información, cuando es necesario, utiliza los datos proporcionados por alguno de los otros niveles, también se incorporan nuevos datos sobre actividades o factores externos a la empresa y que la afecten o la puedan afectar.

Las decisiones que tomen los administradores en la empresa, entendiendo como tales a aquellos que planifican, administran y controlan los procesos, necesariamente producirá acciones, sean correctivas, de asignación de recursos o de nuevos procesos.” (HOLGUIN CABEZAS R. , 2008)

“Características de un sistema de información contable efectivo

Un sistema de información bien diseñado ofrece control, compatibilidad, flexibilidad y una relación aceptable de costo / beneficio.

Control: un buen sistema de contabilidad le da a la administración control sobre las operaciones de la empresa. Los controles internos son los métodos y procedimientos que usa un negocio para autorizar las operaciones, proteger sus activos y asegurar la exactitud de sus registros contables.

Compatibilidad: un sistema de información cumple con la pauta de compatibilidad cuando opera sin problemas con la estructura, el personal, y las características especiales de un negocio en particular.

Marco técnico

La eficiencia y eficacia en la implementación de un sistema de contabilidad depende de su implementación dentro de la empresa. Este debe estar hecho con base en los objetivos organizacionales y debe estar ligado con los programas y procedimientos que integran el esquema funcional de la empresa.

Pasos para implementar un sistema contable eficaz y eficiente El conocimiento de los objetivos organizacionales es indispensable. Preparar y analizar la información referente a la razón social, ubicación física, actividad, cantidad de empleados, equipos, capital etc.

Elaborar un informe preliminar de la situación de la empresa. Verificar la aplicación de las normas legales Instaurar (Si no existe) un catalogo de cuentas y los manuales de procedimientos respectivos Implementar metodologías de recolección de información. Buscar que la información se aproxime lo mayor posible a la realidad económica de la empresa. Y preparar los informes pertinentes registrar las operaciones en los libros correspondientes

Elaborar los informes financieros la implementación de un sistema de contabilidad que sea confiable para la gerencia es uno de los puntos claves en la conformación de la empresa como tal, este le permite en cualquier momento evaluar su desenvolvimiento, su gestión, su control y determinar su posición financiera.

Procedimientos de instalación del sistema contable:

- El estudio preliminar de la empresa.
- Revisar los formularios y comprobantes originales.
- Identificar y registrar todas las transacciones validas.
- Medir el valor de las transacciones de modo que pueda anotarse su valor monetario en estados financieros.

Planeación de las actividades económicas.

La planeación es un conjunto de decisiones que se toman para alcanzar lo propuesto en el futuro. Es necesario comprender que sin planes no se lograrían desarrollar los recursos de forma organizada; lo cual conllevaría a no poseer una idea clara de lo que se necesita para lograr una organización.

Sin un plan, no se lograría dirigir con confianza o esperar que otros lo sigan además sin un plan los empresarios y sus seguidores tienen muy pocas posibilidades de lograr sus metas o de saber cuándo y dónde se están desviando de su camino hacia el desarrollo y el éxito.

Objetivos de la Información Contable.

La información contable debe servir fundamentalmente para:

Conocer y demostrar los recursos controlados por un ente económico, las obligaciones que tenga de transferir recursos a otros entres, los cambios que hubieren experimentado tales recursos y el resultado obtenido en el periodo.

- Predecir flujos de efectivo.
- Apoyar a los administradores en la planeación, organización y dirección de los negocios.
- Tomar decisiones en materia de inversiones y crédito.

- Evaluar la gestión de los administradores del ente económico.
- Ejercer control sobre las operaciones del ente económico.
- Fundamentar la determinación de cargas tributarias, precios y tarifas.
- Ayudar a la conformación de la información estadística nacional.
- Contribuir a la evaluación del beneficio o impacto social que la actividad económica representa para la comunidad.

Cualidades de la Información Contable

Para poder satisfacer adecuadamente sus objetivos, la información contable debe ser comprensible, útil y en ciertos casos se requiere que además la información sea comparable.

- La información es comprensible cuando es clara y fácil de comprender.
- La información es útil cuando es pertinente y confiable.
- La información es pertinente cuando posee el valor de realimentación, valor de predicción y es oportuna.

La información es confiable cuando es neutral, verificable y en la medida en la cual represente fielmente los hechos económicos” (KOONTZ HAROLD, 2007)

Factibilidad Administrativa

El surgimiento de la administración como institución esencial distinta y rectora es un acontecimiento de primera importancia en la historia social en pocos casos, si los hay una institución básica nueva o algún nuevo grupo dirigente, ha surgido tan rápido como la administración desde principios de siglo. La administración es el órgano social encargado de hacer que los recursos sean productivos, esto es con la responsabilidad de organizar el desarrollo económico que refleja el espíritu esencial de la era moderna.

Las personas han hecho planes y perseguido metas por medio de organizaciones y logrado todo tipo de hazañas desde hace miles de años. Sin embargo, la teoría de la

administración se suele considerar un fenómeno relativamente reciente que surge con la industrialización de Europa y Estados Unidos en el siglo XXI.

Una organización es una unidad social o agrupación de personas constituidas esencialmente para alcanzar objetivos específicos lo que significa que las organizaciones se proponen y construyen con planeación y se elabora para conseguir determinados objetivos.

La administración posee características como universalidad, especificidad unidad temporal, valor instrumental, amplitud del ejercicio, flexibilidad, entre otras que serán ampliadas en este contenido; Además poseen elementos como: la eficiencia, eficacia, productividad, coordinación de recursos, objetivos y grupos sociales que la hacen diferente a otras disciplinas.

El proceso administrativo comprende las actividades interrelacionadas de: planificación, organización, dirección y control de todas las actividades que implican relaciones humanas y tiempo. La administración de empresas posee cinco variables principales que constituyen su estudio las cuales son: tarea, personas, tecnología, ambiente y estructura.

Administración

La administración se define como el proceso de diseñar y mantener un ambiente en el que las personas trabajando en grupo alcance con eficiencia metas seleccionadas. Esta se aplica a todo tipo de organizaciones bien sean pequeñas o grandes empresas lucrativas y no lucrativas, a las industrias manufactureras y a las de servicio. En fin la administración consiste en darle forma, de manera consistente y constante a las organizaciones. Todas las organizaciones cuentan con personas que tienen el encargo de servirle para alcanzar sus metas, llamados Gerente, administradores etc.

Gerente

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

- Los Gerentes actúan mediante relaciones que son vías de dos sentidos; una de las partes está sujeta a la otra.

- Los gerentes actúan mediante relaciones que tienen repercusiones que involucran a otras personas, para bien o para mal.

Administradores

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

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

- Los administradores dirigen las actividades de otras gentes.

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

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

Los administradores se clasifican en:

- Los administradores de primera línea por lo general lo llamamos supervisores.

- Los de mandos medios pueden ostentar títulos como de jefe de departamentos o de oficina, líder del proyecto, jefe de unidad, gerente de distrito, decano, obispo o gerente divisional.

Los administradores por lo común ostentan títulos de vicepresidente, presidente, canciller, director administrativo, director general etc.

Las principales funciones del administrador

Es importante si de alguna empresa o institución nos quisiéramos referir, que independientemente de la importancia que tendrá el establecimiento o aplicación de un modelo como en este caso lo es el proceso administrativo, debemos también

referirnos, al papel que como administradores tenemos en una organización, llamada de bienes o de servicios.

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

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

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

El papel del administrador

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

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

Objetivos de la Administración

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

Eficacia. Cuando la empresa alcanza sus metas

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

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

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

Importancia De La Administración

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

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

2.2 MARCO LEGAL

NORMAS CONSTITUCIONALES

“Responsabilidades de los Ciudadanos

Art. 83.- Son deberes y responsabilidades de las ecuatorianas y los ecuatorianos, sin perjuicio de otros previstos en la Constitución y la ley:

1. Acatar y cumplir la Constitución, la ley y las decisiones legítimas de autoridad competente.

2. Ama killa, ama llulla, ama shwa. No ser ocioso, no mentir, no robar.

9. Practicar la justicia y la solidaridad en el ejercicio de sus derechos y en el disfrute de bienes y servicios.

12. Ejercer la profesión u oficio con sujeción a la ética.

Art. 33.- El trabajo es un derecho y un deber social, y un derecho económico, fuente de realización personal y base de la economía. El Estado garantizará a las personas trabajadoras el pleno respeto a su dignidad, una vida decorosa, remuneraciones y retribuciones justas y el desempeño de un trabajo saludable y libremente escogido o aceptado.

Sección tercera

Formas de trabajo y su retribución

Art. 325.- El Estado garantizará el derecho al trabajo. Se reconocen todas las modalidades de trabajo, en relación de dependencia o autónomas, con inclusión de labores de autosustento y cuidado humano; y como actores sociales productivos, a todas las trabajadoras y trabajadores.

Art. 328.- La remuneración será justa, con un salario digno que cubra al menos las necesidades básicas de la persona trabajadora, así como las de su familia; será inembargable, salvo para el pago de pensiones por alimentos.

El Estado fijará y revisará anualmente el salario básico establecido en la ley, de aplicación general y obligatoria.

El pago de remuneraciones se dará en los plazos convenidos y no podrá ser disminuido ni descontado, salvo con autorización expresa de la persona trabajadora y de acuerdo con la ley.

Lo que el empleador deba a las trabajadoras y trabajadores, por cualquier concepto, constituye crédito privilegiado de primera clase, con preferencia aun a los hipotecarios.

Para el pago de indemnizaciones, la remuneración comprende todo lo que perciba la persona trabajadora en dinero, en servicios o en especies, inclusive lo que reciba por los trabajos extraordinarios y suplementarios, a destajo, comisiones, participación en beneficios o cualquier otra retribución que tenga carácter normal. Se exceptuarán el porcentaje legal de utilidades, los viáticos o subsidios ocasionales y las remuneraciones adicionales.

Las personas trabajadoras del sector privado tienen derecho a participar de las utilidades liquidadas de las empresas, de acuerdo con la ley. La ley fijará los límites de esa participación en las empresas de explotación de recursos no renovables.

En las empresas en las cuales el Estado tenga participación mayoritaria, no habrá pago de utilidades. Todo fraude o falsedad en la declaración de utilidades que perjudique este derecho se sancionará por la ley.

NORMAS LEGALES

CODIGO DEL TRABAJO

Art. 8.-Contrato individual.- Contrato individual de trabajo es el convenio en virtud del cual una persona se compromete para con otra u otras a prestar sus servicios lícitos y personales, bajo su dependencia, por una remuneración fijada por el convenio, la ley, el contrato colectivo o la costumbre.

Art. 9.-Concepto de trabajador.- La persona que se obliga a la prestación del servicio o a la ejecución de la obra se denomina trabajador y puede ser empleado u obrero.

Art. 11.-Clasificación.- El contrato de trabajo puede ser:

a) Expreso o tácito, y el primero, escrito o verbal; b) A sueldo, a jornal, en participación y mixto; c) Por tiempo fijo, por tiempo indefinido, de temporada, eventual y ocasional; d) A prueba; e) Por obra cierta, por tarea y a destajo; f) Por enganche; g) Individual, de grupo o por equipo.

Art. 15.-Contrato a prueba.- En todo contrato de aquellos a los que se refiere el inciso primero del artículo anterior, cuando se celebre por primera vez, podrá señalarse un tiempo de prueba, de duración máxima de noventa días. Vencido este plazo, automáticamente se entenderá que continúa en vigencia por el tiempo que faltare para completar el año. Tal contrato no podrá celebrarse sino una sola vez entre las mismas partes.

Durante el plazo de prueba, cualquiera de las partes lo puede dar por terminado libremente.

El empleador no podrá mantener simultáneamente trabajadores con contrato a prueba por un número que exceda al quince por ciento del total de sus trabajadores. Sin embargo, los empleadores que inicien sus operaciones en el país,

o los existentes que amplíen o diversifiquen su industria, actividad o negocio, no se sujetarán al porcentaje del quince por ciento durante los seis meses posteriores al inicio de operaciones, ampliación o diversificación de la actividad, industria o negocio. Para el caso de ampliación o diversificación, la exoneración del porcentaje no se aplicará con respecto a todos los trabajadores de la empresa sino exclusivamente sobre el incremento en el número de trabajadores de las nuevas actividades comerciales o industriales.

La violación de esta disposición dará lugar a las sanciones previstas en este Código, sin perjuicio de que el excedente de trabajadores del porcentaje arriba indicado, pasen a ser trabajadores permanentes, en orden de antigüedad en el ingreso a labores.

Art. 21.-Requisitos del contrato escrito.-En el contrato escrito deberán consignarse, necesariamente, cláusulas referentes a:

1. La clase o clases de trabajo objeto del contrato;
2. La manera como ha de ejecutarse: si por unidades de tiempo, por unidades de obra, por tarea, etc.;
3. La cuantía y forma de pago de la remuneración;
4. Tiempo de duración del contrato;
5. Lugar en que debe ejecutarse la obra o el trabajo; y,
6. La declaración de si se establecen o no sanciones, y en caso de establecerse la forma de determinarlas y las garantías para su efectividad.

Estos contratos están exentos de todo impuesto o tasa.

Art. 42.- Obligaciones del empleador.- Son obligaciones del empleador:

1. Pagar las cantidades que correspondan al trabajador, en los términos del contrato y de acuerdo con las disposiciones de este Código;
2. Instalar las fábricas, talleres, oficinas y demás lugares de trabajo, sujetándose a las medidas de prevención, seguridad e higiene del trabajo y demás disposiciones

legales y reglamentarias, tomando en consideración, además, las normas que precautelan el adecuado desplazamiento de las personas con discapacidad;

3. Indemnizar a los trabajadores por los accidentes que sufrieren en el trabajo y por las enfermedades profesionales, con la salvedad prevista en el Art. 38 de este Código;

4. Si se trata de fábricas u otras empresas que tuvieren diez o más trabajadores, establecer almacenes de artículos de primera necesidad para suministrarlos a precios de costo a ellos y a sus familias, en la cantidad necesaria para su subsistencia. Las empresas cumplirán esta obligación directamente mediante el establecimiento de su propio comisariato o mediante la contratación de este servicio conjuntamente con otras empresas o con terceros.

El valor de dichos artículos le será descontado al trabajador al tiempo de pagársele su remuneración.

Los empresarios que no dieran cumplimiento a esta obligación serán sancionados con multa de 4 a 20 dólares de los Estados Unidos de América diarios, tomando en consideración la capacidad económica de la empresa y el número de trabajadores afectados, sanción que subsistirá hasta que se cumpla la obligación;

5. Llevar un registro de trabajadores en el que conste el nombre, edad, procedencia, estado civil, clase de trabajo, remuneraciones, fecha de ingreso y de salida; el mismo que se lo actualizará con los cambios que se produzcan;

6. Proporcionar oportunamente a los trabajadores los útiles, instrumentos y materiales necesarios para la ejecución del trabajo, en condiciones adecuadas para que éste sea realizado;

7. Conceder a los trabajadores el tiempo necesario para el ejercicio del sufragio en las elecciones populares establecidas por la ley, siempre que dicho tiempo no exceda de cuatro horas, así como el necesario para ser atendidos por los facultativos de la Dirección del Seguro General de Salud Individual y Familiar del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, o para satisfacer requerimientos o notificaciones judiciales. Tales permisos se concederán sin reducción de las remuneraciones;

8. Sujetarse al reglamento interno legalmente aprobado;

9. Tratar a los trabajadores con la debida consideración, no infiriéndoles maltratos de palabra o de obra;

10. Conferir gratuitamente al trabajador, cuantas veces lo solicite, certificados relativos a su trabajo.

Cuando el trabajador se separare definitivamente, el empleador estará obligado a conferirle un certificado que acredite:

a) El tiempo de servicio; b) La clase o clases de trabajo; y, c) Los salarios o sueldos percibidos;

11. Atender las reclamaciones de los trabajadores;

12. Facilitar la inspección y vigilancia que las autoridades practiquen en los locales de trabajo, para cerciorarse del cumplimiento de las disposiciones de este Código y darles los informes que para ese efecto sean indispensables.

Los empleadores podrán exigir que presenten credenciales;

13. Pagar al trabajador, cuando no tenga derecho a la prestación por parte del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, el cincuenta por ciento de su remuneración en caso de enfermedad no profesional, hasta por dos meses en cada año, previo certificado médico que acredite la imposibilidad para el trabajo o la necesidad de descanso;

14. Pagar al trabajador los gastos de ida y vuelta, alojamiento y alimentación cuando, por razones del servicio, tenga que trasladarse a un lugar distinto del de su residencia;

15. Pagar al trabajador reemplazante una remuneración no inferior a la básica que corresponda al reemplazado;

16. Suministrar cada año, en forma completamente gratuita, por lo menos un vestido adecuado para el trabajo a quienes presten sus servicios;

17. Conceder tres días de licencia con remuneración completa al trabajador, en caso de fallecimiento de su cónyuge o de su conviviente en unión de hecho o de sus parientes dentro del segundo grado de consanguinidad o afinidad;

18. Inscribir a los trabajadores en el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, desde el primer día de labores, dando aviso de entrada dentro de los primeros quince días, y dar avisos de salida, de las modificaciones de sueldos y salarios, de los accidentes de trabajo y de las enfermedades profesionales, y cumplir con las demás obligaciones previstas en las leyes sobre seguridad social;

; Art. 44.- Prohibiciones al empleador.- Prohíbese al empleador:

a) Imponer multas que no se hallaren previstas en el respectivo reglamento interno, legalmente aprobado; b) Retener más del diez por ciento (10%) de la remuneración por concepto de multas; c) Exigir al trabajador que compre sus artículos de consumo en tiendas o lugares determinados; d) Exigir o aceptar del trabajador dinero o especies como gratificación para que se le admita en el trabajo, o por cualquier otro motivo; e) Cobrar al trabajador interés, sea cual fuere, por las cantidades que le anticipe por cuenta de remuneración; f) Obligar al trabajador, por cualquier medio, a retirarse de la asociación a que pertenezca o a que vote por determinada candidatura; g) Imponer colectas o suscripciones entre los trabajadores; h) Hacer propaganda política o religiosa entre los trabajadores; i) Sancionar al trabajador con la suspensión del trabajo; j) Inferir o conculcar el derecho al libre desenvolvimiento de las actividades estrictamente sindicales de la respectiva organización de trabajadores; k) Obstaculizar, por cualquier medio, las visitas o inspecciones de las autoridades del trabajo a los establecimientos o centros de trabajo, y la revisión de la documentación referente a los trabajadores que dichas autoridades practicaren; y, l) Recibir en trabajos o empleos a ciudadanos remisos que no hayan arreglado su situación militar. El empleador que violare esta prohibición, será sancionado con multa que se impondrá de conformidad con lo previsto en la Ley de Servicio Militar Obligatorio, en cada caso.

En caso de reincidencia, se duplicarán dichas multas.

Art. 45.- Obligaciones del trabajador.- Son obligaciones del trabajador:

- a) Ejecutar el trabajo en los términos del contrato, con la intensidad, cuidado y esmero apropiados, en la forma, tiempo y lugar convenidos; b) Restituir al empleador los materiales no usados y conservar en buen estado los instrumentos y útiles de trabajo, no siendo responsable por el deterioro que origine el uso normal de esos objetos, ni del ocasionado por caso fortuito o fuerza mayor, ni del proveniente de mala calidad o defectuosa construcción; c) Trabajar, en casos de peligro o siniestro inminentes, por un tiempo mayor que el señalado para la jornada máxima y aún en los días de descanso, cuando peligren los intereses de sus compañeros o del empleador. En estos casos tendrá derecho al aumento de remuneración de acuerdo con la ley; d) Observar buena conducta durante el trabajo;
- e) Cumplir las disposiciones del reglamento interno expedido en forma legal; f) Dar aviso al empleador cuando por causa justa faltare al trabajo; g) Comunicar al empleador o a su representante los peligros de daños materiales que amenacen la vida o los intereses de empleadores o trabajadores; h) Guardar escrupulosamente los secretos técnicos, comerciales o de fabricación de los productos a cuya elaboración concurra, directa o indirectamente, o de los que él tenga conocimiento por razón del trabajo que ejecuta; i) Sujetarse a las medidas preventivas e higiénicas que impongan las autoridades; y, j) Las demás establecidas en este Código.

Art. 46.- Prohibiciones al trabajador.- Es prohibido al trabajador:

- a) Poner en peligro su propia seguridad, la de sus compañeros de trabajo o la de otras personas, así como de la de los establecimientos, talleres y lugares de trabajo; b) Tomar de la fábrica, taller, empresa o establecimiento, sin permiso del empleador, útiles de trabajo, materia prima o artículos elaborados; c) Presentarse al trabajo en estado de embriaguez o bajo la acción de estupefacientes; d) Portar armas durante las horas de trabajo, a no ser con permiso de la autoridad respectiva; e) Hacer colectas en el lugar de trabajo durante las horas de labor, salvo permiso del empleador; f) Usar los útiles y herramientas suministrados por el empleador en objetos distintos del trabajo a que están destinados; g) Hacer

competencia al empleador en la elaboración o fabricación de los artículos de la empresa; h) Suspender el trabajo, salvo el caso de huelga; e, i) Abandonar el trabajo sin causa legal.

Art. 63.-Exhibición de horarios de labor.- En todo establecimiento de trabajo se exhibirá en lugar visible el horario de labor para los trabajadores, así como el de los servicios de turno por grupos cuando la clase de labor requiera esta forma.

Las alteraciones de horario a que dar margen la interrupción y recuperación del trabajo serán publicadas en la misma forma.

El trabajador tendrá derecho a conocer desde la víspera las horas fijas en que comenzará y terminará su turno, cuando se trate de servicios por reemplazos en una labor continua, quedándole también el derecho de exigir remuneración por las horas de espera, en caso de omitirse dichos avisos.

La Distribuidora Marianita, está constituida como un negocio individual, cuenta con el siguiente **Reglamento Interno**, al que debe acogerse todo empleado que labora para este negocio. A saber:

- La empresa no se deberá usar para beneficio ilegal.
- Una vez firmado el contrato; el trabajador se acoge a las disposiciones generales estipuladas por la empresa en ese documento.
- Las personas que se encuentran en su lugar de trabajo deberá de cumplir con todas sus obligaciones.
- Cada persona será responsable de sus acciones y la empresa no tomará parte de los actos ilegales que el empleado haya cometido.
- Los materiales de trabajo que utilicen los trabajadores o empleados deberán de quedar en su debido lugar una vez terminada su jornada laboral
- Además los instrumentos de trabajo deberán de cuidarlos y utilizarlos para el fin que fueron creados.
- El uniforme proporcionado por el empleador deberá de ser el adecuado para cada uno de sus colaboradores.
- El personal de la empresa deberá de cumplir las tareas para las que fue contratado.

Sin embargo para sustentar legal este trabajo nos hemos amparado en los Principios Generales de Contabilidad (PGC), Políticas de Contabilidad (PC), Normas Ecuatorianas de contabilidad (NEC), Normas Internacionales de Contabilidad (NIC), Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF), a saber:

NEC 1: El objetivo de esta norma es ayudar para la presentación de estados financieros con sus debidas regulaciones, normas y procedimientos que guiaran al personal a prepararlos, al auditor a formarse una opinión y a los clientes a una mejor interpretación.

Art. 30.- Principios Generales de contabilidad, que dice: “ La contabilidad se llevara por el sistema de partida doble, en idioma castellano y en dólares de los Estados Unidos de América, con sujeción a las Normas Ecuatorianas de Contabilidad (NEC) y a las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC) “.

Para fines tributarios, las normas de Contabilidad deberán considerar las disposiciones del **Código Tributario**, la **Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno** (LORTI) y su **Reglamento**, así como las de otras normas legales o reglamentarias de carácter tributario. El organismo técnico de la Federación Nacional de Contadores con la participación de delegados de la Superintendencia de Bancos y Seguros, Superintendencia de Compañías y del servicio de Rentas Internas, elaborará las normas Ecuatorianas de Contabilidad o sus reformas, que serán periódicamente notificadas a las máximas autoridades de las mencionadas instituciones de las instituciones públicas, quienes dispondrán su publicación en el registro oficial.

Previa autorización de la de la Superintendencia de Bancos y Seguros o de la Superintendencia de compañías, en su caso, la contabilidad podrá ser bimonetaria, es decir, se expresará en dólares de los estados Unidos de América y en otra moneda extranjera.

Art. 28.- Contribuyentes obligados a llevar Contabilidad, expresa que todas las personas y establecimientos permanentes de compañías extranjeras y de las

sociedades según definición del artículo 94 de la ley de régimen tributario Interno, están obligados a llevar contabilidad. Igualmente, están obligados a llevar contabilidad, las personas naturales que realicen actividades empresariales y que operen con un capital propio que al primero de enero de cada ejercicio impositivo, hayan superado los \$60.000 y cuyos ingresos anuales brutos del ejercicio fiscal inmediato anterior hayan sido superior a \$100.000 Se entiende como capital propio la totalidad de los activos menos pasivos que posea el contribuyente, relacionados con la generación de la Renta gravada.

Las personas naturales que, de acuerdo con el inciso anterior hayan llevado contabilidad en un ejercicio impositivo y que luego no alcancen los niveles de capital propio o ingresos brutos anuales antes mencionados, no podrán dejar de llevar contabilidad sin autorización previa del director regional del Servicio de rentas Internas.

Código Tributario, Artículo 94, numeral 2: La contabilidad deberá de ser llevada bajo la responsabilidad y con la firma de un contador legalmente autorizado. Los documentos sustentatorios de la contabilidad deberán de conservarse durante el plazo establecido, sin perjuicio de los plazos establecidos en otras disposiciones legales.

Codificación de la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno, en su **Art. 1: Objeto del Impuesto**, establéese el impuesto a la renta global que obtengan las personas naturales, las sucesiones indivisas y las sociedades nacionales o extranjeras, de acuerdo con las disposiciones de la presente Ley.” (PC CONSTITUCIÓN DE LA REPÚBLICA, 2007)

Ley de Facturación

De los comprobantes de venta.

Art. 1.- Comprobantes de venta.- Para los fines de este Reglamento, se entiende por comprobante de venta todo documento que acredite la transferencia de bienes

o la prestación de servicios. En consecuencia, quedan comprendidos bajo este concepto los siguientes documentos:

a) Facturas;

b) Notas o boletas de venta. Liquidaciones de compra de bienes o prestación de servicios,

d) Tiquetes o vales emitidos por máquinas registradoras

e) Los autorizados referidos en el artículo 10 de este Reglamento,

f) Notas de crédito y notas de débito; y,

g) Otros que por su contenido y sistema de emisión, permitan un adecuado control por parte, del Servicio de Rentas Internas y se encuentren previa y expresamente autorizados por dicha Institución.

El Servicio de Rentas Internas autorizará la impresión de los comprobantes de venta a través de los establecimientos gráficos autorizados, en los términos y bajo las condiciones del presente Reglamento.

De igual forma, el Servicio de Rentas Internas podrá limitar o restringir la impresión de los comprobantes de venta, en función del grado de cumplimiento de las obligaciones del contribuyente que haya solicitado su impresión.

De los tipos de comprobantes y de las oportunidades de emisión.

Art. 3.- Sustento del crédito tributario.- Para ejercer el derecho al crédito tributario en el caso del impuesto al valor agregado, sólo se considerarán válidos las facturas, las liquidaciones de compras de bienes o adquisición de servicios, los pasajes expedidos por las empresas de aviación por el servicio de transporte aéreo de personas y los comprobantes emitidos por las empresas de seguros y por las de telecomunicaciones.

También sustentarán el crédito tributario aquellos comprobantes de venta que fueren autorizados expresamente mediante Resolución, por el Servicio de Rentas Internas.

Art. 4.- Sustento de costos o gastos.- Para sustentar costos o gastos a efectos de la determinación y liquidación del impuesto a la renta, sólo se considerarán como comprobantes válidos los determinados en los artículos 1 y 3, siempre que cumplan con todos los requisitos establecidos en este Reglamento.

Art. 6.- Facturas.- Se emitirán facturas en, los siguientes casos:
a) Cuando las operaciones se realicen para transferir bienes o prestar servicios a sociedades o personas naturales que tengan derecho al uso de crédito tributario; y,
b) En operaciones de exportación.

Art. 7.- Notas o boletas venta.- se emitirán notas o boletas de venta únicamente en operaciones con consumidores o usuarios finales.

Art. 8.- Liquidaciones de compras de bienes o prestación de servicios.- Las liquidaciones de compras de bienes o prestación de servicios las emitirá el adquirente en los siguientes casos:

a) Cuando se trate de adquisiciones de bienes o de servicios a personas naturales no obligadas a emitir comprobantes de venta.

b) La liquidación de compras considerará, de ser el caso, el impuesto al valor agregado que será retenido y pagado por el comprobante; y,

c) En todas aquellas circunstancias en que el Servicio de Rentas Internas considere necesario autorizar a los adquirentes.

Art. 9.- Tiquetes o vales emitidos por máquinas registradoras.- Se emitirán tiquetes o vales emitidos por máquinas registradoras en operaciones con consumidores o usuarios finales.

Art. 11.- Notas de crédito.- Las Notas de Crédito se emitirán por modificación en las condiciones de venta originalmente pactadas, es decir, para anular operaciones efectuar devoluciones, conceder descuentos y bonificaciones subsanar errores o casos similares. Deberán contener los mismos requisitos y características de los comprobantes de venta a los cuales se refieran.

Las notas de crédito sólo podrán ser emitidas al adquirente o usuario para modificar comprobantes de ventas que dan derecho a crédito tributario otorgados con anterioridad.

Quien reciba la nota de crédito, deberá consignar en ella su nombre o razón social número de .registro Único de Contribuyentes o cédula de ciudadanía, fecha de recepción y de ser el caso, el sello de la empresa.

El contribuyente que hubiere emitido notas de crédito, por cualquier concepto, separadas de las respectivas facturas deberá remitir al Servicio de Rentas Internas, durante el mes siguiente a la emisión, una lista de las mismas, identificando a los beneficiarios con el nombre o razón social y el número del Registro Único de Contribuyentes o cédula de identificación

Art. 12.- Notas de débito.- Las Notas de débito, se emitirán para recuperar costos o gastos, tales con los intereses de mora u otros, incurridos por el vendedor con posterioridad a la emisión de comprobantes de venta. Deberán contener los mismos requisitos y características de los comprobantes de venta a los cuales se refieran y solo podrán ser emitidas al mismo adquirente o usuario, para modificar comprobantes de venta otorgados con anterioridad.

Art. 13.- Requisitos para las notas de crédito y de débito.- Las notas de crédito y las notas de débito deben consignar la serie y número de los comprobantes de venta que modifican.

De los requisitos y características de los comprobantes de venta.

Art. 15.- Información preimpresa común para las facturas, notas o boletas de venta' liquidaciones de compras de bienes o prestación de servicios.- Las facturas, notas o boletas de venta liquidaciones de compra de bienes o prestación de servicios, deberán contener un número de serie un numero secuencias. El número de autorización de impresión otorgado por el Servicio de Rentas internas y la denominación de documentos (" factura", "nota o boleta de venta" o " liquidación de compras o de servicios") según corresponda. La autorización podrá ser retirada

si los contribuyentes incumplen con cualquiera de sus obligaciones tributarias. Se incluirán los siguientes datos de identificación del emisor:

a) Número del Registro Único de Contribuyentes de la casa matriz, inclusive en los comprobantes emitidos por sucursales, agencias o puestos de venta: Apellidos y nombres denominación o razón social, según consta en el Registro Único de Contribuyentes, adicionalmente se deberá incluir el nombre comercial, si lo hubiere y dirección de la casa matriz y de la sucursal , agencia, puesto de venta, entre otros, si hubiere.

b) Deberán constar, además, los siguientes datos de la imprenta o del establecimiento gráfico que efectuó la impresión

Número de autorización de la imprenta o establecimiento gráfico, otorgado por el Servicio de Rentas internas; Número de Registro Único de Contribuyentes;

c) Nombres y apellidos o denominación o razón social. Adicionalmente podrá incluirse el nombre comercial, Y,

d) Fecha de impresión.

El original del documento se entregará al adquirente o usuario y la copia al emisor o vendedor, debiendo constar la indicación correspondiente tanto en el original como resto de las copias que se impriman por necesidad del emisor deberá consignarse, además, la leyenda " copia sin derecho a crédito tributario"

Art. 16.- Información no impresa para el caso de facturas.- Las facturas contendrán la siguiente información no impresa sobre la transacción:

a) Apellidos y nombres, o denominación o razón social del adquirente o usuario.

b) Número de Registro Único de Contribuyentes o cédula del adquirente o usuario, excepto en las operaciones de exportación,

- c) Descripción del bien transferido o del servicio prestado indicando la cantidad, unidad de medida y los códigos o numeración en los casos pertinentes como en el caso de automotores, maquinaria Y equipos,
- d) Precios unitarios de los bienes o servicios;
- e) Valor total de la transacción sin incluir los impuestos que afectan la operación ni otros cargos, si los hubiere;
- f) Descuentos o bonificaciones.
- g) Impuesto al valor agregado y otros cargos adicionales. Se deberá consignar por, separado indicando el nombre del impuesto o cargo y la tasa correspondiente;
- h) Importe total de la Venta de bienes o de los servicios prestados, incluyendo los descuentos realizados.
- i) Lugar y fecha de emisión; y,
- j) Número de las guías de remisión o de cualquier otro documento relacionado con la operación que se factura en los casos que corresponda.

Cada factura debe ser totalizada y cerrada individualmente,

2.3 MARCO CONCEPTUAL.

Sistema: Conjunto de reglas o principios sobre una materia racionalmente enlazados entre sí, conjunto de cosas que relacionadas entre sí ordenadamente contribuyen a determinado objeto.

Contable: Pertenece o relativo a la contabilidad. Com. Tenedor de libros. V.

Calidad: Excelencia de cada cosa, conjunto de rasgos característicos de un producto o servicio, que lo hacen más o menos adecuado para satisfacer las necesidades del usuario.

Imagen: Es considerar a una empresa un sistema global que cubre todas las necesidades, expectativas de las personas que la ven desde una perspectiva diferente.

Personalizado: Del carácter de personal que encierra un sin número de tareas bien definidas, datos y atención excepcional por parte de un individuo hacia el cliente.

Los Mercados.- El establecer la naturaleza de los mercados, la accesibilidad de los ya existentes, el nivel de competitividad que la empresa tiene frente a proveedores ya posicionados en el mercado, resultan factores muy importantes de considerar al momento de planificar esta actividad.

Mercado Laboral.- Es el sitio donde se encuentran un grupo de personas que desean ofrecer o vender productos y otro grupo de personas que desean comprar o demandar productos o servicios.

Cliente: Persona que demanda un servicio con la finalidad de satisfacer sus necesidades.

Contabilidad.- La contabilidad en su proceso de reconocimiento de los efectos que producen los hechos económicos en la estructura patrimonial de la empresa, actúa captando datos acerca de los flujos económicos y financieros y sus sucesivas transformaciones, realizadas tanto al interior de la empresa o como del intercambio con el medio. Dichos flujos y transformaciones forman parte del proceso básico vital, conocido como proceso primario o ciclo operacional.

Inversión.- "la inversión consiste en la aplicación de recursos financieros a la creación, renovación, ampliación o mejora de la capacidad operativa de la empresa".

Productividad.- La productividad es la relación entre la producción obtenida por un sistema productivo y los recursos utilizados para obtener dicha producción, es decir la relación entre los resultados y el tiempo utilizado para obtenerlos.

Proceso.- Acción de seguir adelante.

2.4 HIPÓTESIS Y VARIABLES

2.4.1 Hipótesis General

El llevar un control manual de las actividades económicas de la distribuidora de embutidos y lácteos Marianita incide en su índice de rentabilidad.

2.4.1 Hipótesis Particulares

- ❖ La operatividad de la distribuidora, se ve afectada por llevar un control manual de la mercadería.
- ❖ El desarrollo de la empresa se ve interrumpido por el poseer equipos computacionales de poca tecnología.
- ❖ La escasa capacitación influye en el buen desempeño del talento humano de la distribuidora.
- ❖ El contar con un sistema contable incide en el rendimiento financiero de la empresa.

2.4.3 Declaración de Variables.

Hipótesis General

Variable Independiente: Control manual de las actividades económicas

Variable dependiente: Índice de rentabilidad.

Hipótesis Particulares

Número 1

Variable Independiente: Operatividad.

- **Variable dependiente:** Control manual de la mercadería.

Número 2

Variable independiente: Desarrollo

- **Variable dependiente:** Equipos computacionales de poca tecnología.

Número 3

Variable independiente: Capacitación

Variable dependiente: Desempeño del talento humano.

Número 4

Variable independiente: Sistema contable

Variable dependiente: Rendimiento financiero.

2.4.4 Operacionalización de las Variables

Cuadro 1

VARIABLES	CONCEPTUALIZACIONES	INDICADORES
Variable independiente: Control manual de las actividades económicas	El control manual se lo llevaba en tiempos atrás por la falta de sistemas informáticos, donde las labores eran más trabajosas.	. Talonarios. . Facturas. . Reportes. . kardex .
Variable dependiente: Índice de rentabilidad.	La rentabilidad de un negocio se logra a través del cumplimiento de estándares, presupuestos y buen manejo administrativo y operativo que impulsen al recurso humano a hacer bien su trabajo.	. Balance financiero. . Incremento de ventas.

Elaborado por: Tatiana Garcés

CAPITULO III

MARCO METODOLÓGICO

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

La característica del diseño de investigación es no experimental, emplearemos el diseño longitudinal, el mismo que lo aplicaremos una sola vez en el tiempo, y la herramienta que utilizaremos es la encuesta la cual nos proporcionará información relevante sobre el objetivo de investigación

Investigación teórica A través de este tipo de investigación podemos apoyarnos en fuentes de carácter documental.

Como subtipos de esta investigación están la investigación bibliográfica; se basa en la consulta de libros, artículos o ensayos de revistas y periódicos, en documentos que se encuentran en los archivos, como cartas, oficios, circulares, expedientes.

Investigación de Campo: Este tipo de investigación nos sirve de apoyo en informaciones que provienen de entrevistas, cuestionarios, encuestas y observaciones. En esta se obtiene la información directamente en la realidad que se encuentra, por lo tanto, implica observación directa por parte del investigador, cabe mencionar que para el estudio de la problemática planteada se aplicara el instrumento investigativo la encuesta.

Investigación Exploratoria: con el propósito de acentuar los aspectos fundamentales de una problemática determinada y encontrar los procedimientos

adecuados para elaborar una investigación posterior. Es útil desarrollar este tipo de investigación porque, al contar con sus resultados, se simplifica el abrir líneas de investigación y proceder a su comprobación.

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

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

Perspectiva general de la investigación

La perspectiva general de la investigación se la plantea según el criterio del investigador donde se constatará la realidad acerca de la problemática planteada, realizando un análisis que permita llegar a las soluciones más acertadas con respecto a la problemática planteada.

3.2 LA POBLACIÓN Y LA MUESTRA.

3.2.1 Características de la población.

La población sujeta de estudio está conformada por el talento humano de la Distribuidora de embutidos y lácteos Marianita.

3.2.2 Delimitación de la población.

La población está conformada por el talento humano de la distribuidora de embutidos y lácteos Marianita, la cual corresponden a 10 personas.

3.2.3 Tipo de la muestra

Se ha escogido el tipo de muestra no probabilística, puesto que fue determinada a través de la elección del grupo objetivo, cabe mencionar que se aplica la fórmula estadística solo al universo conformado por los clientes de la distribuidora, con

respecto al talento humano no se realiza el cálculo de la muestra ya que su universo es menos de 100.

3.2.4 Tamaño de la muestra.

Para el análisis de este proyecto no se determinará una muestra, debido a que la población obtenida es pequeña y nos permite estudiar a todos los empleados según su área de trabajo y las características adquiridas.

3.2.5 Proceso de selección.

En nuestra investigación utilizaremos la técnica de la encuesta que se aplicará a los empleados de la distribuidora Marianita.

3.3 LOS MÉTODOS Y LAS TÉCNICAS.

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

3.3.2 Métodos empíricos complementarios o técnicas de investigación

El procedimiento de nuestra investigación lo vamos a realizar por medio del método de observación en la Distribuidora de embutidos y lácteos MARIANITA.

3.3.3 Técnica e instrumento.

La encuesta: Es un instrumento investigativo que sirve para obtener información de un tema específico para conocer las expectativas y necesidades que tienen las personas sobre un producto o servicio.

La Entrevista: Esta técnica relaciona directamente al investigador con el objeto de estudio, ya que nos permite obtener información verbal relevante. La entrevista es una conversación seria que tiene como propósito extraer información sobre un determinado tema, se considerarán como instrumentos de investigación los **questionarios** con preguntas estructuradas, previamente preparado con preguntas redactadas en forma ordenada, que nos han permitido recoger la información deseada.

- La técnica o instrumento que se aplicará en la investigación es la **encuesta**, la misma que será dirigida al talento humano de la distribuidora de embutidos y lácteos Marianita, y a sus respectivos clientes.

3.4 EL PROCESAMIENTO ESTADÍSTICO DE LA INFORMACIÓN.

Los datos obtenidos de los instrumentos aplicados serán tabulados y resumidos en tablas estadísticas, desarrollándose estas de manera computarizada, posteriormente los datos se presentarán de manera escrita, tabulada y graficada, empleándose la gráfica de tipo circular con el respectivo análisis de los resultados obtenidos, igualmente se va a establecer inferencias de los datos utilizando escala de medición acerca de la población estudiada, además se emplearán las medidas de tendencia central, tales como porcentajes y proporciones.

CAPITULO IV

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS

4.1 ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL

Distribuidora Marianita es una empresa que se dedica a la venta de embutidos y lácteos en general, lleva en este mercado por más de treinta años a servicio de la ciudadanía Milagreña y a sus alrededores. Desde sus inicios sus actividades administrativas y contables las llevaban de forma manual, no existiendo ningún problema puesto que en aquellos tiempos la contabilidad en los negocios era básica, pero con el pasar del tiempo se han implementado nuevos procedimientos que hacen que muchas organizaciones alcancen el éxito empresarial, tales como sistemas de alta tecnología, talento humano altamente calificado, procesos administrativos entre otros. Herramientas que no se ha innovado en la administración contable de la distribuidora, prueba de eso es el control manual que en la actualidad llevan, acciones que está afectando considerablemente la rentabilidad de esta entidad.

Dentro de las distintas herramientas investigativas que se ha considerado la utilización de las encuestas instrumento que se aplicará al talento humano de la Distribuidora Marianita y a los clientes de la misma, donde se ha establecido un cuestionario de preguntas relacionadas a la problemática planteada, dentro de los objetivos de este trabajo de campo está el verificar las hipótesis, para sí determinar las soluciones más factibles a este estudio.

La información obtenida se la expondrá en cuadros y gráficas circulares para una mejor interpretación de los datos.

4.3 ANÁLISIS COMPARATIVO, EVOLUCIÓN, TENDENCIA Y PERSPECTIVA

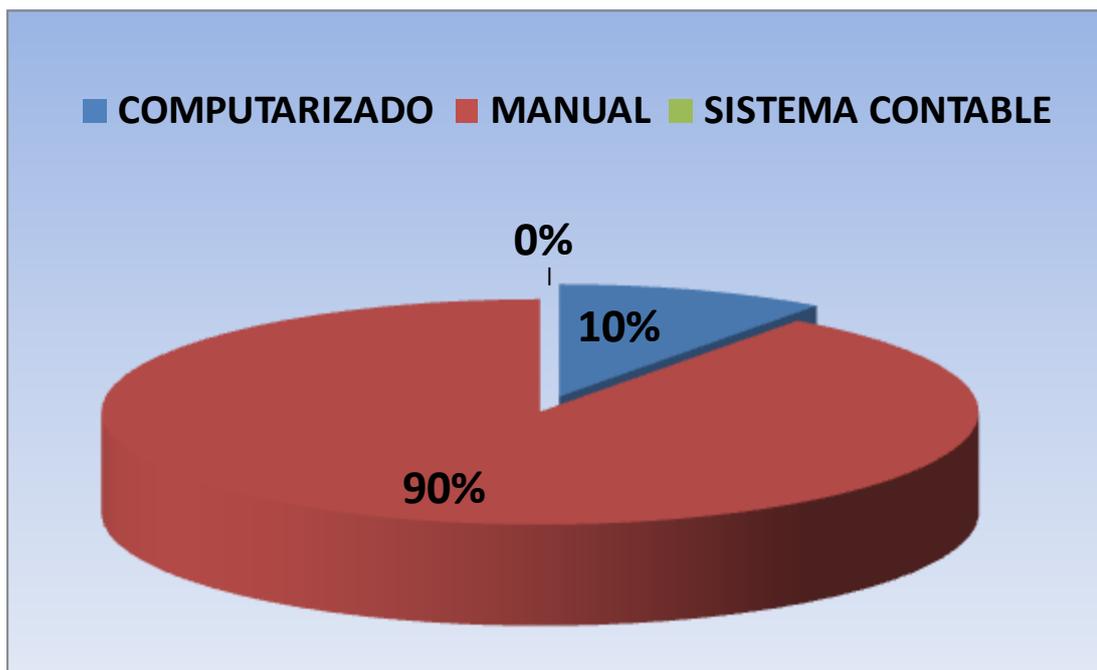
1.- ¿De qué manera llevan el control de las actividades económicas en la distribuidora de embutidos y lácteos Marianita?

Cuadro 2

Fuente: Información obtenida del proceso de encuesta

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA RELATIVA	FRECUENCIA ABSOLUTA
COMPUTARIZADO	1	10%
MANUAL	9	90%
SISTEMA CONTABLE	0	0%
TOTAL	10	100%

Gráfico 1



Interpretación.- El 90% de los encuestados indicaron que llevan el control de las actividades económicas, el 10% manifestó que lo llevan de forma computarizada en el programa Excel.

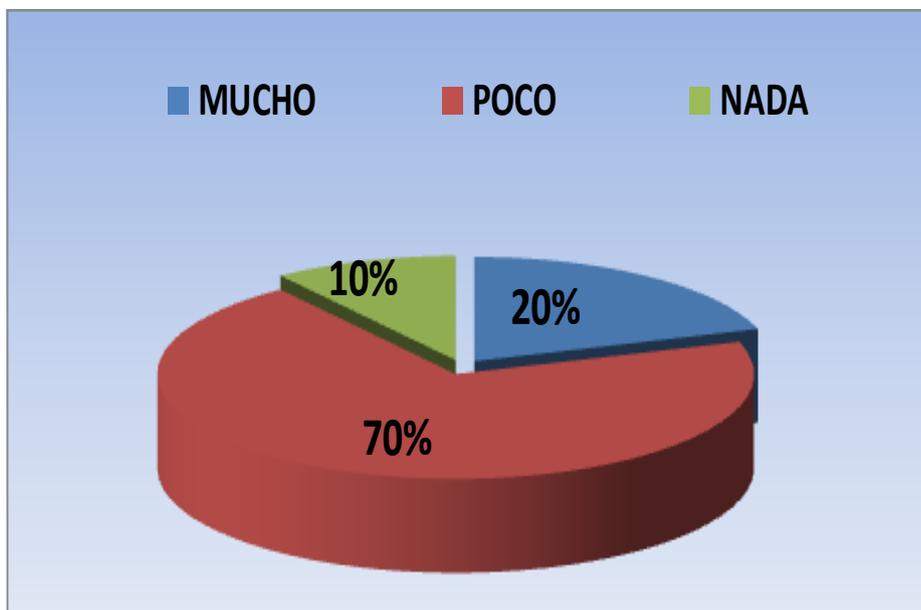
2.- ¿El actual sistema administrativo-contable genera alto niveles de rentabilidad?

Cuadro 3

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA RELATIVA	FRECUENCIA ABSOLUTA
MUCHO	2	20%
POCO	7	70%
NADA	1	10%
TOTAL	10	100%

Fuente: Información obtenida del proceso de encuesta

Gráfico 2



Interpretación.- El talento humano manifestó con un 70% que el actual sistema administrativo-contable les genera poco niveles de rentabilidad, mientras que el 20% indica lo contrario. Esta información demuestra que los controles que se empelan no están funcionando eficazmente.

3.- ¿Considera necesario la aplicación de control de inventario?

Cuadro 4

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA RELATIVA	FRECUENCIA ABSOLUTA
MUY NECESARIO	6	60%
NECESARIO	3	30%
PARCIALMNETE NECESARIO	1	10%
NO ES NECESARIO	0	0%
TOTAL	10	100%

Fuente: Información obtenida del proceso de encuesta

Gráfico 3



Interpretación.- El 60% de los encuestados manifestaron que es muy necesario que se emplee un adecuado control de inventario de esta forma se controlará los productos que ingresan y egresan, evitando la perdida y deterioro de los mismos.

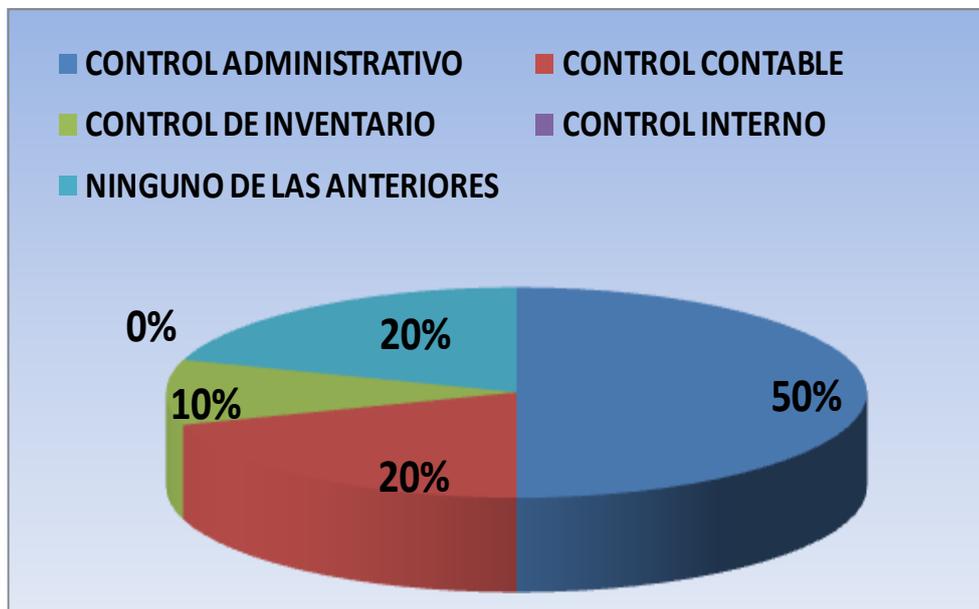
4.- ¿Qué tipo de controles se aplican en la distribuidora?

Cuadro 5

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA RELATIVA	FRECUENCIA ABSOLUTA
CONTROL ADMINISTRATIVO	5	50%
CONTROL CONTABLE	2	20%
CONTROL DE INVENTARIO	1	10%
CONTROL INTERNO	0	0%
NINGUNO DE LAS ANTERIORES	2	20%
TOTAL	10	100%

Fuente: Información obtenida del proceso de encuesta

Gráfico 4



Interpretación.-Entre los controles que se aplican están el administrativo (50%) y contable (20%), cabe mencionar que el control contable lo llevan de forma manual, lo cual demuestra indicios de deficiencia en la administración de la distribuidora de embutidos y lácteos Marianita.

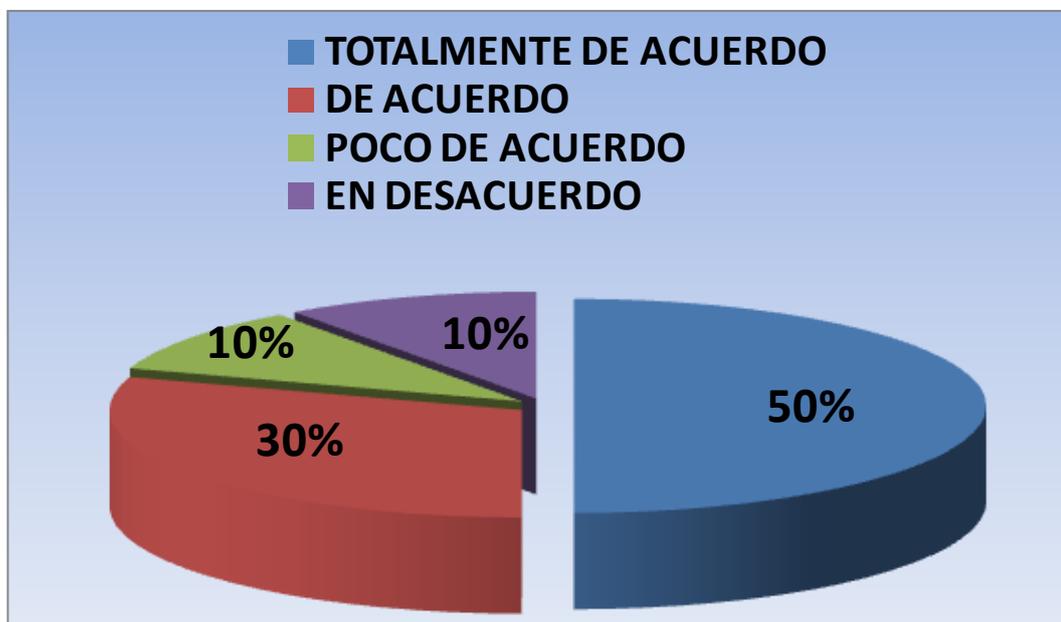
5.- ¿Considera usted que la alta tecnología es una herramienta potencial para optimizar las actividades administrativas y operativas?

Cuadro 6

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA RELATIVA	FRECUENCIA ABSOLUTA
TOTALMENTE DE ACUERDO	5	50%
DE ACUERDO	3	30%
POCO DE ACUERDO	1	10%
EN DESACUERDO	1	10%
TOTAL	10	100%

Fuente: Información obtenida del proceso de encuesta

Gráfico 5



Interpretación.- El 80% de los encuestados indicaron que la tecnología es una herramienta necesaria para lograr una alta operatividad dentro de las organizaciones, manteniendo así buenos rendimientos financieros.

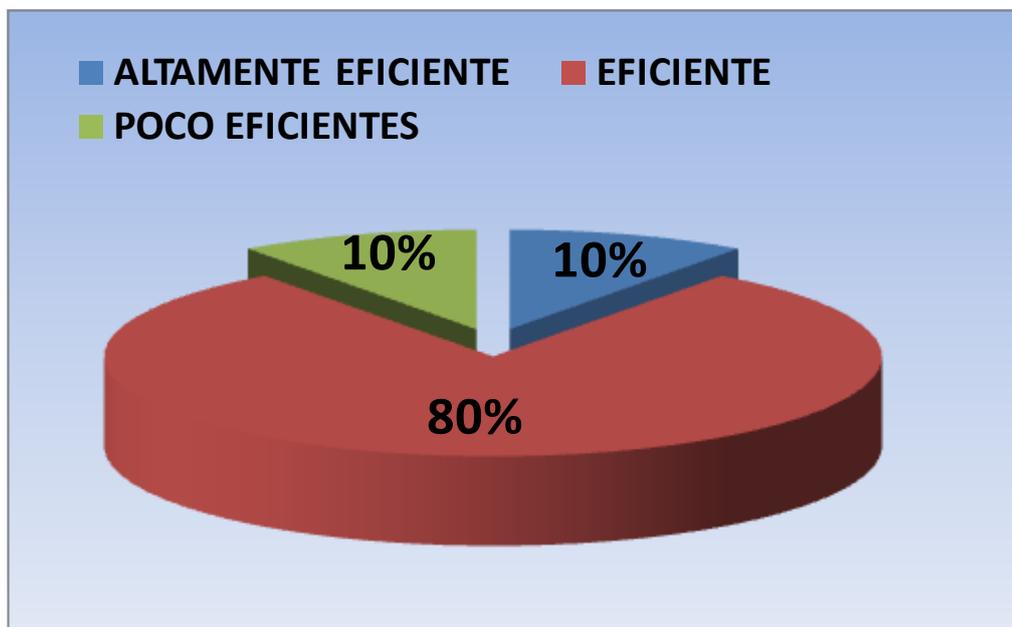
6.- ¿Cómo considera los equipos y sistemas que tiene la Distribuidora de embutidos y lácteos Marianita?

Cuadro 7

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA RELATIVA	FRECUENCIA ABSOLUTA
ALTAMENTE EFICIENTE	1	10%
EFICIENTE	8	80%
POCO EFICIENTES	1	10%
TOTAL	10	100%

Fuente: Información obtenida del proceso de encuesta

Gráfico 6



Interpretación.- Los equipos que posee la Distribuidora de embutidos y lácteos Marianita según las respuestas de los encuestados estos son eficientes (80%), el problema radica en la falta de controles, que hacen que existan perdidas de productos y una disminución de los ingresos percibidos a los que desean obtener.

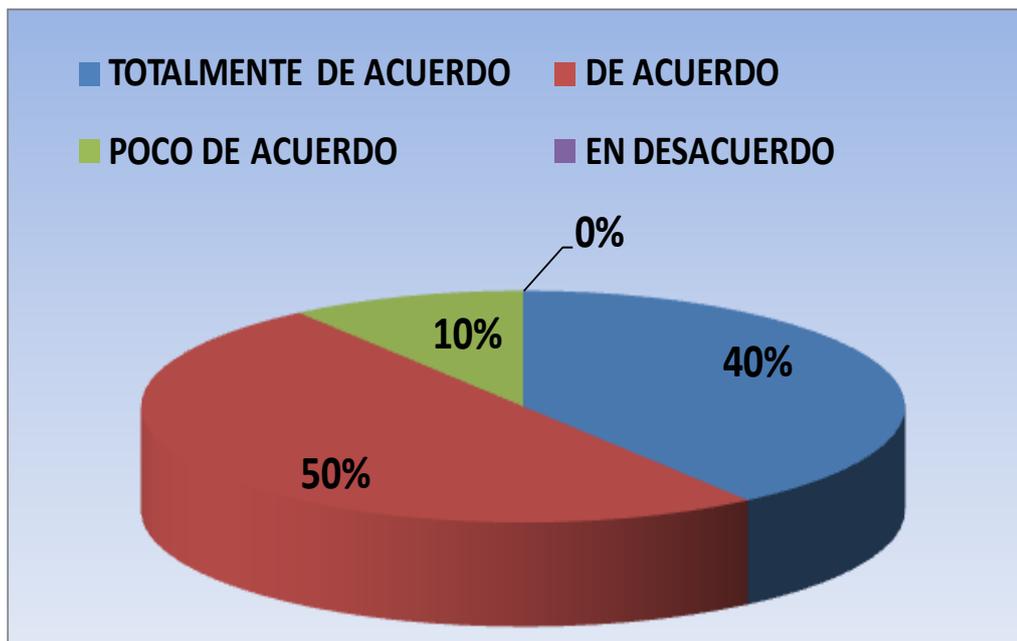
7.- ¿Cree usted que la capacitación influye en el desempeño de las funciones?

Cuadro 8

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA RELATIVA	FRECUENCIA ABSOLUTA
TOTALMENTE DE ACUERDO	4	40%
DE ACUERDO	5	50%
POCO DE ACUERDO	1	10%
EN DESACUERDO	0	0%
TOTAL	10	100%

Fuente: Información obtenida del proceso de encuesta

Gráfico 7



Interpretación.-El 90% de los encuestados manifestó que la capacitación ayuda a que el desempeño de las funciones sea óptimo, a diferencia del 10% que indicó lo contrario. Independientemente de las respuestas de los encuestados la capacitación es un actividad que debe ser tomada en cuenta para lograr una alta operatividad, muchas de las empresas que tienen éxito en el mercado lo deben mucho a la ilustración que le dan a su talento humano, para que este lo ponga en práctica, para provecho de la organización.

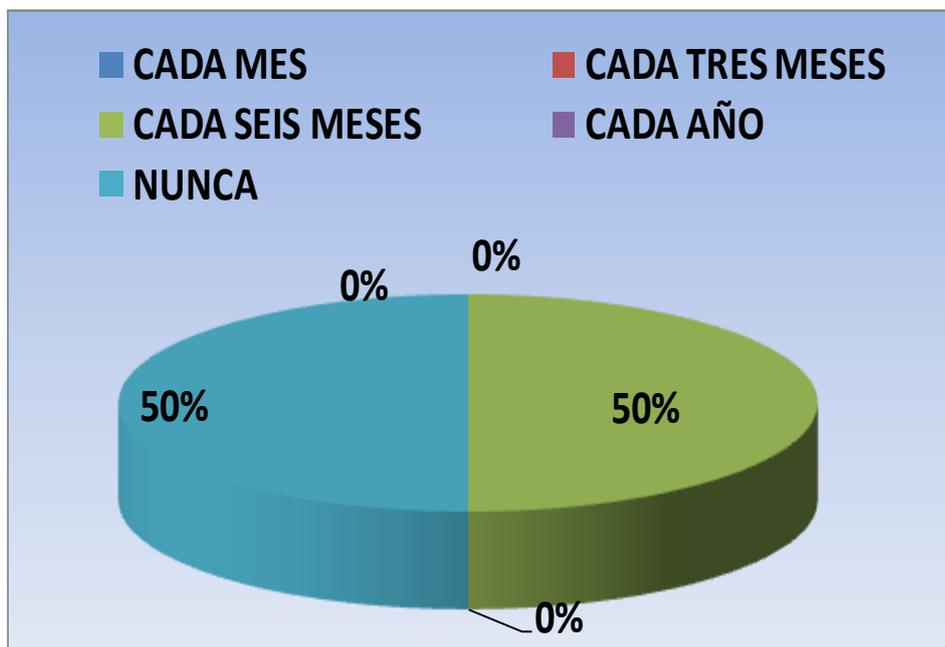
8.- ¿Cada qué tiempo es capacitado?

Cuadro 9

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA RELATIVA	FRECUENCIA ABSOLUTA
CADA MES	0	0%
CADA TRES MESES	0	0%
CADA SEIS MESES	5	50%
CADA AÑO	0	0%
NUNCA	5	50%
TOTAL	10	100%

Fuente: Información obtenida del proceso de encuesta

Gráfico 8



Interpretación: Los encuestados indicaron que son capacitados cada cinco meses (50%) mientras que el 50% manifestó lo contrario. La información recabada permite conocer que a pesar de que piensan que la capacitación es necesaria (en la pregunta anterior) no es considerada aún como una actividad constante en la Distribuidora de embutidos y lácteos Marianita.

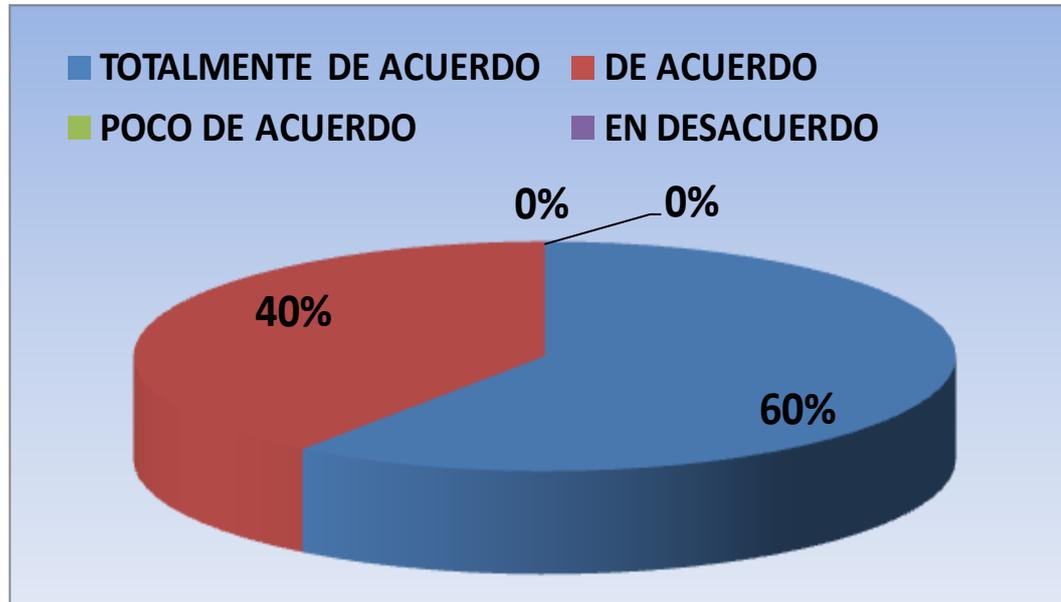
9.- ¿Considera necesario la implementación de un sistema contable en la Distribuidora de embutidos y lácteos Marianita?

Cuadro 10

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA RELATIVA	FRECUENCIA ABSOLUTA
TOTALMENTE DE ACUERDO	6	60%
DE ACUERDO	4	40%
POCO DE ACUERDO	0	0%
EN DESACUERDO	0	0%
TOTAL	10	100%

Fuente: Información obtenida del proceso de encuesta

Gráfico 9



Interpretación: El 100% de los encuestados consideran necesario la implementación de un sistema contable. Acción que de ponerse en marcha la operatividad de la Distribuidora se incrementará y por ende sus niveles de rentabilidad.

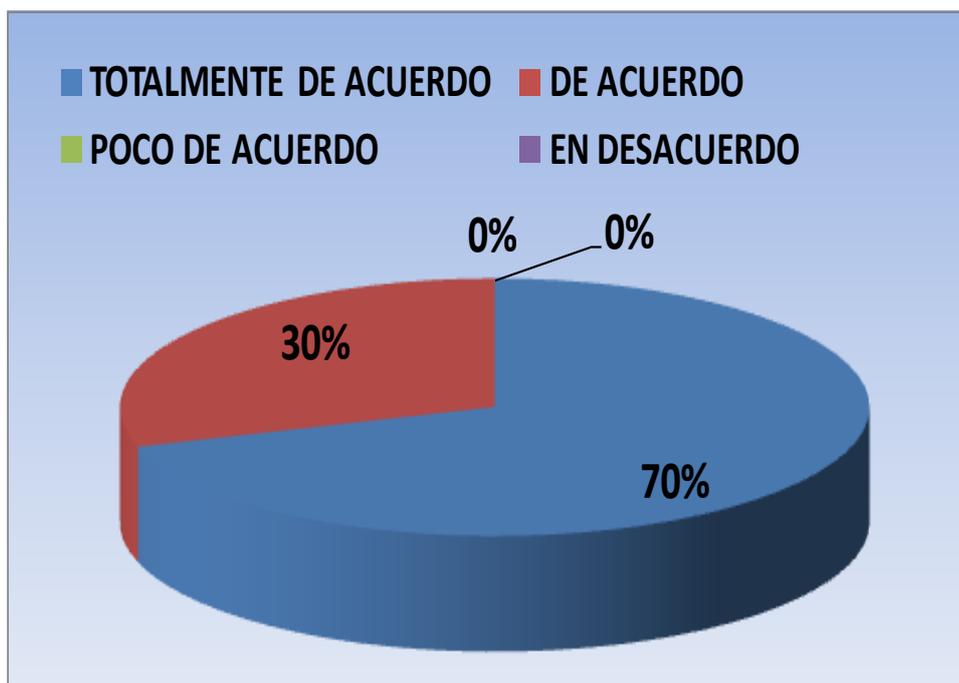
10.- ¿Cree usted que con la implementación la distribuidora incrementará sus rendimientos financieros?

Cuadro 11

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA RELATIVA	FRECUENCIA ABSOLUTA
TOTALMENTE DE ACUERDO	7	70%
DE ACUERDO	3	30%
POCO DE ACUERDO	0	0%
EN DESACUERDO	0	0%
TOTAL	10	100%

Fuente: Información obtenida del proceso de encuesta

Gráfico 10



Interpretación: El 70% de los encuestados manifestaron que con la implementación del sistema contable la distribuidora incrementará sus rendimientos financieros, de esta forma la empresa podrá mantener una rentabilidad sostenida.

4.3 RESULTADOS

El trabajo de campo ha permitido conocer que las actividades comerciales que lleva la Distribuidora de embutidos y lácteos Marianita mantiene un control manual, motivo por el cual el actual sistema administrativo contable que llevan no les otorga mayores niveles de rentabilidad (70%).

Con respecto al control de inventario los encuestados manifestaron que es necesario, sin embargo es un proceso que no es puesto en marcha a diferencia del control contable (20%) y administrativo (50%) que son los que aplican.

La tecnología es una herramienta que consideran necesaria (80%), a pesar de esto el talento humano indicó que los equipos y sistemas que mantiene la Distribuidora es eficiente (80%), lo cual demuestra que no llega a la excelencia. Además se pudo conocer que los empleados no son capacitados continuamente (50%), motivo por el cual existen muchas deficiencias administrativas y contables.

Razón por la cual considerando la información del párrafo anterior, los encuestados consideran necesario la implementación de un sistema contable en la Distribuidora, de esta forma se optimizaría el mal servicio y satisfacer las necesidades y expectativas de los clientes.

Cuando se les preguntó sobre la relación con otras empresas de la misma actividad de la distribuidora los encuestados compararon el servicio como igual (3%) y el 18% manifestó que el de las otras empresas es mucho mejor.

La información recaudada permite concluir que el problema que tiene la distribuidora es operativo por ello, es necesario que se realice un cambio oportuno para evitar pérdida de clientes y por ende los rendimientos financieros.

4.4 VERIFICACIÓN DE LAS HIPÓTESIS

Cuadro 12

VERIFICACIÓN DE LAS HIPÓTESIS	
El llevar un control manual de las actividades económicas de la distribuidora incide en su índice de rentabilidad.	En la pregunta 1 de la encuesta, el talento humano indico que llevan un control manual, lo cual repercute en las actividades económicas de la distribuidora.
❖La ausencia de inventarios influye en el control de existencias de los productos.	Los encuestados consideran necesario el control de inventarios en la pregunta 3 de la encuesta realizada al talento humano. Ellos indicaron que los procesos que más se aplican son el administrativo y en parte el contable (pregunta 4).
❖La operatividad de la distribuidora, se ve afectada por llevar un control manual de la mercadería.	Según las respuestas del talento humano en la pregunta 1 la distribuidora lleva un control manual, motivo por el cual el servicio que ofrece no es del agrado de los clientes, así lo indicaron los usuarios en la pregunta 1 y 4.
❖El desarrollo de la empresa se ve interrumpido por el poseer equipos computacionales de poca tecnología.	En la pregunta 5 los encuestados indicaron que la distribuidora mantiene equipos y sistemas eficientes, el problema es que no se aplican adecuados procesos.
❖La escasa capacitación influye en el buen desempeño del talento humano de la distribuidora.	En la pregunta 7 el talento humano manifestó que la capacitación es necesaria en el desempeño de las funciones, pero en la pregunta 8 la mitad de ellos indico que no son capacitados.
❖El contar con un sistema contable incide en el rendimiento financiero de la empresa.	El talento humano considera necesario la implementación de un sistema contable en la distribuidora (Pregunta 9)

CAPITULO V

LA PROPUESTA

5.1 TEMA

“Implementación de un Sistema Contable en la Distribuidora de embutidos y lácteos Marianita del Cantón Milagro”.

5.2 JUSTIFICACIÓN

La recolección de la información en el proceso de encuesta permitió conocer que las actividades económicas que se lleva la Distribuidora de embutidos y lácteos Marianita son de forma manual, y otras en forma computarizada, lo cual le ha venido trayendo problemas internos, además no mantienen un adecuado sistema de inventario, lo que les ha ocasionado la pérdida de los productos, a esto se adjunta que el talento humano no es capacitado, por lo tanto no muestra iniciativas de cambio en la labor que realizan, además no cuentan con un sistema contable donde pueda tener control de las entradas y salidas de dinero las existencias, situaciones negativas que se conocieron en el trabajo de campo, motivo por el cual propongo la implementación de un sistema contable, llamado **SISTEMA INTEGRADO** desarrollado en fox 2.0 siendo un ente solo, desarrollado para ser Multi Usuario, Multi Compañía y Multi Bodega, el cual cuenta con: las siguientes opciones:

Inventario: donde nos permitirá conocer de forma exacta el ingreso y egreso de los productos con su respectivo peso, por medio de un KARDEX con el método LIFO..

Facturación: El movimiento total de sus ventas diarias con sus precios para respaldo del cliente y el cumplimiento con el ente de control. Permitiendo conocer el ingreso de efectivo.

Contabilidad: Nos permitirá ingresar las cuentas contables, códigos de retención, asientos de diario, mayorización y depreciación de sus activos fijos. El cual se podrá desarrollar sus respectivos balances.

Cuentas por Pagar: se podrá obtener por medio de este módulo la cartera de clientes que adeudan a la institución. También se podrá desarrollar los asientos contables como son los ATS para el cumplimiento de los pagos con el organismo de control SRI.

Este SISTEMA INTEGRADO es con el fin de controlar las acciones de contabilidad, sistema que conllevará a la respectiva capacitación al talento humano para que conozcan el manejo del mismo, con el fin de aplicar adecuados procesos que mantengan la información al día, esto le permitirá a la empresa cumplir con sus obligaciones de forma puntual, así como efectuar oportunamente la compra de los productos previo un control de inventario. La Distribuidora no cuenta con un organigrama estructural establecido, manuales de funciones ni procedimientos, herramientas que se elaborarán para complementar la propuesta, Además se ha realizado unos estados financieros comparativos para determinar la factibilidad financiera de este proyecto, detallando los beneficios a la empresa que se analizó.

También se complementó a este trabajo con un trabajo de marketing, brindando con esto a la distribuidora planes promocionales y aplicación de elementos publicitarios para elevar el nivel participativo de esta organización.

5.3 FUNDAMENTACIÓN

En la actualidad, aún hay mucha gente que cree que los sistemas de contabilidad solo se limitan a la recolección de información fundamentada en un proceso de registro, clasificación de resumen de dicha información correspondiente a cada transacción que ha sido realizada por la empresa, pero debemos considerar que los sistemas de contabilidad constituyen un proceso que va mucho más allá de ello.

Los sistemas de contabilidad representan una de las herramientas más importantes y esenciales para lograr el desarrollo de las compañías. A su vez, los sistemas de contabilidad son los encargados de analizar y valorar todos aquellos resultados económicos que suele obtener una empresa mediante la agrupación y la comparación de resultados, permitiendo así, que todas las tareas de la compañía sean ejecutadas bajo control y con la supervisión de un contador.

Objetivos de los sistemas de contabilidad

Dentro de la estructura organizacional de una empresa, los sistemas de contabilidad representan un orden coherente mediante el cual se recopila toda la información que necesita con respecto a la entidad empresarial como resultado de todas las actividades que se llevan a cabo en la misma, y en este sentido debemos destacar que los datos que recogen los sistemas de contabilidad son imprescindibles para poder adquirir la información legal, financiera y tributaria de la compañía.

La eficiencia que debe aportar la implementación de estos sistemas de contabilidad dependerán de la manera con la cual sean empleados los mismos y este debe ser un hecho cuya base debe estar situada y enfocada en los objetivos de la empresa, vinculándose a su vez con todos los programas de procedimiento que suelen encontrarse dentro del esquema funcional de una entidad comercial. Si hablamos más específicamente de las características que poseen los sistemas de contabilidad debemos decir que las mismas se concentran en los objetivos para los cuales son empleados.

Los principios de la contabilidad se establecieron para ser aplicados a la denominada contabilidad financiera y, por extensión, se suelen aplicar también en la contabilidad administrativa, donde se planeará de acuerdo a las necesidades o preferencia de cada empresa, la cual podrá imponer sus propias regulaciones, en la contabilidad financiera deberá planearse para proporcionar información cuantitativa, comparativa y confiable a sus usuarios tanto internos como externos.

El manejo de los registros constituye una fase o procedimiento de la contabilidad, el mantenimiento de los mismos conforman un proceso en extremo importante, toda

vez que el desarrollo eficiente de las otras actividades contable depende en alto grado, de la exactitud e integridad de los registros de la contabilidad.

La Contabilidad en su proceso de reconocimiento de los efectos que producen los hechos económicos en la estructura patrimonial de la empresa, actúa captando datos acerca de los flujos económicos y financieros y sus sucesivas transformaciones, realizadas tanto al interior de la empresa o como del intercambio con el medio. Dichos flujos y transformaciones forman parte del proceso básico vital, conocido como proceso primario o ciclo operacional.

En una empresa pequeña, manejada por su propio dueño, prácticamente todos los datos están en su mente, tiene la información de inmediato, en tiempo real. Cuando la empresa aumenta de tamaño, aumentan sus operaciones e interacciones internas y con el entorno, generando un aumento de la recolección de datos, procesamiento y distribución de la información, por lo tanto, surge la necesidad de disponer de más información, globalizada y desagregada, y de un sistema que permita administrarla y proporcionarla a los administradores.

El sistema de información de la empresa provee información a la administración, para apoyarla en las funciones de toma de decisiones y de control, posibilitando el desarrollo de las operaciones y manejo de los recursos de la manera más eficiente.

Se entiende por información al conjunto de datos que tienen significado o utilidad para el usuario. Existen elementos básicos en la empresa: personal, dinero, existencias, maquinarias, equipos e instalaciones en general, otros bienes e intangibles tales como marcas, patentes, derechos.

Administrar una empresa es combinar todos los elementos que la integran (personal, financieros, materiales e inmateriales) de tal modo que se logre satisfacer de la mejor manera posible los objetivos definidos para la organización y los de quienes en ella participan o interactúan con ella, sean clientes, proveedores, propietarios, trabajadores, organismos fiscales, organismos contralores, otros.

Características de un sistema de información contable efectivo

Un sistema de información bien diseñado ofrece control, compatibilidad, flexibilidad y una relación aceptable de costo / beneficio.

Control: un buen sistema de contabilidad le da a la administración sobre las operaciones de la empresa. Los controles internos son los métodos y procedimientos que usa un negocio para autorizar las operaciones, proteger sus activos y asegurar la exactitud de sus registros contables.

Compatibilidad: un sistema de información cumple con la pauta de compatibilidad cuando opera sin problemas con la estructura, el personal, y las características especiales de un negocio en particular.

Planeación de las actividades económicas.

La planeación es un conjunto de decisiones que se toman para alcanzar lo propuesto en el futuro. Es necesario comprender que sin planes no se lograrían desarrollar los recursos de forma organizada; lo cual conllevaría a no poseer una idea clara de lo que se necesita para lograr una organización.

Sin un plan, no se lograría dirigir con confianza o esperar que otros lo sigan además sin un plan los empresarios y sus seguidores tienen muy pocas posibilidades de lograr sus metas o de saber cuándo y dónde se están desviando de su camino hacia el desarrollo y el éxito.

5.4 OBJETIVOS

5.4.1 Objetivo general de la propuesta

Implementar el sistema contable "SISTEMA INTEGRADO" en la Distribuidora de embutidos y lácteos Marianita que optimizará las actividades administrativas-contables de forma manual, operando con información actualizada en los diferentes procesos internos y externos, logrando altos niveles de rentabilidad que le permitan a la empresa mostrarse como una empresa competitiva en este mercado.

5.4.2 Objetivos Específicos.

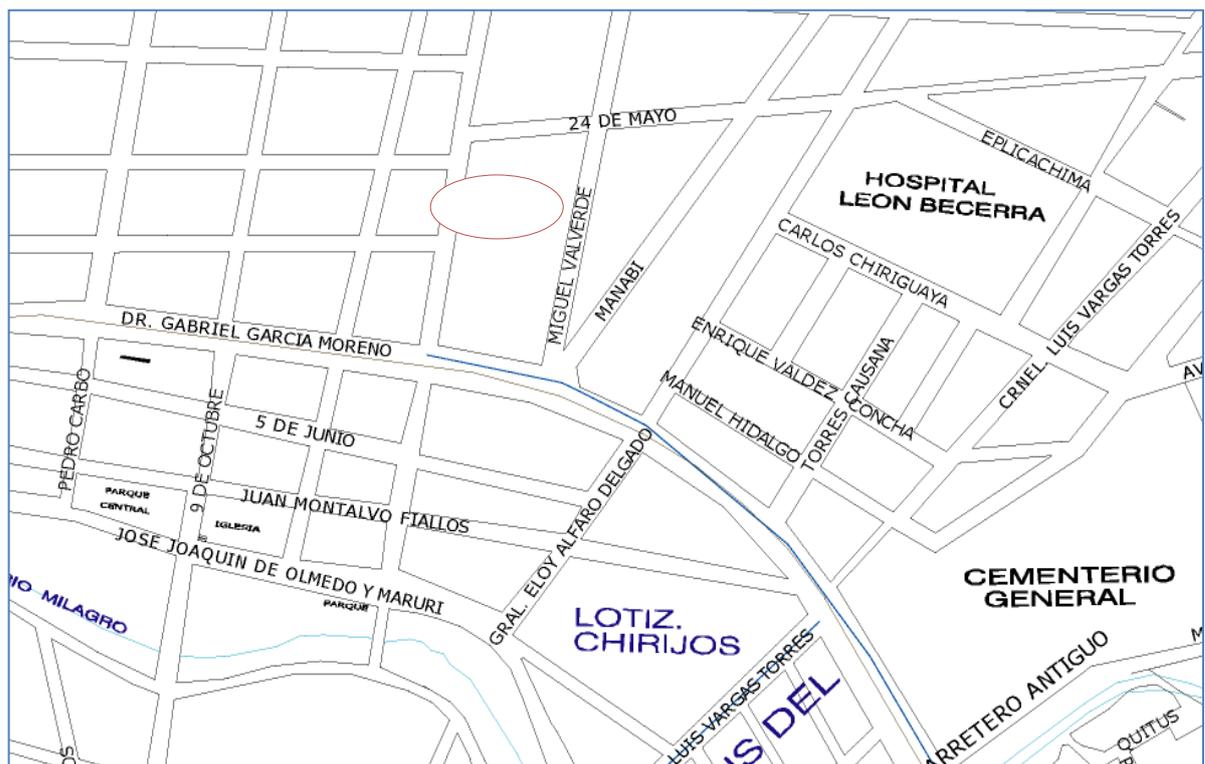
- Efectuar un programa de capacitación para ilustrar al talento humano sobre el Sistema Integrado.
- Determinar factores de seguimiento mensual para verificar que la inversión haya sido la correcta.
- Corregir en base al sistema anterior los errores antes ocurridos.
- Elaborar el organigrama estructural de la Distribuidora.
- Realizar el manual de funciones acorde a los cargos que se reflejaran en el organigrama estructural.

5.5 UBICACION

La Distribuidora de embutidos y lácteos Marianita se encuentra situada en la provincia del Guayas, cantón Milagro en las calles Miguel Valverde entre García Moreno y 24 De Mayo, lugar en el cual está desde hace más de 30 años a servicio de la comunidad.

Datos más específicos de la ubicación: Se encuentra frente al Mercado la Dolorosa a tres locales de la entrada principal del centro comercial la Milagreña.

Figura 1 Mapa de ubicación



5.6 FACTIBILIDAD

Factibilidad Presupuestaria

Se realizaron las cotizaciones respectivas del sistema que se pretende implementar en la Distribuidora de embutidos y lácteos Marianita así como la adquisición de activos fijos que complementa tal implementación, de esta manera se determinara la inversión de esta propuesta.

Se establecerán los presupuestos de compras y ventas, más los gastos por pago de sueldos y servicios básicos y permisos municipales, de esta forma poder representar las entradas y salidas de ingresos a través de estados financieros del año 2012 vs 2013 (implementada la propuesta), para determinar factibilidad financiera con la implementación de esta propuesta.

Factibilidad técnica

La distribuidora de embutidos y lácteos Marianita cuenta con tres áreas, la administrativa contable, almacenamiento y ventas de los productos, donde se despacha los productos tanto para los clientes potenciales como el consumidor final.

Área administrativa-contable

En esta área se encuentra la propietaria, administrador y la auxiliar contable.

3 Escritorios

3 computadoras

1 aire acondicionado

Área de almacenamiento

3 Frigoríficos

1 cámara frigorífica

Área de ventas

En esta área se encuentran los vendedores

1 Congelador Mostrador

1 Mesa de despacho (Ahí se encuentran los productos exhibidos para el consumidor final).

Factibilidad administrativa

El área administrativa está formada por el gerente-propietario, administrador, auxiliar contable y los vendedores quienes tienen la responsabilidad de mantener la organización de las actividades administrativas, además de solucionar algún inconveniente que se presente con el trabajo que realiza el personal de cobertura, esta área es la encargada de tener el control de inventarios, y la organización de la información contable.

A continuación se desarrollará toda la propuesta.

La empresa

Misión

Ofrecemos una variedad de embutidos y una línea de productos lácteos de la más alta calidad para satisfacción de nuestros clientes potenciales y buena nutrición a los consumidores finales, contamos con talento humano calificado y comprometido con los objetivos de la empresa, promoviendo el desarrollo y bienestar de nuestros trabajadores y a la comunidad a la cual estamos integrados.

Visión

Ser una distribuidora de embutidos y lácteos líder por excelencia y calidad de los productos, enfocándonos al futuro con un posicionamiento respetable a nivel nacional.

Objetivos de la Empresa

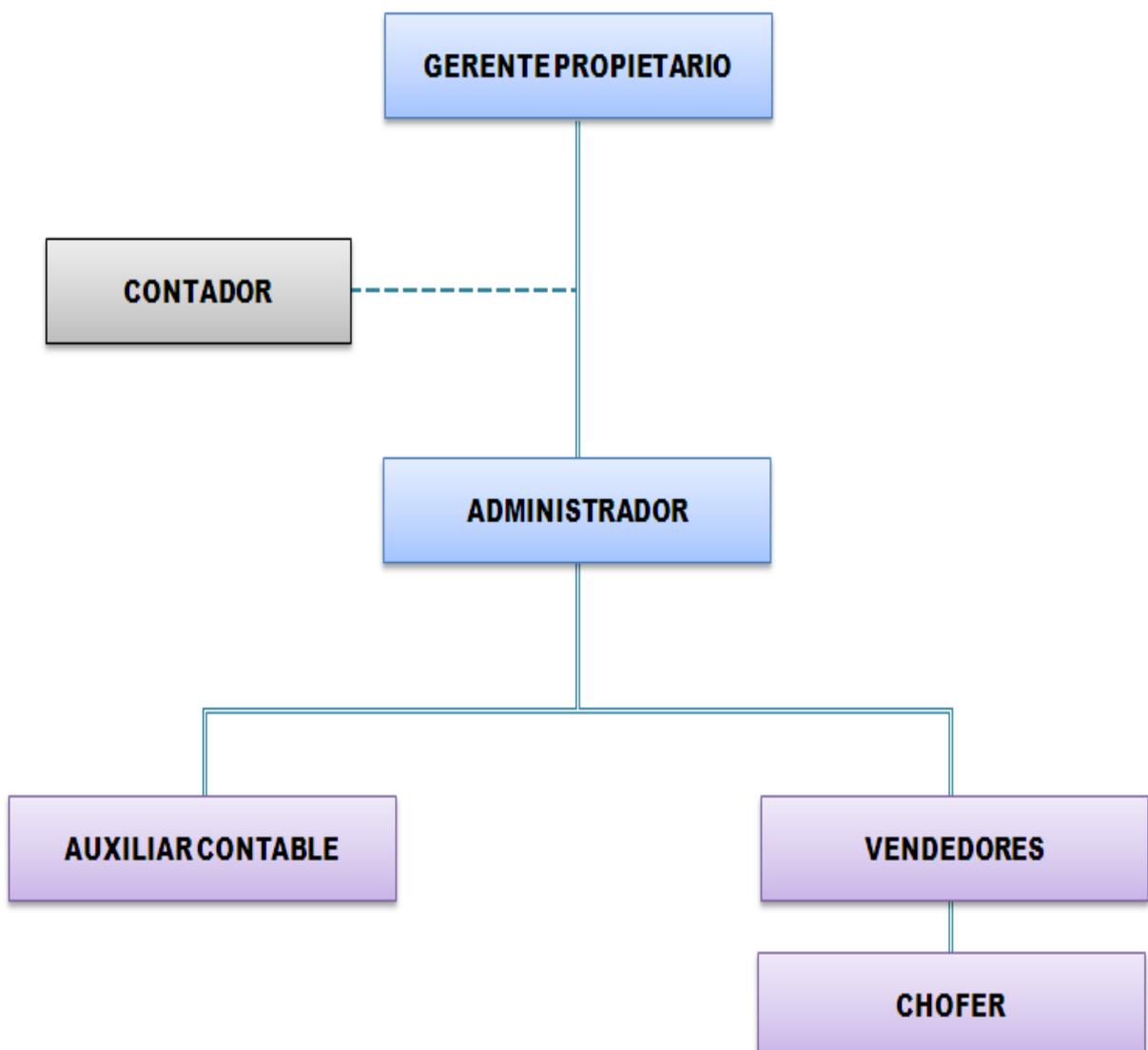
Objetivo General

Brindar productos de la más alta calidad acompañado de un óptimo servicio, empleando adecuados procesos administrativos-contables que controlen las actividades administrativas y operativas, que le permitan a los gestores de la empresa mantener un crecimiento constante, reflejándose en una rentabilidad sostenida.

Objetivos específicos.

- Optimizar las gestiones internas a través de procedimientos administrativos y contables.
- Incrementar la demanda, a través de estrategias de marketing.
- Incremento de los niveles de rentabilidad, por medio de un adecuado manejo del sistema contable.
- Ampliar las líneas de cobertura a otras plazas de mercado.
- Ser líderes en el mercado.
- Capacitar constantemente al talento humano.

Figura 2 Organigrama Estructural



Cuadro 13

MANUAL DE FUNCIONES DEL GERENTE PROPIETARIO
Función Básica
El Gerente General de actúa como representante legal de la Distribuidora, fija las políticas operativas, administrativas y de calidad. Es responsable ante los accionistas, por los resultados de las operaciones y el desempeño organizacional, planea, dirige y controla las actividades de la empresa.
Funciones Específicas
Liderar el proceso de planeación estratégica de la organización, determinando los factores críticos de éxito, estableciendo los objetivos y metas específicas de la Distribuidora.
Desarrollar estrategias generales para alcanzar los objetivos y metas propuestas.
A través de sus subordinados vuelve operativos a los objetivos, metas y estrategias desarrollando planes de acción a corto, mediano y largo plazo.
Crear un ambiente en el que las personas puedan lograr las metas de grupo con la menor cantidad de tiempo, dinero, materiales, es decir optimizando los recursos disponibles.
Preparar descripciones de tareas y objetivos individuales para cada área .
Definir necesidades de personal consistentes con los objetivos y planes de la empresa.
Seleccionar personal competente y desarrollar programas de entrenamiento para potenciar sus capacidades.
Medir continuamente la ejecución y comparar resultados reales con los planes y estándares de ejecución (autocontrol y Control de Gestión).
Mantiene contacto continuo con proveedores, en busca de nuevas tecnologías o materias primas, insumos y productos más adecuados.
Decide cuando un nuevo producto ha de ingresar al mercado.
Se encarga de la contratación y despido de personal.
Está autorizado a firmar los cheques de la Distribuidora, sin límite de monto.
Cualquier transacción financiera mayor como obtención de préstamos, cartas de crédito, asignación de créditos a clientes, etc. deben contar con su aprobación.
Jefe Inmediato:
N/A

Supervisa a:
Administrador. En caso de vacaciones, enfermedad, viaje o cualquier tipo de ausencia temporal, será reemplazado por las gerencias que el designe en áreas específicas de acción .
Delegaciones específicas se realizarán a través de memorándum.
Perfil del cargo
Edad: 28 a 45 años
Estado civil: Indistinto
Estudio: Ingeniero comercial, C.P.A, Gestión empresarial.

Cuadro 14

MANUAL DE FUNCIONES DEL ADMINISTRADOR
Función básica
El administrador tiene la responsabilidad de optimizar el proceso administrativo, el manejo de del inventario.
Funciones específicas
Negociación con proveedores, para términos de compras, descuentos especiales, formas de pago y créditos. Encargado de los aspectos financieros de todas las compras que se realizan en la empresa.
Negociación con clientes, en temas relacionas con crédito y pago de proyectos.
Manejo del inventario. Optimizar los niveles de inventario, tratando de mantener los días de inventario lo más bajo posibles.
Control completo del área de almacenamieto, monitoreo y arqueos que aseguren que no existan faltantes. Monitoreo y autorización de las compras necesarias.
Encargado de todos los temas administrativos relacionados con recursos humanos, nómina, préstamos, descuentos, vacaciones, etc.
Manejar la relación directa con Bancos (obtención y renovación de préstamos, transacciones en dólares, etc.)
Elaboración de reportes financieros, de ventas y producción para la Gerencia General.
Jefe Inmediato:
Gerente General
Supervisa a:
Auxiliar contable, vendedores, chofer.
Delegaciones: En caso de vacaciones, enfermedad, viaje o cualquier tipo de ausencia temporal, será reemplazado por el Gerentepropietario y las personas que se designen para tareas operativas específicas. Cualquier delegación específica se hará a través de un memorándum.
Perfil del cargo.
Edad: 28 a 35 años
Estado civil: Indistinto
Estudio: Ingeniero comercial, C.P.A, Gestión empresarial.

Cuadro 15

MANUAL DE FUNCIONES DEL AUXILIAR CONTABLE
Función básica
Encargada de mantener al día la información contable, coordinación de la entrega de los datos al contador que realiza la contabilidad
Funciones Específicas
Recepción de facturas y comprobantes de retención.
Mantener el archivo de proveedores.
Coordinar el pago a proveedores, fechas de vencimiento y valores de pago.
Custodia y emisión de cheque en coordinación con la Gerencia Financiera.
Conciliaciones bancarias.
Manejo del libro de bancos.
Manejo de papeletas de depósito y coordinación del depósito.
Recepción diaria de cobranza causada por ventas de contado.
Archivo de facturas secuenciales del cliente.
Manejo de facturas y comprobantes de retención.
Creación de carpetas de empleados para registro de cédulas, documentos del IESS, contratos de trabajo, avisos de entreda, y cualquier otro documemnto relacionado con el empleado.
Elaboración de memos de permisos.
Lleva el control de vacaciones y permisos, así como de días adicionales de trabajo.
Jefe Inmediato:
Gerente propietario
Supervisa a:
No tiene personas a su cargo.
Delegaciones: En caso de vacaciones, enfermedad, viaje o cualquier otro tipo de ausencia temporal, será reemplazado por el administrador y las personas que se designen para tareas operativas específicas.
Perfil del cargo.
Edad: 23 a 30 años
Estado civil: Indistinto
Estudio: Ingeniería en C.P.A, mínimo cursando octavo semestre.

Cuadro 16

MANUAL DE FUNCIONES DEL CONTADOR
Función Básica
Presentar los registros de diario, mayor, inventarios, cuentas de bancos, estados financieros a presentar e indicadores financieros.
Funciones Específicas
Efectuar el pago de Impuestos y trámites legales.
Planear inversiones y relaciones con instituciones financieras.
Realizar comparaciones con períodos anteriores y realizar proyecciones financieras.
Asesorar en la toma de decisiones económicas.
Determinar el flujo de efectivo para operaciones de comercialización.
Determinar gastos variables y fijas.
Jefe Inmediato:
N/A
Supervisa a:
N/A
Perfil del cargo.
Edad: 26 a 40 años
Estado civil: Indistinto
Estudio: Título de Ingeniería en C.P.A,

Cuadro 17

MANUAL DE FUNCIONES
Cargo: Vendedor
Función Básica
Atender de forma personalizada al cliente, brindando siempre buen servicio e imagen de la distribuidora.
Funciones Específicas
Establecer un nexo entre cliente y la distribuidora.
Contribuir a la solución de problemas.
Administrar su territorio o zona de ventas.
Integrarse a las actividades de mercadotecnia de la empresa que representa.
PERFIL DEL CARGO
Edad: 18 a 25 años
Sexo: Indistinto
Estado Civil: Soltero
Competencias Conductuales
Pensamiento analítico
Capacidad para aprender
Dinamismo y Energía
Productividad
Responsabilidad
Modalidad de contacto
Tolerancia a la presión
Competencias Técnicas
Educación: Bachiller o estudios Superiores Marketing o carreras afines.
Experiencia: 1 año en cargos similares.

Capacitación mínima requerida
Cursos generales:
Word
Excel
Cursos de Especialización:
Ventas y Servicios al Cliente.
Entrenamiento en el puesto:
De 15 días para conocer el puesto, estructura y organización de la distribuidora.
Conocimiento de Idiomas:
No indispensable.

Cuadro 18

MANUAL DE FUNCIONES
Cargo: Chofer
Función Básica
Tiene la responsabilidad de llevar los pedidos a los clientes que pueden ser dentro o fuera del cantón
Funciones Específicas
Entregar los pedidos a tiempo, sin retrasos
Se encarga de receiptar el dinero del pedido y entregar la debida factura y el producto al cliente
Realizan un informa verbal de las actividades que han realizado en el día.
PERFIL DEL CARGO
Edad: 28 a 45 años
Sexo: Indistinto
Estado Civil: Indistinto
Competencias Conductuales
Capacidad para aprender
Dinamismo y Energía
Productividad
Responsabilidad
Tolerancia a la presión
Competencias Técnicas
Educación: Nivel de educación mínima de bachiller.
Experiencia: 2 años
Entrenamiento en el puesto:
De 15 días para conocer el puesto, estructura y organización del comercial.

FACTIBILIDAD LEGAL

La Distribuidora de embutidos y lácteos Marianita está obligada a cumplir con los siguientes requisitos tributarios y municipales

Emisión del registro único de contribuyentes (RUC).

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

- Presentar el documento original del registro de la sociedad
- Copia de planillas en las que aparezca la dirección donde funcionara la compañía.
- Copia certificada de la escritura de constitución y nombramiento del representante legal.
- Copia de la cedula de ciudadanía y certificado de votación del representante legal.
- Carta de autorización a la persona que va a realizar el trámite.
- El trámite para la obtención del registro único de contribuyentes no tienen ningún costo monetario.

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

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

Período tributario (SRI)

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

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

Obligación de llevar contabilidad

Según el artículo 34 del Reglamento de aplicación de la ley de régimen tributario interno establece lo siguiente

Art. 34.- Contribuyentes obligados a llevar contabilidad.- Todas las sucursales y establecimientos permanentes de compañías extranjeras y las sociedades definidas como tales en la Ley de Régimen Tributario Interno, están obligadas a llevar contabilidad.

Igualmente, están obligadas a llevar contabilidad, las personas naturales y las sucesiones indivisas que realicen actividades empresariales y que operen con un capital propio que al inicio de sus actividades económicas o al 1o. de enero de cada ejercicio impositivo hayan superado los USD 60.000 o cuyos ingresos brutos anuales de esas actividades, del ejercicio fiscal inmediato anterior, hayan sido superiores a USD 100.000 o cuyos costos y gastos anuales, imputables a la actividad empresarial, del ejercicio fiscal inmediato anterior hayan sido superiores a USD 80.000. Se entiende como capital propio, la totalidad de los activos menos pasivos que posea el contribuyente, relacionados con la generación de la renta gravada.

Permiso y patente municipal

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

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

Permiso de dirección de higiene municipal

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

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

Permiso de funcionamiento del ministerio de salud publica

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

- Permiso de dirección de Higiene Municipal.
- Registro único de contribuyentes (RUC).
- Copia de cedula del representante legal
- Papeleta de votación del representante legal
- Certificado de salud ocupacional por cada uno de los empleados de la empresa.
- Documento de afiliación a la cámara de comercio.

Afiliación a la cámara de comercio

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

Permiso de funcionamiento del cuerpo de bomberos

Permiso que es emitido por el benemérito cuerpo de bomberos del cantón. Después que un grupo encargado haya inspeccionado las instalaciones, y revisado que se

cuenta los recursos necesarios para prevenir y contrarrestar cualquier tipo de incendio que se presente.

FACTIBILIDAD PRESUPUESTARIA

El desarrollo de la propuesta permite determinar gastos incurridos en esta propuesta, así como la descripción de los gastos que tendrá que realizar la Distribuidora con la implementación del sistema contables, para lo cual se realizaran los costos e inversión de esta propuesta.

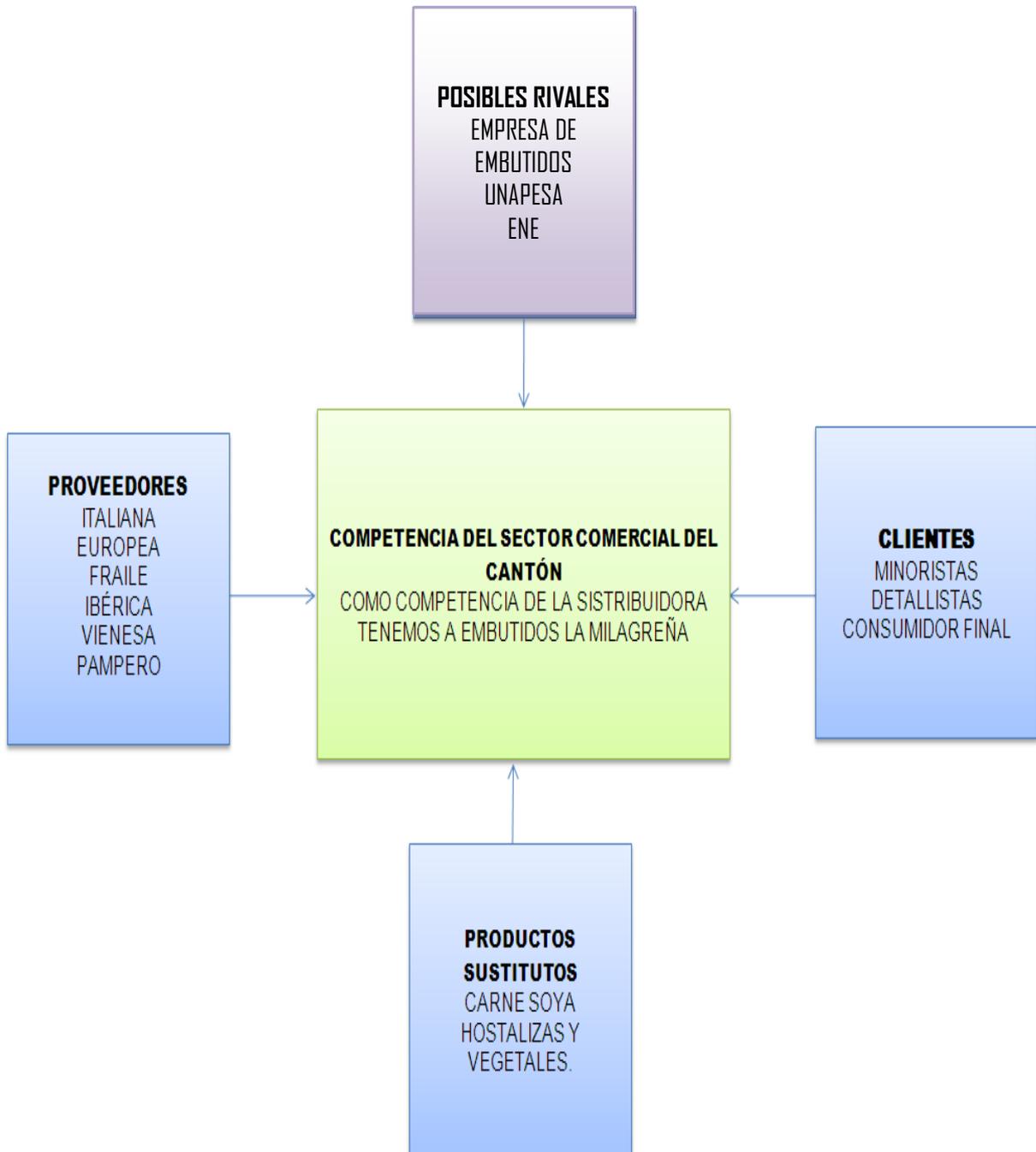
Técnico:

Desde el punto de vista técnico, la estructura organizacional donde funciona distribuidora cuenta con 119 metros cuadrados, el espacio físico está distribuido de la siguiente forma:

- Oficina del gerente tendrá 6 metros cuadrados.
- El área de venta contendrá 80 metros cuadrados.
- Bodega tendrá 10 metros cuadrados.
- Baño general tendrá 8 metros cuadrados
- Cámara de refrigeración 15 metros cuadrados

5.7 DESCRIPCIÓN DE LA PROPUESTA

Figura 3 ANÁLISIS DE LAS CINCO FUERZAS DE PORTER



Elaborado por: Tatiana Garcés

Análisis Porter

Se ha considerado realizar el Porter con el fin de conocer el mercado en el cual se desenvuelve la Distribuidora de embutidos y lácteos Marianita, de esta forma se determinará cuáles son las consecuencias de rentabilidad de esta empresa. Los factores son objeto de análisis son los clientes, proveedores, competencia local y externa, así como los productos sustitutos, para de esta manera poder crear estrategias que fortalezcan la participación de esta organización este caso comercial.

Esta herramienta de gestión considera que existen cinco fuerzas dentro de una industria, las cuales son las siguientes:

- Amenaza de la entrada de potenciales competidores.
- Rivalidad entre competidores existentes.
- Amenazas de ingresos de servicios sustitutos.
- Poder de negociación de los compradores/clientes.
- Poder de negociación de los proveedores

Se equilibrará el análisis para demostrar la viabilidad de la implementación del sistema contable a la que se pretender incurrir y, de este modo, en base a dicho análisis poder diseñar estrategias que permita aprovechar las oportunidades y hacer frente a las amenazas existentes en el mercado.

F 1. Amenaza de entrada de potenciales competidores

El mercado o el segmento no son atractivos dependiendo de si las barreras de entrada son fáciles por la presencia de nuevos participantes que puedan llegar con nuevos recursos y capacidades para apoderarse de una porción del mercado. Para una corporación será más difícil competir en un mercado o en uno de sus segmentos donde los competidores estén muy bien posicionados, sean muy numerosos y los costos fijos sean altos, pues constantemente estará enfrentada a guerras de precios, campañas publicitarias agresivas, promociones y entrada de nuevos productos.

Interpretación: Podemos observar en el gráfico que la competencia externa, se han identificado competidores reconocidos como: INAPESA y ENE, empresas que gozan de una participación aceptable en el mercado, los cuales ofrecen sus productos en otras plazas de mercado, debido a la alta demanda de los embutidos y lácteos, por lo tanto es necesario la aplicación de estrategias de precios, calidad en el servicio y de los productos, con el fin de mantenerse en este mercado.

F 2. Rivalidad entre los competidores existentes

Para una empresa será más difícil competir en un mercado o en uno de sus segmentos donde los competidores estén muy bien posicionados, sean muy numerosos y los costos fijos sean altos, pues constantemente estará enfrentada a guerras de precios, campañas publicitarias agresivas, promociones y entrada de nuevos productos/servicios.

Interpretación: Analizando la figura la distribuidora de embutidos y lácteos Marianita tiene como competidor potencial a la empresa EMBUTIDOS LA MACARENA, como competidor directo e indirectamente los pequeños locales de embutidos y lácteos cabe mencionar que estas entidades competidoras conlleva a emplear distintos métodos y estrategias comerciales para competir como: precios, cantidades, introducción de nuevos servicios entre otros, los cual nos permitirá situarnos en una categoría similar o superior a nuestra empresa.

F 3. Amenaza de ingreso de productos sustitutos

Un mercado o segmento no es atractivo si existen servicios sustitutos reales o potenciales. La situación se complica si los sustitutos están más avanzados tecnológicamente o pueden entrar a precios más bajos reduciendo los márgenes de utilidad.

Los productos/servicios sustitutos que merecen la máxima atención son aquellos que están sujetos a tendencias que mejoran su desempeño y precio del servicio mecánico que obtienen altos rendimientos. En este caso los sustitutos suelen entrar rápidamente si algún desarrollo aumenta la competencia en sus sectores y causa una reducción de precio o mejoran su desarrollo.

Interpretación: Como se observa en la figura podemos explicar que los productos sustitutos son aquellos que se elaboran en base a la leche de soya que brinden el servicio personalizado, haciendo referencia a la existencia de empresas que venden productos similares de una forma diferente y alternativa, es decir pueden llegar a satisfacer las necesidades de los clientes pero difieren en las características específicas, lo cual nos va permitir conservarnos con una perspectiva firme en este sector competitivo.

F 4. Poder de negociación de los compradores/clientes

Se refiere a la capacidad de negociación con que cuentan los consumidores o clientes sobre sus proveedores, esto se puede originar cuando existe una cantidad de compradores limitada, cuando sucede esto su capacidad de negociación es mayor, ya que al no haber mucha demanda de productos, ellos pueden exigir precios bajos.

Asimismo es importante mencionar que el poder del cliente depende de varios factores o circunstancias:

- ❖ Cuando los clientes compran el servicio a la empresa.
- ❖ Los costos de cambiar de proveedor son bajos.
- ❖ Los clientes tienen conocimiento de los costos y precios de los servicios ofrecidos por el proveedor.

Interpretación: Tomando en cuenta al sector empresarial podemos referirnos que existe una cantidad importante de compradores/clientes que estarían dispuestos a solicitar el servicio, esto lo podemos corroborar al analizar las encuestas donde los encuestados acepta la implementación de esta propuesta.

No obstante nuestra propuesta está encaminada a ofrecer un servicio diferente que genere satisfacción a los diferentes clientes, el cual originará que una vez que el consumidor nos elija, obtendrá resultados efectivos dentro de su organización.

F 5. Poder de negociación de los proveedores

Se considera una amenaza cuando están en capacidad de imponer el precio que una compañía debe pagar por el insumo o reducir la calidad en los bienes suministrados, disminuyendo en consecuencia la rentabilidad de esta. Entonces, los proveedores son más poderosos cuando una empresa depende de estos para desarrollar sus actividades, pero por sí mismos no dependen de la organización; en estas condiciones, representan una amenaza. Los proveedores son más fuertes en las siguientes circunstancias:

- ❖ Cuando el servicio que venden tiene pocos sustitutos y es importante para la compañía.
- ❖ Cuando la empresa no es un cliente importante para los proveedores.

En tales instancias, su bienestar no depende de la compañía y ellos tienen pocos incentivos para reducir precios y mejorar la calidad.

- ❖ Cuando a fin de aumentar los precios los suministradores pueden usar la amenaza de integrarse verticalmente hacia adelante dentro de la empresa y competir de forma directa con su cliente.

Interpretación: El poder de negociación de los proveedores en el sector empresarial se considera que es relativamente bajo, ya que existen muchos proveedores que nos pueden abastecer de suministros de oficina, equipos y maquinarias, mobiliarios. Entre los principales proveedores tenemos: ITALIANA, EUROPEA, FRAILE, IBÉRICA, VIENESA, PAMPERO, los mismos que serán adquiridos en el mercado de esta localidad y fuera de Estudio de factibilidad para la implementación de un sistema de contabilidad en la Distribuidora de embutidos y lácteos.

Cuadro 19 ANÁLISIS FODA

FORTALEZAS	DEBIIDADES
<ul style="list-style-type: none"> • TALENTO HUMANO CALIFICADO 	<ul style="list-style-type: none"> • ESCASO RECURSO FINANCIERO PARA LA COMPRA DEL SISTEMA CONTABLE.
<ul style="list-style-type: none"> • SISTEMA CONTABLE DE ALTA TECNOLOGIA 	<ul style="list-style-type: none"> • TALENTO HUMANO POCO SOCIALIZADO CON EL MANEJO DEL SISTEMA.
<ul style="list-style-type: none"> • EQUIPO Y MAQUINARIA SOFISTICADA 	<ul style="list-style-type: none"> • FALTA DE PROGRAMAS DE CAPACITACIÓN.
OPORTUNIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> • SISTEMA FINANCIERO DEL CANTÓN OTORGA CREDITOS A EMPRESAS CON LAS CARACTERÍSTICAS INSTITUCIONALES DE LA DISTRIBUIDORA. 	<ul style="list-style-type: none"> • EL PERSONAL NO SE ADAPTE AL NUEVO SISTEMA CONTABLE.
<ul style="list-style-type: none"> • EMPRESAS ESPECIALIZADAS BRINDAN SERVICIOS DE CAPACITACIÓN A PRECIOS ACCESIBLES. 	<ul style="list-style-type: none"> • EL TALENTO HUMANO CAPACITADO DECIDA LABORAR EN EMPRESAS GRANDES.
<ul style="list-style-type: none"> • INCREMENTAR LA LINEA DE COMERCIALIZACIÓN CON LA PRESENCIA DE PRODUCTOS NUEVOS. 	<ul style="list-style-type: none"> • INESTABILIDAD POLITICA DEL PAÍS

SEGMENTACIÓN Y COMPOSICIÓN DEL MERCADO

Analizando el estudio que se realizo en la Distribuidora de embutidos y lácteos Marianita, podemos declarar que para la segmentación y composición del mercado se han determinado cuatro factores importantes; que influyen en el comportamiento del mercado, para los cuales se anotan los siguientes puntos:

Aspectos Geográficos.- Tendrá lugar en el Ecuador, en la provincia del Guayas; en el cantón Milagro; en donde los clientes de esta empresa serán las personas que se encuentren dentro y cerca del perímetro urbano de esta localidad

Aspecto Social.- En la ciudad de Milagro, nuestros clientes son de condición social baja-media y alta.

Aspecto Demográfico.- Finalmente los clientes que consumen los productos; ya sean hombres o mujeres; niños o adultos, deberán de estar dentro de un rango determinado el cual comprende entre los **12a 70 años de edad**, ya que ellos son los que adquieren los productos lácteos.

Aspecto Económico.- Personas de toda clase baja, media y alta con ingresos promedios de cinco Dólares en Adelante.

MARKETING MIX

Productos y/o servicios: El producto-servicio que se expende en la distribuidora de embutidos y lácteos Marianita constara con las siguientes características:

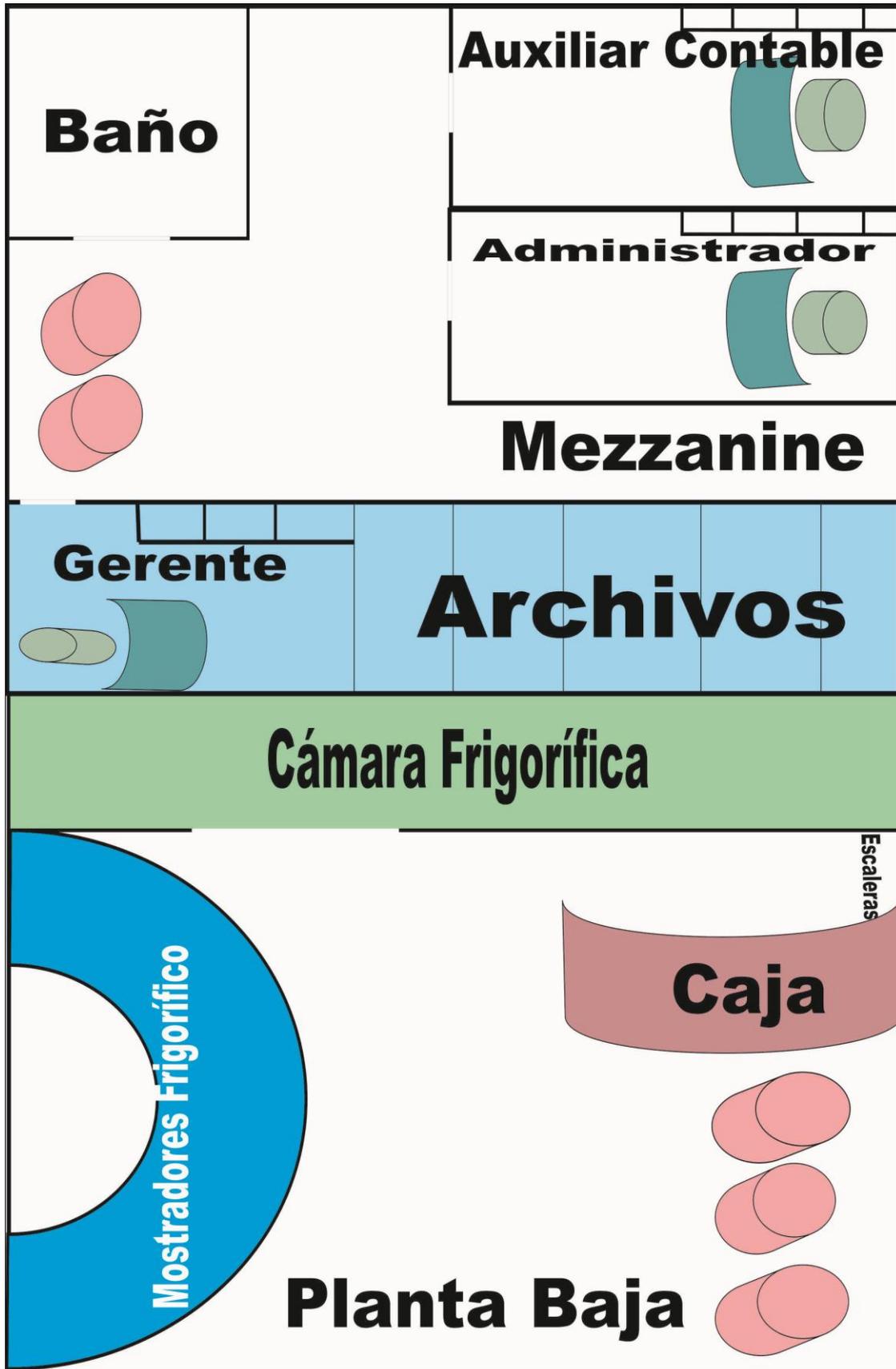
- *Variedad de productos*
- *Eficiencia y eficacia de los empleados*
- *Capacitación constante*
- *Precio justo*
- *Fechas de caducidad controladas por un sistema de control de inventario.*

Todos estos puntos nos harán distinguir de la competencia y que mejor publicidad es aquella que va de boca en boca por los propios clientes a quienes se les brinda un excelente servicio y una gran variedad de productos.

Precio: Los precios son establecidos acorde a las necesidades de los clientes y a las tendencias del mercado, es decir si los precios suben la distribuidora se mantiene, puesto que cuenta con un alto índice de consumidores, lo cual no permitirá que disminuya la cartera de los clientes,

Plaza: El mercado en donde se encuentra la distribuidora de embutidos y lácteos es en la ciudad de Milagro y está ubicada en las calles Miguel Valverde y García Moreno mercado la Dolorosa.

Figura 4 Estructura Departamental



Promoción: Con una buena información del servicio que se da en el establecimiento, se haría la diferencia; puesto que a menos precio y buena calidad del servicio, mayor el número de los cliente. Se ofertará:

- Descuentos en los productos.
- Promociones por iniciación de clase.
- Sorteos trimestrales de electrodomésticos.
- Ofertas por lanzamiento de un producto nuevo.
- Degustación cada mes de productos de consumos nuevos.

Estas ofertas se las realizaran con anuncios en las afueras del local, prensa escrita, hojas volantes etc.

Figura 5 Logotipo de la distribuidora



Figura 6 Volantes

MARIANITA
la excelencia en embutidos...
DISTRIBUIDORA

Saluda a Milagro por sus **99** AÑOS de Cantonización

Distribuidores directo de todas las marcas

LA ITALIANA LA EUROPEA LA VIENESA EMBUTIDOS La Iberica El Pampero

Los Mejores precios, con la mejor calidad y atención
Será un placer atenderlos !!!

Local #1 Local #2

Camión de Cobertura dentro y fuera de la ciudad

MARIANITA
la excelencia en embutidos...
DISTRIBUIDORA

Matriz: Miguel Valverde y García Moreno
Sucursal: 24 de mayo y 12 de febrero

5.7.1 Actividades

Para posibilitar la propuesta se realizaron las siguientes actividades:

- Solicitud a la administración para la realización de la propuesta.
- Se procedió a visitar la distribuidora para identificar la problemática planteada.
- Se realizó un detalle sobre las situaciones críticas encomendadas en el área contable.
- Se escogió la herramienta investigativa para obtener información directa del talento humano de la empresa.
- Se realizó un cuestionario de preguntas para una encuesta dirigida al talento humano.
- La información fue recogida.
- Se tabuló la información.
- Análisis de los resultados.
- Se propone la implementación de la propuesta.
- Implementación de la propuesta.

5.7.2 Recursos Análisis financiero

Cuadro 20

DUSTRUBUIDORA DE EMBUTIDOS Y LACTEOS MARIANITA			
ACTIVOS FIJOS			
CANT.	DESCRIPCION	COSTO. UNITARIO	COSTO. TOTAL
	MUEBLES Y ENSERES		
3	ESCRITORIOS	450,00	1.350,00
3	SILLAS DE ESCRITORIO	45,00	135,00
2	MESAS	60,00	120,00
3	SILLAS DE ESPERA	35,00	105,00
6	ARCHIVADORES	150,00	900,00
	TOTAL MUEBLES DE OFICINA		2.610,00
	EQUIPO DE COMPUTACIÓN		
3	COMPUTADORAS	550,00	1.650,00
1	CAMRAS DE VIGILANCIA	800,00	800,00
1	IMPRESORA + ESCANER	160,00	160,00
2	IMPRESORA PARA FACTURACIÓN	150,00	300,00
1	SISTEMA DE FACTURACIÓN	1.200,00	1.200,00
	TOTAL DE EQUIPO DE COMPUTACIÓN		4.110,00
	VEHICULO		
1	FURGON	18.000,00	18.000,00
	TOTAL DE VEHICULO		18.000,00
	TERRENO		
1	LOCAL	250.000,00	250.000,00
	TOTAL DE TERRENO		250.000,00
	EQUIPO DE OFICINA		
1	TELEFONO CON LÍNEA	150,00	150,00
	TOTAL DE EQUIPOS DE OFICINA		150,00
	EQUIPO Y MAQUINARIA		
1	CAMARA FRIGORÍFICA	16.000,00	16.000,00
1	FILETEADORA	1.000,00	1.000,00
2	BALANZAS DIGITAL	300,00	600,00
1	BASCULA DIGITAL	1.000,00	1.000,00
3	MOSTRADORES FRIGORÍFICOS	9.000,00	27.000,00
2	CONGELADORES	1.800,00	3.600,00
2	LECTOR DE BARRA	80,00	160,00
	TOTAL DE EQUIPO Y MAQUINARIA		49360,00
	TOTAL INVERSION EN ACTIVOS FIJOS		\$ 324.230,00

Cuadro 21

DEPRECIACION DE LOS ACTIVOS FIJOS				
DESCRIPCION	VALOR DE ACTIVO	% DE DEP.	DEP. MENSUAL	DEP. ANUAL
MUEBLES Y ENSERES	2.610,00	10%	21,75	261,00
VEHICULO	18.000,00	20%	300,00	3.600,00
EQUIPO DE COMPUTACION	4.110,00	33%	113,03	1.356,30
EQUIPO DE OFICINA	150,00	10%	1,25	15,00
EQUIPO Y MAQUINARIA	49.360,00	10%	411,33	4.936,00
TOTAL	74.230,00		847,36	10.168,30

Cuadro 22

NÓMINA AÑO 1										
		PERSONAL	BASICO	13RO	14TO	VAC.	Aportes IESS - SOLCA	FDO.RES EV.	REM.	R-ANUAL
1.200,00	1	GERENTE PROPIETARIO	1.200,00	100,00	26,50	50,00	148,20		1.228,30	14.739,60
800,00	1	ADMINISTRADOR	800,00	66,67	26,50	33,33	98,80		827,70	9.932,40
400,00	1	AUXILIAR CONTABLE	400,00	33,33	26,50	16,67	49,40		427,10	5.125,20
360,00	1	CHOFER	360,00	30,00	26,50	15,00	44,46		387,04	4.644,48
360,00	3	VENDEDORES	1.080,00	30,00	26,50	15,00	44,46		387,04	4.644,48
		TOTAL	3.840,00						3.257,18	39.086,16

NÓMINA AÑO 2										
		PERSONAL	BASICO	13RO	14TO	VAC.	Aportes IESS - SOLCA	FDO.RES EV.	REM.	R-ANUAL
1	1	GERENTE PROPIETARIO	1.260,00	105,00	26,50	52,50	155,61	104,96	1.393,35	16.720,18
	1	ADMINISTRADOR	840,00	70,00	26,50	35,00	103,74	69,97	937,73	11.252,78
	1	AUXILIAR CONTABLE	420,00	35,00	26,50	17,50	51,87	34,99	482,12	5.785,39
	1	CHOFER	378,00	31,50	26,50	15,75	46,68	31,49	436,55	5.238,65
	3	VENDEDORES	378,00	31,50	26,50	15,75	46,68	31,49	436,55	5.238,65
		TOTAL	3.276,00						3.686,30	44.235,66

NÓMINA AÑO 3										
		PERSONAL	BASICO	13RO	14TO	VAC.	Aportes IESS - SOLCA	FDO.RES EV.	REM.	R-ANUAL
1	1	GERENTE PROPIETARIO	1.323,00	110,25	26,50	55,13	163,39	110,21	1.461,69	17.540,28
	1	ADMINISTRADOR	882,00	73,50	26,50	36,75	108,93	73,47	983,29	11.799,52
	1	AUXILIAR CONTABLE	441,00	36,75	26,50	18,38	54,46	36,74	504,90	6.058,76
	1	CHOFER	396,90	33,08	26,50	16,54	49,02	33,06	457,06	5.484,69
	3	VENDEDORES	396,90	33,08	26,50	16,54	49,02	33,06	457,06	5.484,69
		TOTAL	3.439,80						3.864,00	46.367,94

NÓMINA AÑO 4									
	PERSONAL	BASICO	13RO	14TO	VAC.	Aportes IESS - SOLCA	FDO.RES EV.	REM.	R-ANUAL
1	GERENTE PROPIETARIO	1.389,15	115,76	26,50	57,88	171,56	115,72	1.533,45	18.401,40
1	ADMINISTRADOR	926,10	77,18	26,50	38,59	114,37	77,14	1.031,13	12.373,60
1	AUXILIAR CONTABLE	463,05	38,59	26,50	19,29	57,19	38,57	528,82	6.345,80
1	CHOFER	416,75	34,73	26,50	17,36	51,47	34,71	478,58	5.743,02
3	VENDEDORES	416,75	34,73	26,50	17,36	51,47	34,71	478,58	5.743,02
TOTAL		3.611,79						4.050,57	48.606,84

NÓMINA AÑO 5									
	PERSONAL	BASICO	13RO	14TO	VAC.	Aportes IESS - SOLCA	FDO.RES EV.	REM.	R-ANUAL
1	GERENTE PROPIETARIO	1.458,61	121,55	26,50	60,78	180,14	121,50	1.608,80	19.305,57
1	ADMINISTRADOR	972,41	81,03	26,50	40,52	120,09	81,00	1.081,36	12.976,38
1	AUXILIAR CONTABLE	486,20	40,52	26,50	20,26	60,05	40,50	553,93	6.647,19
1	CHOFER	437,58	36,47	26,50	18,23	54,04	36,45	501,19	6.014,27
3	VENDEDORES	437,58	36,47	26,50	18,23	54,04	36,45	501,19	6.014,27
TOTAL		3.792,38						4.246,47	50.957,68

Cuadro 23

DISTRIBUIDORA DE EMBUTIDOS Y LACTEOS MARIANITA							
DETALLE DE GASTOS							
GASTOS ADMINISTRATIVOS		ENERO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
1	GERENTE PROPIETARIO	1.228,30	14.739,60	16.720,18	17.540,28	18.401,40	19.305,57
1	ADMINISTRADOR	827,70	9.932,40	11.252,78	11.799,52	12.373,60	12.976,38
1	AUXILIAR CONTABLE	427,10	5.125,20	5.785,39	6.058,76	6.345,80	6.647,19
1	CHOFER	387,04	4.644,48	5.238,65	5.484,69	5.743,02	6.014,27
1	VENDEDORES	387,04	4.644,48	5.238,65	5.484,69	5.743,02	6.014,27
TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS		3.257,18	39.086,16	44.235,66	46.367,94	48.606,84	50.957,68
GASTOS DE GENERALES		ENERO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
	AGUA	10,00	98,00	102,90	108,05	113,45	119,12
	ENERGIA ELECTRICA	195,00	2.340,00	2.457,00	2.579,85	2.708,84	2.844,28
	TELEFONO	45,00	540,00	567,00	595,35	625,12	656,37
	GASTOS DE CAPACITACIÓN	300,00	300,00				
	SERVICIOS DE INTERNET	40,00	480,00	504,00	529,20	555,66	583,44
	PERMISOS		200,00	80,00	84,00	88,20	92,61
	SUMINISTROS	50,00	170,00	178,50	187,43	196,80	206,64
TOTAL GASTOS GENERALES		640,00	4.128,00	3.889,40	4.083,87	4.288,06	4.502,47

GASTO DE VENTAS		ENERO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
	PUBLICIDAD	200,00	1.000,00	1.050,00	1.102,50	1.157,63	1.215,51
	TOTAL DE GASTO DE VENTAS	200,00	1.000,00	1.050,00	1.102,50	1.157,63	1.215,51

TOTAL DE COSTOS INDIRECTOS	4.097,18	44.214,16	49.175,06	51.554,31	54.052,53	56.675,65
----------------------------	----------	-----------	-----------	-----------	-----------	-----------

Cuadro 24

COSTO DE VENTAS														
CANT.	DETALLE	PRECIO	ENE	FEB	MARZ	ABR	MAY	JUNI	JULI	AGOST	SEPT	OCT	NOV	DIC
					5%		5%				8%			8%
172,00	longaniza típica x 5 lib. (Fundas)	6,35	1.092,20	1.092,20	1.037,59	1.092,20	1.146,81	1.146,81	1.146,81	1.146,81	1.238,55	1.146,81	1.146,81	1.238,55
320,00	chorizo ternera x 5 lib. (Fundas)	6,20	1.984,00	1.984,00	1.884,80	1.884,80	1.979,04	1.979,04	1.979,04	1.979,04	2.137,36	1.979,04	1.979,04	2.137,36
440,00	salchicha coctel sierra x libra	0,70	308,00	308,00	292,60	292,60	307,23	307,23	307,23	307,23	331,81	307,23	307,23	331,81
440,00	chorizo de pollo	0,85	374,00	374,00	355,30	355,30	373,07	373,07	373,07	373,07	402,91	373,07	373,07	402,91
440,00	Franfurt gourmet	1,02	448,80	448,80	426,36	426,36	447,68	447,68	447,68	447,68	483,49	447,68	447,68	483,49
1.540,00	chorizo colombiano ahumado	0,73	1.124,20	1.124,20	1.067,99	1.067,99	1.121,39	1.121,39	1.121,39	1.121,39	1.211,10	1.121,39	1.121,39	1.211,10
640,00	recortes	0,84	537,60	537,60	510,72	510,72	536,26	536,26	536,26	536,26	579,16	536,26	536,26	579,16
11.440,00	chorizo colombiano	0,73	8.351,20	8.351,20	7.933,64	7.933,64	8.330,32	8.330,32	8.330,32	8.330,32	8.996,75	8.330,32	8.330,32	8.996,75
400,00	chorizo alemán	2,14	856,00	856,00	813,20	813,20	853,86	853,86	853,86	853,86	922,17	853,86	853,86	922,17
2.800,00	mortadela reb de 400 g europea	0,88	2.464,00	2.464,00	2.340,80	2.340,80	2.457,84	2.457,84	2.457,84	2.457,84	2.654,47	2.457,84	2.457,84	2.654,47
3.080,00	salch frank europea	1,23	3.788,40	3.788,40	3.598,98	3.598,98	3.778,93	3.778,93	3.778,93	3.778,93	4.081,24	3.778,93	3.778,93	4.081,24
1.080,00	mort esp 1,1 kg c.75 Italiana	2,84	3.067,20	3.067,20	2.913,84	2.913,84	3.059,53	3.059,53	3.059,53	3.059,53	3.304,29	3.059,53	3.059,53	3.304,29
600,00	mort bolog 1,9 kg c. 90	6,40	3.840,00	3.840,00	3.648,00	3.648,00	3.830,40	3.830,40	3.830,40	3.830,40	4.136,83	3.830,40	3.830,40	4.136,83

7.200,00	salch frank 9,09 kg	1,38	9.936,00	9.936,00	9.439,20	9.439,20	9.911,16	9.911,16	9.911,16	9.911,16	10.704,05	9.911,16	9.911,16	10.704,05
2.160,00	salch frank emp 2,27kg	6,90	14.904,00	14.904,00	14.158,80	14.158,80	14.866,74	14.866,74	14.866,74	14.866,74	16.056,08	14.866,74	14.866,74	16.056,08
80,00	longaniza emp 2,27 kg	7,70	616,00	616,00	585,20	585,20	614,46	614,46	614,46	614,46	663,62	614,46	614,46	663,62
4.800,00	salch vienesa 4,54 kg	1,05	5.040,00	5.040,00	4.788,00	4.788,00	5.027,40	5.027,40	5.027,40	5.027,40	5.429,59	5.027,40	5.027,40	5.429,59
200,00	mortadela rebanada	1,40	280,00	280,00	266,00	266,00	279,30	279,30	279,30	279,30	301,64	279,30	279,30	301,64
200,00	taco bola	1,12	224,00	224,00	212,80	212,80	223,44	223,44	223,44	223,44	241,32	223,44	223,44	241,32
300,00	mortadela extra especial vienesa	7,50	2.250,00	2.250,00	2.137,50	2.137,50	2.244,38	2.244,38	2.244,38	2.244,38	2.423,93	2.244,38	2.244,38	2.423,93
1.200,00	mortadela especial Iberica	12,00	14.400,00	14.400,00	13.680,00	13.680,00	14.364,00	14.364,00	14.364,00	14.364,00	15.513,12	14.364,00	14.364,00	15.513,12
200,00	salsa de tomate galon	2,00	400,00	400,00	380,00	380,00	399,00	399,00	399,00	399,00	430,92	399,00	399,00	430,92
200,00	salsa de tomate 1/2	1,15	230,00	230,00	218,50	218,50	229,43	229,43	229,43	229,43	247,78	229,43	229,43	247,78
70,00	salsa de tomate 1/4	0,80	56,00	56,00	53,20	53,20	55,86	55,86	55,86	55,86	60,33	55,86	55,86	60,33
20,00	mayonesa balde	8,10	162,00	162,00	153,90	153,90	161,60	161,60	161,60	161,60	174,52	161,60	161,60	174,52
100,00	mayonesa 1 kilo	2,20	220,00	220,00	209,00	209,00	219,45	219,45	219,45	219,45	237,01	219,45	219,45	237,01
20,00	mostaza balde	6,60	132,00	132,00	125,40	125,40	131,67	131,67	131,67	131,67	142,20	131,67	131,67	142,20
10,00	mostaza 1 kilo	2,00	20,00	20,00	19,00	19,00	19,95	19,95	19,95	19,95	21,55	19,95	19,95	21,55
			77105,60	77105,60	73250,32	73304,93	76970,18	76970,18	76970,18	76970,18	83127,79	76970,18	76970,18	83127,79

Cuadro 25 Anual

COSTO DE VENTAS						
CANT.	DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
172,00	longaniza tipica x 5 lib. (Fundas)	13.672,16	14.355,77	15.073,56	15.827,23	16.618,60
320,00	chorizo ternera x 5 lib. (Fundas)	23.886,57	25.080,89	26.334,94	27.651,69	29.034,27
440,00	salchicha coctel sierra x libra	3.708,20	3.893,61	4.088,29	4.292,70	4.507,34
440,00	chorizo de pollo	4.502,81	4.727,95	4.964,35	5.212,57	5.473,19
440,00	Franfurt gourmet	5.403,37	5.673,54	5.957,22	6.255,08	6.567,83
1.540,00	chorizo colombiano ahumado	13.534,92	14.211,66	14.922,25	15.668,36	16.451,78
640,00	recortes	6.472,49	6.796,11	7.135,92	7.492,72	7.867,35
11.440,00	chorizo colombiano	100.545,11	105.572,36	110.850,98	116.393,53	122.213,21
400,00	chorizo aleman	10.305,90	10.821,19	11.362,25	11.930,36	12.526,88
2.800,00	mortadela reb de 400 g europea	29.665,57	31.148,85	32.706,30	34.341,61	36.058,69
3.080,00	salch frank europea	45.610,82	47.891,36	50.285,93	52.800,23	55.440,24
1.080,00	mort esp 1,1 kg c.75 Italiana	36.927,86	38.774,25	40.712,97	42.748,62	44.886,05
600,00	mort bolog 1,9 kg c. 90	46.232,06	48.543,67	50.970,85	53.519,39	56.195,36
7.200,00	salch frank 9,09 kg	119.625,47	125.606,74	131.887,08	138.481,43	145.405,50
2.160,00	salch frank emp 2,27kg	179.438,20	188.410,11	197.830,61	207.722,14	218.108,25
80,00	longaniza emp 2,27 kg	7.416,39	7.787,21	8.176,57	8.585,40	9.014,67
4.800,00	salch vienesa 4,54 kg	60.679,58	63.713,56	66.899,24	70.244,20	73.756,41
200,00	mortadela rebanada	3.371,09	3.539,64	3.716,62	3.902,46	4.097,58
200,00	taco bola	2.696,87	2.831,71	2.973,30	3.121,96	3.278,06
300,00	mortadela extra especial vienesa	27.089,10	28.443,56	29.865,73	31.359,02	32.926,97
1.200,00	mortadela especial Iberica	173.370,24	182.038,75	191.140,69	200.697,72	210.732,61
200,00	salsa de tomate galon	4.815,84	5.056,63	5.309,46	5.574,94	5.853,68
200,00	salsa de tomate 1/2	2.769,11	2.907,56	3.052,94	3.205,59	3.365,87
70,00	salsa de tomate 1/4	674,22	707,93	743,32	780,49	819,52
20,00	mayonesa balde	1.950,42	2.047,94	2.150,33	2.257,85	2.370,74
100,00	mayonesa 1 kilo	2.648,71	2.781,15	2.920,20	3.066,22	3.219,53
20,00	mostaza balde	1.589,23	1.668,69	1.752,12	1.839,73	1.931,72
10,00	mostaza 1 kilo	240,79	252,83	265,47	278,75	292,68
		928843,09	975285,24	1024049,51	1075251,98	1129014,58

Cuadro 26

DISTRIBUIDORA DE EMBUTIDOS Y LÁCTEOS MARIANITA								
PRESUPUESTO DE INGRESOS								
	INGRESOS POR VENTA	VALOR	ENER	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
172	longaniza típica x 5 lib. (Fundas)	8,50	1.462,00	17.544,00	18.421,20	19.342,26	20.309,37	21.324,84
320	chorizo ternera x 5 lib. (Fundas)	9,50	3.040,00	36.480,00	38.304,00	40.219,20	42.230,16	44.341,67
440	salchicha coctel sierra x libra	1,00	440,00	5.280,00	5.544,00	5.821,20	6.112,26	6.417,87
440	chorizo de pollo	1,20	528,00	6.336,00	6.652,80	6.985,44	7.334,71	7.701,45
440	Franfurt gourmet	1,25	550,00	6.600,00	6.930,00	7.276,50	7.640,33	8.022,34
1540	chorizo colombiano ahumado	0,95	1.463,00	17.556,00	18.433,80	19.355,49	20.323,26	21.339,43
640	recortes	1,20	768,00	9.216,00	9.676,80	10.160,64	10.668,67	11.202,11
11440	chorizo colombiano	0,95	10.868,00	130.416,00	136.936,80	143.783,64	150.972,82	158.521,46
400	chorizo alemán	3,00	1.200,00	14.400,00	15.120,00	15.876,00	16.669,80	17.503,29
2800	mortadela reb de 400 g europea	2,50	7.000,00	84.000,00	88.200,00	92.610,00	97.240,50	102.102,53
3080	salch frank europea	1,45	4.466,00	53.592,00	56.271,60	59.085,18	62.039,44	65.141,41
1080	mort esp 1,1 kg c.75 Italiana	3,30	3.564,00	42.768,00	44.906,40	47.151,72	49.509,31	51.984,77
600	mort bolog 1,9 kg c. 90	7,00	4.200,00	50.400,00	52.920,00	55.566,00	58.344,30	61.261,52
7200	salch frank 9,09 kg	1,50	10.800,00	129.600,00	136.080,00	142.884,00	150.028,20	157.529,61
2160	salch frank emp 2,27kg	7,50	16.200,00	194.400,00	204.120,00	214.326,00	225.042,30	236.294,42
80	longaniza emp 2,27 kg	10,00	800,00	9.600,00	10.080,00	10.584,00	11.113,20	11.668,86
4800	salch vienesa 4,54 kg	1,25	6.000,00	72.000,00	75.600,00	79.380,00	83.349,00	87.516,45
200	mortadela rebanada	1,60	320,00	3.840,00	4.032,00	4.233,60	4.445,28	4.667,54
200	taco bola	1,25	250,00	3.000,00	3.150,00	3.307,50	3.472,88	3.646,52
300	mortadela extra especial vienesa	9,50	2.850,00	34.200,00	35.910,00	37.705,50	39.590,78	41.570,31
1200	mortadela especial Iberica	12,50	15.000,00	180.000,00	189.000,00	198.450,00	208.372,50	218.791,13
200	salsa de tomate galon	2,50	500,00	6.000,00	6.300,00	6.615,00	6.945,75	7.293,04
200	salsa de tomate 1/2	1,50	300,00	3.600,00	3.780,00	3.969,00	4.167,45	4.375,82
70	salsa de tomate 1/4	1,00	70,00	840,00	882,00	926,10	972,41	1.021,03
20	mayonesa balde	8,50	170,00	2.040,00	2.142,00	2.249,10	2.361,56	2.479,63
100	mayonesa 1 kilo	2,70	270,00	3.240,00	3.402,00	3.572,10	3.750,71	3.938,24
20	mostaza balde	7,00	140,00	1.680,00	1.764,00	1.852,20	1.944,81	2.042,05
10	mostaza 1 kilo	2,30	23,00	276,00	289,80	304,29	319,50	335,48
	TOTAL DE INGRESOS		93.242,00	1.118.904,00	1.174.849,20	1.233.591,66	1.295.271,24	1.360.034,81

Cuadro 27

EMPRESA DE ASESORIA												
ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS PROYECTADO												
	ENE.	FEB.	MAR.	ABR.	MAY.	JUN.	JUL.	AGO.	SEPT.	OCT.	NOV.	DIC.
VENTAS	93.242,00	93.242,00	93.242,00	93.242,00	93.242,00	93.242,00	93.242,00	93.242,00	93.242,00	93.242,00	93.242,00	93.242,00
(-) COSTO DE VENTAS	77.105,60	77.105,60	73.250,32	73.304,93	76.970,18	76.970,18	76.970,18	76.970,18	83.127,79	76.970,18	76.970,18	83.127,79
UTILIDAD BRUTA	16.136,40	16.136,40	19.991,68	19.937,07	16.271,82	16.271,82	16.271,82	16.271,82	10.114,21	16.271,82	16.271,82	10.114,21
COSTOS INDIRECTOS	4.097,18	3.745,18	3.545,18	3.585,18	3.745,18	3.545,18	3.585,18	3.545,18	3.745,18	3.585,18	3.545,18	3.945,18
UTILIDAD OPERACIONAL	12.039,22	12.391,22	16.446,50	16.351,89	12.526,64	12.726,64	12.686,64	12.726,64	6.369,03	12.686,64	12.726,64	6.169,03
UTILIDAD ANTES PART. IMP	12.039,22	12.391,22	16.446,50	16.351,89	12.526,64	12.726,64	12.686,64	12.726,64	6.369,03	12.686,64	12.726,64	6.169,03
PARTICIPACION EMPLEADOS	1823,08	1823,08	1823,08	1823,08	1823,08	1823,08	1823,08	1823,08	1823,08	1823,08	1823,08	1823,08
UTILIDAD ANTES DE IMPTO	10.216,14	10.568,14	14.623,42	14.528,81	10.703,56	10.903,56	10.863,56	10.903,56	4.545,95	10.863,56	10.903,56	4.345,95
IMPUESTO RENTA	2582,70	2582,70	2582,70	2582,70	2582,70	2582,70	2582,70	2582,70	2582,70	2582,70	2582,70	2582,70
UTILIDAD NETA	7.633,43	7.985,43	12.040,71	11.946,10	8.120,86	8.320,86	8.280,86	8.320,86	1.963,24	8.280,86	8.320,86	1.763,24

Cuadro 28

EMPRESA DE ASESORIA				
ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS PROYECTADO				
		AÑO 1	AÑO 2	TOTAL
			5%	
	VENTAS	1.118.904,00	1.174.849,20	2.293.753,20
(-)	COSTO DE VENTAS	928.843,09	835.958,78	1.764.801,87
	UTILIDAD BRUTA	190.060,91	338.890,42	528.951,33
	COSTOS INDIRECTOS	44.214,16	49.175,06	93.389,22
	UTILIDAD OPERACIONAL	145.846,75	289.715,36	435.562,11
	UTILIDAD ANTES PART. IMP	145.846,75	289.715,36	435.562,11
	PARTICIPACION EMPLEADOS	21.877,01	43.457,30	65.334,32
	UTILIDAD ANTES DE IMPTO	123.969,74	246.258,06	370.227,79
	IMPUESTO RENTA	30.992,43	61.564,51	157.891,27
	UTILIDAD NETA	92.977,30	184.693,54	277.670,85

Cuadro 29

FLUJO DE CAJA												
	ENE.	FEB.	MAR.	ABR.	MAY.	JUN.	JUL.	AGO.	SEPT.	OCT.	NOV.	DIC.
INGRESOS OPERATIVOS												
VENTAS	93.242,00	93.242,00	93.242,00	93.242,00	93.242,00	93.242,00	93.242,00	93.242,00	93.242,00	93.242,00	93.242,00	93.242,00
INGRESO PROPUESTA												
TOTAL INGRESOS OPERATIVOS	93.242,00	93.242,00	93.242,00	93.242,00	93.242,00							
EGRESOS OPERATIVOS												
INVERSION INICIAL	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
GASTO DE ADMINISTRATIVOS	3.257,18	3.257,18	3.257,18	3.257,18	3.257,18	3.257,18	3.257,18	3.257,18	3.257,18	3.257,18	3.257,18	3.257,18
GASTOS GENERALES	640,00	488,00	288,00	328,00	288,00	288,00	328,00	288,00	288,00	328,00	288,00	288,00
COSTO DIRECTO	77.105,60	77.105,60	73.250,32	73.304,93	76.970,18	76.970,18	76.970,18	76.970,18	83.127,79	76.970,18	76.970,18	83.127,79
TOTAL DE EGRESOS OPERATIVOS	81.002,78	80.850,78	76.795,50	76.890,11	80.515,36	80.515,36	80.555,36	80.515,36	86.672,97	80.555,36	80.515,36	86.672,97
FLUJO OPERATIVO	12.239,22	12.391,22	16.446,50	16.351,89	12.726,64	12.726,64	12.686,64	12.726,64	6.569,03	12.686,64	12.726,64	6.569,03
INGRESOS NO OPERATIVOS	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
PRESTAMO BANCARIO	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
TOTAL ING. NO OPERATIVOS	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
FLUJO NETO NO OPERATIVO	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
FLUJO NETO	12.239,22	12.391,22	16.446,50	16.351,89	12.726,64	12.726,64	12.686,64	12.726,64	6.569,03	12.686,64	12.726,64	6.569,03
FLUJO ACUMULADO	12.239,22	24.630,44	41.076,94	57.428,83	70.155,47	82.882,12	95.568,76	108.295,40	114.864,43	127.551,08	140.277,72	146.846,75

Cuadro 30

FLUJO DE CAJA		
DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2
INGRESOS OPERATIVOS		
VENTAS	1.118.904,00	1.174.849,20
INGRESO PROPUESTA		47.000,00
TOTAL INGRESOS OPERATIVOS	1.118.904,00	1.221.849,20
EGRESOS OPERATIVOS		
INVERSION INICIAL	-	-
GASTO DE ADMINISTRATIVOS	39.086,16	39.086,16
GASTOS GENERALES	4.128,00	3.889,40
COSTO DIRECTO	928.843,09	975.285,24
TOTAL DE EGRESOS OPERATIVOS	972.057,25	1.018.260,80
FLUJO OPERATIVO	146.846,75	203.588,40
INGRESOS NO OPERATIVOS		
PRESTAMO BANCARIO	-	-
TOTAL ING. NO OPERATIVOS	-	-
FLUJO NETO NO OPERATIVO	-	-
FLUJO NETO	146.846,75	203.588,40
FLUJO ACUMULADO	146.846,75	350.435,15

Inversión de la propuesta

Cuadro 31

INVERSION DEL PROYECTO	
SISTEMA DE FACTURACIÓN	1.200,00
CAPACITACIONES	300,00
EQUIPO DE COMPUTO	1.100,00
BALANZA DIGITAL (2)	1.600,00
LECTOR DE BARRA (2)	160,00
IMPRESORA	300,00
TOTAL DE LA INVERSION	4.660,00

FINANCIACION DEL PROYECTO		
INVERSION TOTAL		4.660,00
Financiado	100%	4.660,00

ANÁLISIS COSTO BENEFICIO

Cuadro 32

ANÁLISIS COSTO BENEFICIO			
DESCRIPCIÓN	AÑO 2011	AÑO 2012	AÑO 2013
VENTAS	1118904,00	1174849,20	1233591,66
COSTO	973057,25	1024460,30	1075603,82
COSTO PROYECTADO			4660,00
BENEFICIO	145846,75	150388,90	157987,84

5.7.3 Impacto

Impacto Financiero

La distribuidora de embutidos y lácteos Marianita se verá beneficiada financieramente una vez implantado el Sistema Integrado, ya que se tendrá un control constante de las entradas y salidas de los productos así como del efectivo, logrando optimizar el servicio y a su vez el clima organizacional.

Impacto administrativo

En relación al talento humano serán capacitados, esta será una herramienta eficaz para el buen manejo del sistema informático, con el propósito de darle un adecuado tratamiento a la información administrativa contable de la empresa.

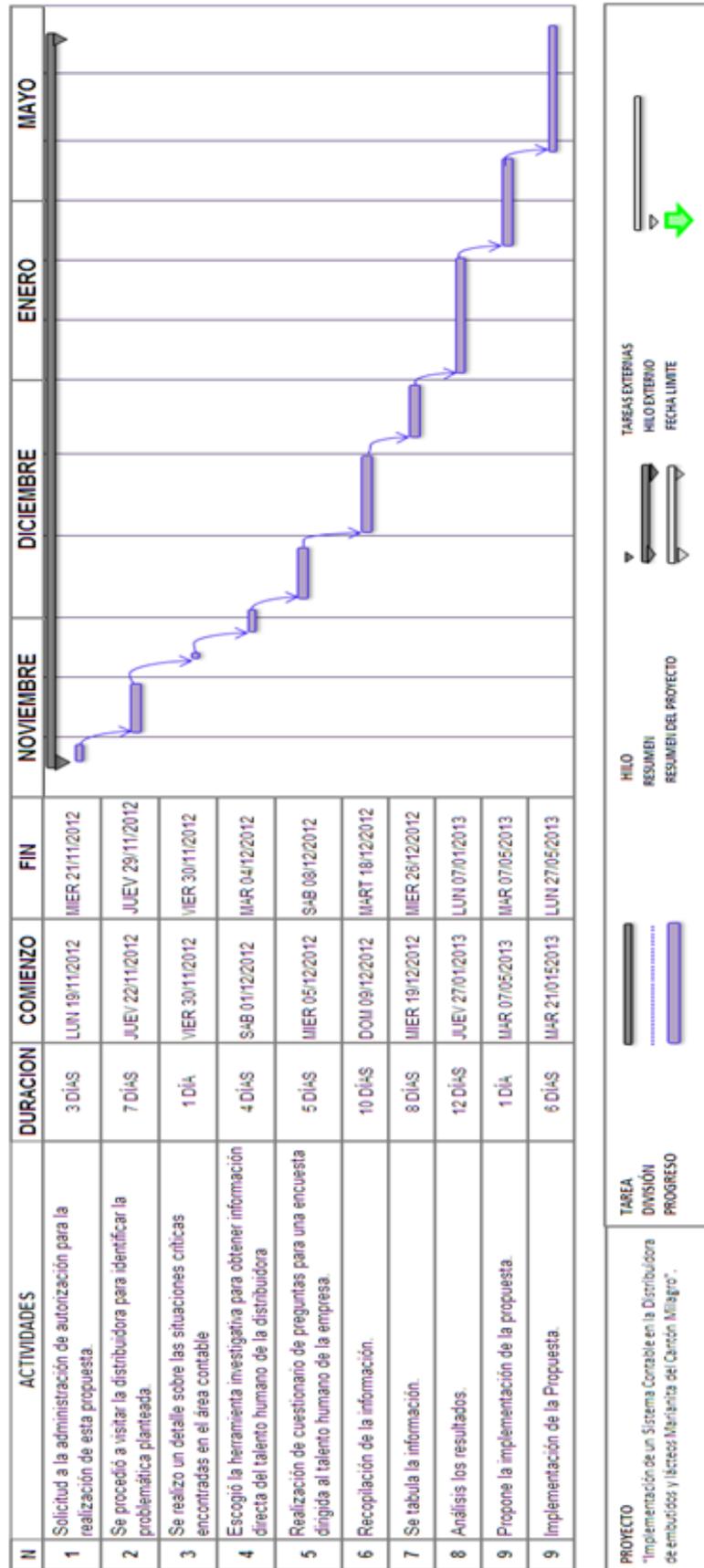
La empresa manejará información confiable y racionalizada de los estados financieros, a través de este se podrá tomar una adecuada toma de decisiones, sea está a nivel administrativo u operativo, que le permita a la empresa mantener un crecimiento constante en este mercado competitivo.

Impacto social-ambiental

Los adecuados procesos internos permitirán que los productos sean tratados de óptima forma, es decir que se tendrá un mayor control de los embutidos que se encuentran en el área frigorífica, pudiendo entonces darle una adecuada rotación y ofrecer a la ciudadanía un producto de calidad.

- ❖ Los resultados de esta implementación le permitirán a la distribuidora visionarse al futuro con la apertura de nuevas sucursales en diferentes mercados a nivel nacional, así como el crecimiento empresarial y social del establecimiento.

5.7.4 Cronograma



5.7.6 Lineamiento para evaluar la propuesta.

Para poder encontrar las falencias de la distribuidora de embutidos y lácteos Marianita como primer paso se realizó:

- Una encuesta dirigida talento humano que labora en la parte administrativa y operativa, para saber de una forma directa que criterio tenían sobre este negocio que tan reconocida es en este mercado, como califican el servicio brindado y por ultimo si llenaban las expectativas de los clientes.
- Obtenida esta información se procedió a trabajar en los puntos críticos para optimizar el servicio y lograr la lealtad y reconocimiento por parte de los clientes, posicionándose como un grupo respetable y marcando la diferencia ante la competencia.
- A través de este trabajo se espera que la Universidad Estatal de Milagro y la Unidad de Ciencias Administrativas validen el proyecto, por considerarlo que cumple con sus lineamientos para ejecutarlo.

Los lineamientos permitirán a la empresa:

- Óptimos ingresos.
- Control de la información contable.
- Personal comprometido con los objetivos de la empresa
- Trabajo en equipo.
- Servicio de calidad
- Optima cobertura.
- Rentabilidad sostenida
- Posicionamiento permanente.

CONCLUSIONES

El desarrollo del trabajo propuesto ha permitido ultimar con las siguientes conclusiones:

1.- Los estudios realizados permitieron conocer que la distribuidora de embutidos y lácteos Marianita mantiene un control manual de sus actividades, tanto a nivel administrativo como operativo, en este último se enfoca más al control de inventario donde ha existido pérdidas de los productos que están listos a la venta.

2.- El talento humano administrativo no ha sido capacitado sin embargo el personal de cobertura si ha recibido esta clase de preparaciones, es por ello que se han presentado deficiencias en el sistema de facturación, como de la organización de las áreas de cobertura.

3.- La empresa mantiene un alto movimiento contable, debido a la alta demanda de los productos, existiendo para el control contable una auxiliar contable que se encarga de organizar la información, para que esta sea entregada a un contador externo, profesional que visita pocas veces la empresa, por lo tanto la administración mantiene una esporádica idea de las gestiones financieras.

RECOMENDACIONES

Las recomendaciones están realizadas en base a las conclusiones establecidas:

1.- Se recomienda que la distribuidora implemente un sistema de control contable y de inventarios a través del Sistema Integrado, con el fin de optimizar las actividades internas y externas que mantiene esta organización, para contar con la información real del comportamiento financiero de la empresa.

2.- El talento humano administrativo como operativo sea capacitado constantemente, por medio de cursos y charlas, puesto que son dos áreas que condicionalmente deben funcionar óptimamente, para lograr una alta operatividad organizacional, de esta manera se logrará un buen manejo de efectivo.

3.- Es importante que la empresa contrate un contador de planta, para mantener un estricto control de la información contable al día, a través del sistema propuesto que se implementará, esto le permitirá a la Distribuidora potencializar sus actividades y transacciones diarias.

Bibliografía

BENJAMIN, F. E. (2007). *ORGANIZACIÓN DE EMPRESA ANÁLISIS, DISEÑO Y ESTRUCTURA*. México: Limerin.

GESTION Y ADMINISTRACIÓN .COM. (18 de Noviembre de 2009). *Sistemas de contabilidad para el análisis de los resultados económicos*. Recuperado el 9 de Diciembre de 2013, de <http://www.gestionyadministracion.com/contabilidad/sistemas-de-contabilidad.html>

HOLGUIN CABEZAS, R. (2008). *ELEMENTOS DE LA ECONOMÍA CUARTA EDICIÓN*. Ediciones Holguín S.A.

HOLGUIN CABEZAS, R. (2008). *ELEMENTOS DE LA ECONOMIA QUINTA EDICION*. Bogota: Limerin.

JOSAR, C. (2011). *La contabilidad y el sistema contable*. Recuperado el 22 de Abril de 2013, de <http://www.gerencie.com/sistema-contable.html>

KOONTZ HAROLD, H. (2007). *ELEMENTOS DE ADMINISTRACIÓN*. Mc Graw Hill.

PALAVECINOS, B. S. (2009). *FUNDAMENTOS DEL SISTEMA CONTABLE*. Recuperado el 11 de Diciembre de 2012, de https://www.u-cursos.cl/ieb/2009/2/0206/267201/material_docente/previsualizar?id_material=524074

PC CONSTITUCIÓN DE LA REPÚBLICA. (2007). *EL Patrimonio Cultural y Natural en la Constitución de la República del Ecuador* . Recuperado el 13 de Diciembre de 2013, de http://drv.inpc.gob.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=7&Itemid=111

BUSKANK Richard H. Libro: PRINCIPIOS Y PRÁCTICA DEL MARKETING. Editorial. Pág. 19

KALINOWSKI Hilda. COMUNICACIÓN GENERAL, Editorial Edibosco. Pág. 39

LEÓN Félix. ENCICLOPEDIA COMUNICACIÓN ORGANIZACIONAL, Editorial Copyright. Pág. 78

LEXUS Editores. ENCICLOPÉDICO COLOR, Editorial Lexus. Pág. 79

LONGENECKER G. Justin. ADMINISTRACIÓN DE PEQUEÑAS EMPRESAS, Editorial Edición 11. Pág. 78

MONREAL José Luís. DICCIONARIO OCÉANO UNO COLOR, Editorial Océano Grupo Editorial S.A. Pág. 87

NAVARRETE Luís. ALMANAQUE UNIVERSAL. Editorial: Navarrete. Pág. 68

PALACIOS LÓPEZ Livia. CONTABILIDAD INTERMEDIA, Editorial Ministerio de Educación y Cultura. Pág. 112

PAULI GUNTER.MANUAL COMUNICACIONAL, Editorial Limerin S.A. Pág. 189

PAULI GUNTER. LENGUAJE Y COMUNICACION, Editorial Limerin S.A. Pág. 174

SAMUELSON Carlos. INICIOS DE LA ORGANIZACION, Editorial Edibosco. Pág. 56

SANTÓN William J.FUNDAMENTOS DEL MARKETING, Editorial McGraw Hill. Pág. 176

STRAUS George y Leonard R. Sayles.PERSONAL, Editorial Hebreos Hnos. Sucesores S.A. Pág. 173

VARGAS CUEVAS Luís. PRINCIPIO DE ADMINISTRACIÓN, Editorial: Facultad de Ciencias Económicas. Pág. 79

VILLALBA Carlos. GUÍA DE ELABORACIÓN DE ANTEPROYECTO Y PROYECTOS, Editorial Sur Editores. Pág. 198

ZAMORA Miguel Ángel. TEMÁTICA ESTUDIANTIL. Editorial: Copyright. Pág

LINCOGRAFIA

www.jmarcano.com

www.seg.guanajuato.gob.mx

<http://www.sica.gov.ec>

www.coninpyme.org

www.culturageneral.com

www.universidadabierta.edu.mx

ANEXOS

ANEXO 1



UNIVERSIDAD ESTATAL DE MILAGRO

UNIDAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y COMERCIALES.

CARRERA DE INGENIERIA EN CONTABILIDAD PÚBLICA Y AUDITORIA –CPA

OBJETIVO: Obtener información actualizada para conocer las opiniones del personal.

INSTRUCCIONES:

MARQUE CON UNA X LAS RESPUESTAS.

Encuesta dirigida al personal que labora en la distribuidora de embutidos y lácteos Marianita.

1.- 1.- ¿De qué manera llevan el control de las actividades económicas en la distribuidora de embutidos y lácteos Marianita?

COMPUTARIZADO

MANUAL

SISTEMA CONTABLE

2.- ¿El actual sistema administrativo-contable genera alto niveles de rentabilidad?

MUCHO

POCO

NADA

3.- ¿Considera necesario la aplicación de control de inventario?

MUY NECESARIO

NECESARIO

PARCIALMENTE NECESARIO

NO ES NECESARIO

4.- ¿Qué tipo de controles se aplican en la distribuidora?

CONTROL ADMINISTRATIVO

CONTROL CONTABLE

CONTROL DE INVENTARIO

CONTROL INTERNO

NINGUNO DE LAS ANTERIORES

5.- ¿Considera usted que la alta tecnología es una herramienta potencial para optimizar las actividades administrativas y operativas?

TOTALMENTE DE ACUERDO

DE ACUERDO

POCO DE ACUERDO

EN DESACUERDO

6.- ¿Cómo considera los equipos y sistemas que tiene la Distribuidora de embutidos y lácteos Marianita?

ALTAMENTE EFICIENTES

EFICIENTES

POCO EFICIENTES

7.- ¿Cree usted que la capacitación influye en el desempeño de las funciones?

TOTALMENTE DE ACUERDO

DE ACUERDO

POCO DE ACUERDO

EN DESACUERDO

8.- ¿Cada qué tiempo es capacitado?

CADA MES

CADA TRES MESES

CADA SEIS AÑOS

NUNCA

9.- ¿Considera necesario la implementación de un sistema contable en la Distribuidora de embutidos y lácteos Marianita?

TOTALMENTE DE ACUERDO

DE ACUERDO

POCO DE ACUERDO

EN DESACUERDO

10.- Cree usted que con la implementación la distribuidora incrementar sus rendimientos financieros

TOTALMENTE DE ACUERDO

DE ACUERDO

POCO DE ACUERDO

EN DESACUERDO

ANEXO 2 Fotos del personal



ANEXO 3 Fotos de la Distribuidora





ANEXO 4 FOTOS DE LA ENCUESTA AL TALENTO HUMANO



ANEXO 5 PLAGIARISM CHECKER

The screenshot shows a Firefox browser window with the URL www.dustball.com/plagiarism_checker/. The page features a green banner with the text: "NEW! [Upgraded](#) and more accurate plagiarism detection. [Learn more.](#)"

The main content area has a light green background and contains the following text:

 **The Plagiarism Checker**

The plagiarism detector has analyzed the following text segments, and did not find any instances of plagiarism:

Text being analyzed	Result
presente trabajo se enfoca a control de las gestiones contables,	OK
propósito de identificar las causas de esta problemática se ha	OK
fundamento la investigación a través de datos veraces relacionados con	OK
Motivo por el cual se utilizó una herramienta investigativa, instrumento	OK
permitirá que esta entidad mantenga un control de su comportamiento	OK

Results: No plagiarism suspected

[Go Back](#)

© 2002-2010 by Brian Klug - [Contact](#)

A "Help Bubble" icon is visible in the bottom left corner of the page content.

The Windows taskbar at the bottom shows the Start button, several open applications including "The Plagiarism Check...", "HERRAMIENTAS_PAR...", "KINGSTON (D:)", "PROYECTO SISTEMA C...", and "Nueva carpeta", along with the system tray showing "ES" and "23:18".

ANEXO 6 PERMISO DE AUTORIZACIÓN

Milagro, Noviembre del 2013

Señora

Mariana Marca Domínguez
Propietaria Distribuidora Marianita

Presente

Por medio de la presente permito comunicar que acepto la propuesta solicitada por la Sra. Jazmín Tatiana Garcés Morán en revisión de las funciones y responsabilidades para el plan de tesis propuesto.

Atentamente,

MARIANA MARCA DOMINGUEZ
PROPIETARIA DISTRIBUIDORA MARIANITA
C.I. 0601068422

