



UNIVERSIDAD ESTATAL DE MILAGRO

**UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y
COMERCIALES**

**PROYECTO DE GRADO PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE:
INGENIERÍA EN CONTADURÍA PÚBLICA Y AUDITORÍA**

TÍTULO DEL PROYECTO

**“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UNA
EMPRESA DE CONTROL DE INVENTARIO EN LAS PEQUEÑAS
EMPRESAS SITUADAS EN EL CANTON MILAGRO”**

AUTORES: SARES BARZOLA NARCISA ALEXANDRA

WONG ASTUDILLO JAZMIN JADIRA

TUTOR

EC. EVELIN ARTEAGA

MILAGRO, ABRIL DE 2012

ECUADOR

CERTIFICADO DE ACEPTACIÓN DEL TUTOR

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 una empresa de control de inventario de la pequeñas empresas situadas en el cantón Milagro**”, presentado como requisito previo a la aprobación y desarrollo de la investigación para optar por el título de:

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

Presentado por los Egresados

SARES BARZOLA NARCISA

C.I 0922668413

WONG ASTUDILLO JAZMIN

C.I. 0919305383

TUTOR

EC. EVELIN ARTEAGA.

DECLARACIÓN DE AUTORÍA DE LA INVESTIGACIÓN

Nosotros: Egr. Sares Barzola Narcisa y Wong Astudillo Jazmin, por medio de este documento, entregamos el proyecto; **““Estudio de factibilidad para la implementación de una empresa de control de inventario de la pequeñas empresas situadas en el cantón Milagro”**”, del cual nos responsabilizamos por ser los autores del mismo y tener la asesoría personal de la Eco. Evelin Arteaga.

.

Milagro, abril del 2012.

SARES BARZOLA NARCISA

C.I 0922668413

WONG ASTUDILLO JAZMIN

C.I 0919305383

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

A Dios por brindarme la oportunidad y la dicha de la vida, al brindarme los medios necesarios para continuar mi formación como profesional, y siendo un apoyo incondicional para lograrlo ya que sin él no hubiera podido.

A mis padres, dedicarles este presente documento quienes permanentemente me apoyaron económicamente con su espíritu alentador, contribuyendo incondicionalmente a lograr mis metas y objetivos propuestos y que al brindarme con su ejemplo a ser perseverante y darme la fuerza que me impulsó a conseguirlo.

A mi hijo, que fue la motivación para seguir en este largo camino, brindándome la fuerza necesaria para continuar.

A mis hermanos y abuelos por haber estado en los momentos difíciles y apoyarme cuando más lo necesitaba al darme palabras de aliento Gracias.

NARCISA SARES BARZOLA

DEDICATORIA

Dedico este proyecto de tesis a Dios y a mis padres. A Dios porque ha estado conmigo a cada paso que doy, cuidándome y dándome fortaleza para continuar.

A mis padres, porque creyeron en mi y porque me sacaron adelante, dándome ejemplos dignos de superación y entrega, porque en gran parte gracias a ustedes, hoy puedo ver alcanzada mi meta, ya que siempre estuvieron impulsándome en los momentos más difíciles de mi carrera, fue lo que me hizo ir hasta el final.

Gracias por haber fomentado en mí el deseo de superación y el anhelo de triunfo en la vida.

Mil palabras no bastarían para agradecerles su apoyo, su comprensión y sus consejos en los momentos difíciles.

JAZMÍN WONG ASTUDILLO

AGRADECIMIENTO

A Dios a mis padres, Manuel Sares y Alexandra Barzola, que siempre me han dado su apoyo incondicional y a quienes debo este triunfo profesional, por todo su trabajo y dedicación para darme una formación académica y sobre todo humanista y espiritual. De ellos es este triunfo y para ellos es todo mi agradecimiento.

Para mi hijo Luis Fernando Espinoza Sares, que es mi motivo de superación. A mis hermanos y abuelos en especial a uno de ellos Pablo Sares que se que desde el cielo me guió y aunque no este presente se que estará muy orgulloso de mis logros.

A todos mis amigos, amigas y todas aquellas personas que han sido importantes para mi durante todo este tiempo. A todos mis maestros que aportaron a mi formación.

NARCISA SARES BARZOLA

AGRADECIMIENTO

Definitivamente gracias a Dios, por haberme dado fuerza y valor para terminar estos estudios de maestría.

Agradezco también la confianza y el apoyo de mis padres **Washington Wong** y **Matha Astudillo** y hermanos, porque han contribuido positivamente para llevar a cabo esta difícil jornada.

A todos los maestros forma de actuar en mi trabajo, especialmente a aquellos que me brindaron cariño, comprensión y apoyo, dándome con ello, momentos muy gratos.

JAZMÍN WONG ASTUDILLO

CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR

Máster

Jaime Orozco Hernández

Presente.

Mediante el presente documento, libre y voluntariamente procedo a hacer entrega de la Cesión de Derecho del Autor del Trabajo realizado como requisito previo para la obtención de mi Título de Tercer Nivel, cuyo tema fue la de de **“Estudio de factibilidad para la implementación de una empresa de control de inventario en las pequeñas empresas situadas en el cantón Milagro”**, y que corresponde a la Unidad Académica de Ciencias de Ciencias Administrativas y Comerciales.

Milagro, abril del 2012

NARCISA SARES BARZOLA

C.I 0922668413

JAZMÍN WONG ASTUDILLO

C.I 0919305383

NDICE GENERAL

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

CAPITULO I

EL PROBLEMA

	Pág.
Introducción.....	1
1.1 Planteamiento del problema.....	2
1.1.1. Problematización del Problema.....	2
1.1.2 Delimitación del Problema.....	3
1.1.3 Formulación del Proyecto.....	3
1.1.4 Sistematización del problema.....	4
1.1.5 Determinación del problema.....	4
1.2 Objetivos.....	4
1.2.1 General.....	4

1.2.2 Específicos.....	4
1.3 Justificación.....	5

CAPITULO II

MARCO REFERENCIAL

	Pág.
2.1 Marco teórico.....	7
2.1.1 Antecedentes históricos.....	7
2.1.2 Antecedentes referenciales.....	7
2.1.3 Fundamentación.....	11
2.2 Marco legal.....	36
2.3 Marco conceptual.....	44
2.4 Hipótesis y variables.....	47
2.4.1 Hipótesis General.....	48
2.4.2 Hipótesis Particulares.....	48
2.4.3 Variable Independientes y Dependiente.....	48
2.4.4 Operacionalización de las variables.....	49

CAPITULO III

MARCO METODOLÓGICO

	Pág.
3.1 El tipo y diseño de la investigación y su perspectiva general.....	50
3.2 Población y muestra.....	51
3.2.1 Definición de los sujetos que van hacer medidos.....	51
3.2.2 Delimitar la población.....	51
3.2.3 Tipo de la muestra.....	51
3.2.4 Tamaño de la muestra	51
3.2.5 Proceso de selección.....	52
3.3 Métodos y técnicas.....	53
3.3.1 Métodos Teóricos.....	53
3.3.2 Método Empírico.....	53
3.4 El procesamiento estadístico de la información.....	53

CAPITULO IV

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS

	Pág.
4.1 Análisis de la situación actual.....	54
4.2 Análisis comparativo, evolución tendencias y perspectiva.....	61
4.3 Resultados.....	66
4.4 Verificación de la hipótesis.....	67

CAPITULO V

PROPUESTA

	Pág.
5.1 Tema.....	68
5.2 Fundamentación.....	69
5.3 Justificación.....	70
5.4 Objetivos.....	71
5.4.1 Objetivo general de la propuesta.....	71
5.4.2 Objetivos específicos.....	71
5.5 Ubicación.....	71
5.6 Factibilidad.....	73
5.7 Descripción de la propuesta.....	74
5.7.1 Actividades.....	88
5.7.2 Recursos análisis financiero.....	90
5.7.3 Impacto.....	98
5.7.4 Cronograma.....	99
5.7.5 Lineamiento para evaluar la propuesta.....	100
Conclusiones.....	101
Recomendaciones.....	102

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro 1.

Operacionalización de las variables.....49

Cuadro 2.

Encuestas realizadas a los habitantes de la ciudad de Milagro.....54

Cuadro 3.

Encuestas realizadas a los habitantes de la ciudad de Milagro.....55

Cuadro 4.

Encuestas realizadas a los habitantes de la ciudad de Milagro.....56

Cuadro 5.

Encuestas realizadas a los habitantes de la ciudad de Milagro.....57

Cuadro 6.

Encuestas realizadas a los habitantes de la ciudad de Milagro.....58

Cuadro 7.

Encuestas realizadas a los habitantes de la ciudad de Milagro.....59

Cuadro 8.

Encuestas realizadas a los habitantes de la ciudad de Milagro..... 60

Cuadro 9.

Encuestas realizadas a los habitantes de la ciudad de Milagro..... 61

Cuadro 10.

Encuestas realizadas a los habitantes de la ciudad de Milagro..... 62

Cuadro 11.	
Encuestas realizadas a los habitantes de la ciudad de Milagro.....	63
Cuadro 12.	
Encuestas realizadas a los habitantes de la ciudad de Milagro.....	64
Cuadro 13.	
Encuestas realizadas a los habitantes de la ciudad de Milagro.....	65
Cuadro 14.	
Verificación de la hipótesis.....	67
Cuadro 15.	
Manual de Funciones.....	77
Cuadro 16.	
Manual de Funciones.....	78
Cuadro 17.	
Manual de Funciones.....	79
Cuadro 18.	
Manual de Funciones.....	80
Cuadro 19.	
Matriz FODA.....	81
Cuadro 20.	
Barrera de entrada.....	85
Cuadro 21.	
Barrera de entrada.....	86

Cuadro 22.	
Barrera de entrada.....	86
Cuadro 23.	
Barrera de entrada.....	87
Cuadro 24.	
Barrera de entrada.....	88
Cuadro 25	
Barrera de entrada.....	88
Cuadro 26	
Activos fijos.....	93
Cuadro 27.	
Depreciación Activos fijos.....	93
Cuadro 28.	
Costo de Venta.....	94
Cuadro 29.	
Presupuesto de venta.....	94
Cuadro 30.	
Inversion del proyecto.....	94
Cuadro 30.	
Financiamiento del proyecto.....	95
Cuadro 31.	
Financiamiento Amortización.....	95

Cuadro 32.

Estado de Pérdida y Ganancias.....96

Cuadro 33.

Flujo de Caja proyectado.....97

Cuadro 34.

Balance General.....98

Cuadro 35.

Índice Financiero.....98

ÍNDICE DE GRÁFICO

PÁG.

Grafico 1.

Encuestas realizadas a los habitantes de la ciudad de Milagro.....54

Grafico 2.

Encuestas realizadas a los habitantes de la ciudad de Milagro.....55

Grafico 3.

Encuestas realizadas a los habitantes de la ciudad de Milagro.....56

Grafico 4.

Encuestas realizadas a los habitantes de la ciudad de Milagro.....57

Grafico 5.

Encuestas realizadas a los habitantes de la ciudad de Milagro.....58

Grafico 6.

Encuestas realizadas a los habitantes de la ciudad de Milagro.....59

Grafico 7.

Encuestas realizadas a los habitantes de la ciudad de Milagro.....60

Grafico 8.

Encuestas realizadas a los habitantes de la ciudad de Milagro.....61

Grafico 9.

Encuestas realizadas a los habitantes de la ciudad de Milagro.....62

Grafico 10.

Encuestas realizadas a los habitantes de la ciudad de Milagro.....63

Grafico 11.

Encuestas realizadas a los habitantes de la ciudad de Milagro.....64

Grafico 12.

Encuestas realizadas a los habitantes de la ciudad de Milagro.....65

ÍNDICE DE FIGURAS

	Pág.
Figura 1.	
Mapa.....	71
Figura 2.	
Distribución interna de la oficina.....	72
Figura 3.	
Organigrama estructural.....	76
Figura 4.	
Análisis de las cinco fuerzas de Porter.....	85
Figura 5.	
Logotipo de la empresa.....	90

RESUMEN

El trabajo esta direccionado netamente al control de inventario que mantienen las microempresas situadas en el cantón Milagro para lo cual se estableció un estudio investigativo a través del planteamiento de las causas y efectos que han originado la temática establecida, este trabajo está comprendido por una pequeña reseña histórica sobre esta actividad comercial y el mercado, además se encontrará toda la información necesaria para una mejor comprensión del trabajo investigativo así mismo su respectiva hipótesis la cual responde a la formulación del problema y variables. En el marco metodológico se determinó el universo; es decir una porción de la población para el cálculo de la muestra donde se utilizo un instrumento investigativo conocido como la encuesta dirigida a la ciudadanía Milagreña, una vez obtenidos los datos de esta herramienta se procedió a realizar la interpretación de los resultados, es decir la recolección, tabulación y análisis del instrumento investigativo, donde se pudo conocer que este casco comercial si existe esta clase de prestación de servicios, sin embargo, no han llenado las expectativas de los microempresarios, por ello se considero altamente viable la creación de una oficina de consultoría especializada en el control de inventario , para las microempresas del cantón Milagro, para lo cual se realizo una estructura bien definida, para competir en este mercado tan competitivo, también se realizó una proyección de gastos, ingresos e inversión de activos, donde se demostró la rentabilidad de la microempresa a través de los estados financieros y los sus respectivos índices como el VAN y TIR. demostrando que la propuesta es ampliamente rentable.

SUMMARY

The work is directed to inventory control maintaining micro factories located in the canton Milagro which we established a research study by setting of the causes and effects that have resulted in the subject set, this work is comprised of a short review historical about this business and the market, also we will find all the necessary information for a better understanding of investigative work and its respective hypothesis which responds to the formulation of the problem and variables. In the methodological framework we determined the universe, in other words a portion of the population to calculate the sample where I use a research instrument known as the survey made to the Milagreña citizens, once obtained the data from this tool proceeded to the interpretation of results, to say the recollection, tabulation and analysis of the research instrument, where we could know that this commercial center, there is a kind of this service, however, this has not satisfied the expectations of micro entrepreneurs, so this reason we highly considered the feasibility of creating a consulting office firm specialized in the inventory control, for the micro factories of the canton Milagro, for this we made a well-defined structure to compete in this competitive market, also we made a projection of expenses, investment income and assets, which we showed the profitability of micro factory through the financial statements and their respective indexes as the VAN and TIR. demonstrating that the proposal is widely profitable.

INTRODUCCION

El presente trabajo **“Estudio de factibilidad para la implementación de una empresa de control de inventario en las pequeñas empresas situadas en el cantón Milagro”**, tiene por finalidad dar a conocer los resultados exactos de mercadería con la que cuenta las Pymes de la ciudad de Milagro.

Uno de los aspectos más importantes de destacar en el momento de la creación de una empresa, es el solucionar un problema existente, Milagro es un cantón que cuenta con una amplia plaza de mercado virgen que aun no ha sido explorado en su totalidad, lo que hace que la implantación de cualquier tipo de negocio resultaría rentable.

Nuestro trabajo está enfocado en las necesidades que tienen los pequeños negocios de la ciudad.

Milagro no cuenta con una empresa de consultoría especializada en el control de inventarios.

Por tal motivo nace la idea de crear dicha empresa que cuente con todo lo necesario para formar empresarios listos para competir en el día a día. Brindando el servicio al sector comercial el cual la implementación de sistema que lleven un control exacto de la mercadería existente en su negocio, esto hará que estas empresas sean más competitivas y logren rentabilidad en su negocio, lo cual va a ser el valor agregado que le daremos a nuestro servicio, siendo este factor importante para acrecentar nuestra cartera de clientes y de contar con la fidelidad de los mismos.

CAPITULO I

EL PROBLEMA

1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.

1.1.1 Problematización.

En las pequeñas empresas comerciales del centro de la ciudad de Milagro, surge la falta de conocimiento en cuanto al control de las mercaderías que reposan en las bodegas de sus negocios, debido a la falta de procesos de registro, y logística que emplean en las áreas operativas, ocasionándoles pérdidas cuantiosas de sus bienes, a esto se les suma la falta de manuales de funciones, causando así deficiencias en las tareas realizadas, poniendo en riesgo la permanencia de sus negocios en esta franja comercial del cantón Milagro.

Además la no contratación de personal idóneo para el planteamiento y ejecución de un inventario físico, donde se identifique los productos de mayor y menor demanda para así realizar un excelente proceso de compra. Esta forma de operar hace que este trabajo no obtenga los resultados que la administración espera para obtener buenos rendimientos económicos que les auguren un posicionamiento respetable en este sector comercial.

A su vez no cuenta con un sistema moderno en tecnología que regule el control de las existencias de mercadería, es decir no se tiene un conocimiento de cuáles son los productos que corren riesgo de pérdida o están sufriendo obsolescencia y de cuáles son los productos de mayor demanda en el mercado, produciéndose la pérdida de estos bienes y el desabastecimiento de estos productos, quedando así poca mercadería disponible para la venta, lo cual no satisface la demanda.

La falta de control interno no se aplica por el desconocimiento de la administración en el manejo de los inventarios, motivo por el cual muchas microempresas mantienen un nivel bajo de rentabilidad de sus negocios.

El bajo rendimiento del talento humano se presenta por no mantener un programa de capacitaciones, que fortalezca el conocimiento de los trabajadores, lo cual origina una gestión interna deficiente.

Pronóstico:

Si no existe una solución al buen manejo de los inventarios esto conllevaría a tener exceso en mercadería y a su vez al deterioro de la misma produciéndose la quiebra del negocio.

Control de Pronostico:

Para poder solucionar el problema es necesaria la implementación de un sistema logístico en inventario dentro de la organización.

1.1.2.- Delimitación del problema.

País: Ecuador

Provincia: Guayas

Región: Costa

Cantón: Milagro

Sector: Comercial

Área temática: Pequeña Empresa.

1.1.3.- Formulación del problema.

¿Cómo afecta la escasa adecuación de procesos en el control de inventarios de las microempresas y empresas del cantón Milagro?

1.1.4.- Sistematización del problema.

¿En que afecta el no contratar personas especializadas en el control del inventario de mercaderías?

¿Cómo beneficiaría el uso adecuado de un sistema contable dentro de las pequeñas empresas?

¿Cómo incide la falta de un manual de funciones en el manejo del control de los inventarios?

¿De qué manera afectará el llevar un control manual de los inventarios en el desarrollo del sector comercial?

¿De qué manera afecta el no aplicar un adecuado control interno en el manejo de los inventarios y su efecto en los rendimientos financieros de una organización?

¿Cómo se ve afecta la falta de programas de capacitación al talento humano en su rendimiento laboral?

1.1.5. Determinación del tema.

El control de los inventarios de las pequeñas empresas situadas en este sector se lo podrá lograr a través de la implementación de logística que optimice las actividades operativas en el ejercicio de sus actividades comerciales.

1.2. OBJETIVOS

1.2.1. Objetivo General de la Investigación.

Realizar una investigación de campo en el sector comercial de la ciudad de Milagro, con la finalidad determinar la forma que los micro y pequeños empresarios de la localidad maneja los inventarios, a través de técnicas para el levantamiento de información.

1.1.2.- Objetivos específicos de la Investigación.

- Realizar un estudio de mercado, para identificar las causas que originan la problemática planteada.

- Demostrar cómo afecta que el contratar personas no especializadas en el control del inventario de las microempresas.
- Establecer información idónea sobre la importancia de contar con un sistema contable moderno en tecnología dentro de las pequeñas empresas.
- Exponer que la falta de un manual de funciones incide en el manejo del control de los inventarios.
- Determinar cómo influye la aplicación de un control interno en el manejo de los inventarios y su efecto en los rendimientos financieros de una organización.
- Establecer la importancia de contar con un programa de capacitación, en el rendimiento laboral del talento humano.

1.3 JUSTIFICACIÓN

Las pequeñas empresas del cantón Milagro presentan un problema en el control de los inventarios de estas entidades comerciales lo cual les genera múltiples problemas en el ejercicio de sus actividades, cabe mencionar que el sector microempresarial de este cantón mantiene un crecimiento constante lo cual demanda de mejoras en los procesos en especial el de control de inventarios donde se encuentran las mercaderías que mueven la actividad comercial de estas microempresas, por ello, es importante que estos entes comerciales cuenten con los debidos procesos de control de mercadería que optimice la operatividad de estas empresas con el fin de garantizar altos niveles de rentabilidad que aseguren la permanencia de estos negocios en el sector comercial del Cantón Milagro.

Es importante mencionar que otra de las partes importantes en el buen desarrollo de la microempresas es la administración, la misma que esta cargo de talento humano, el mismo que debe estar debidamente capacitado para enfrentar los cambios

constantes referentes a la actividad comercial. Los procesos tanto administrativos y operativos van ligados con las acciones del recurso humano el cual tiene la responsabilidad de cumplir a cabalidad con dichos procedimientos, puesto que se asegura una alta productividad Microempresarial.

Por lo tanto, el estudio de este trabajo investigativo orientado al sector microempresarial del cantón Milagro. Se realizará un estudio de mercado, en el cual identificaremos las causas por la que este sector es sujeto de estas falencias de control operativo, para lo cual se tomará como referencia datos obtenidos de un proceso de encuesta realizado por la Universidad Estatal de Milagro sobre las microempresas establecidas en esta localidad, para obtener información que nos ayudará a visualizar las necesidades y expectativas con respecto a su forma de operar.

El propósito primordial de este trabajo es proponer a estas microempresas la implementación de un sistema logístico de control de inventario que optimice el manejo de la mercadería, teniendo así un mayor conocimiento sobre los productos de mayor demanda y los que no tienen mucha salida, para así abastecer adecuadamente a la empresa y pueda satisfacer su demanda, claro está que para emplear este sistema es importante que el recurso humano este debidamente capacitado para lograr así el éxito de este trabajo como el de los microempresarios.

CAPITULO II

MARCO REFERENCIAL

2.1. MARCO TEORICO

2.1.1 ANTECEDENTES HISTORICOS

Los microempresarios antiguamente no registraban sus transacciones comerciales dentro de documentos que le sirvan de soporte sino, que solamente los añadían en una nota las operaciones que ellos realizaban en el día por creer que era la mejor forma de controlar, en especial la de inventarios.

Es por ello que gracias al desarrollo de las operaciones o transacciones y el apoyo de la tecnología, se ha logrado el mejoramiento de las actividades comerciales y así desarrollar futuros medios de inversión, gastos y consultas bancarias que anteriormente no eran operacionadas de manera inmediata.

La microeconomía, determina las estrategias óptimas de operación de empresas e individuos, define las actividades que permite a la empresa alcanzar el ,éxito como los resultados de la mezcla de factores productivos, niveles óptimos de venta y las estrategias para fijar los precios y control de inventarios.

El control de la mercadería, es para verificar el cumplimiento de actividades tales como:

- Selección adecuada de proveedores.
- Evaluación del número y del porcentaje específico por la oficina.
- El control de los pedidos desde el momento de cada requisición hasta la llegada del material.

- Determinación del origen del pedido y de reorden.
- Comprobación de precios.

Estos números de controles promueve la eficiencia, al evitar:

Compras innecesarias, excesivas y caras.

Adquirir materiales de baja calidad.

Retrasos en los programas de producción y otras áreas.

2.1.2.- Antecedentes referenciales.

Control de inventarios.

Al hablar de control de inventarios se pretende determinar nivel más económico para mantenerlo a dicho nivel. Esto se aplicara a la materia prima, a las partes que se van a adquirir, a la mercancía que está por terminarse y a los productos terminados. Es obligación establecer un control del inventario ya que cada unidad tiene sus ventajas que reducen en un costo global inferior que se establece al inventario a otro nivel. Corresponde a la empresa descubrir cuál es el nivel mas económico de un inventario esto va a permitir.

- La disposición de cantidades adecuadas de materias y/o productos para poder encarar las necesidades de la empresa.
- Evitar pérdidas considerables en las ventas,
- Evitar pérdidas innecesarias por el daño u obsolescencia, por el exceso de material almacenado.
- Minimizar las interrupciones de la producción.

- Reducir los valores en: materiales ociosos, mantenimiento de inventarios, tardanza en la producción, derechos de almacenaje, depreciación, etc.

Clases de inventarios:

Materias primas. Son aquellos que no han sufrido ningún cambio previo al proceso de producción y se las utiliza directamente para el mismo.

Materiales en proceso. Se manipulan en la producción del fruto y su aspecto ha transformado por consecuencia del proceso.

Productos terminados. Son aquellos productos terminados que están listos para su almacenamiento.

Partes de la maquinaria y/o herramientas. No forman parte del producto, pero son piezas específicas para el buen funcionamiento de las maquinarias.

En síntesis la organización debe contar con la mercadería suficiente para poder satisfacer sus necesidades. La escasez o la poca cantidad del producto por falta de material puede ser una de las causas de la pérdida de los clientes, lo que va a producir en pérdidas financieras. Con esto podemos decir que los costos básicos que intervienen en el control de mercaderías o inventarios se dividen en tres categorías fundamentales:

- Los que se relacionan con el lote que la empresa debe adquirir o producir.
- Los que obliguen a mantener un control de inventario.
- Los que desalientan la creación de inventarios.

Los costos que se desalientan a una creación de los inventarios.

- Deterioración.
- Depreciación
- Impuestos
- Intereses
- Derechos de almacenaje.

El gran problema del control de inventarios en perspectiva. De acuerdo con lo anterior se observa que el mantener un inventario de cualquier tamaño o obsoleto tiene aspectos positivos y negativos en materia de costos. En la mayoría de los casos es aconsejable contar con un nivel mínimo de mercadería para gozar de las ventajas que se derivan de los inventarios, las cuales en párrafos anteriores.

Partiendo de un inventario pequeño, se observara que a medida que aumenta el número de nuevos pedidos o el tamaño de los lotes, también aumenta el tamaño del inventario promedio. De manera que si aumenta el tamaño de los lotes, también aumentaran los costos de almacenaje, intereses, deterioración y de impuestos.

Pero sin embargo, a manera que aumenta el número de nuevos pedidos o tamaño del lote, se reducirán los números de pedidos o se fabricaran menos lotes durante tiempo determinado. En este caso habrá una disminución en el costo por nuevos proyectos, materia prima, mano de obra, precio de compra, manejo de materiales y costos para el desarrollo de gestiones.

En síntesis, existen dos fuerzas antagónicas, una que favorece la compra y producción en lotes de gran tamaño y otra que va en contra de este principio. Es necesario que la empresa determine el tamaño adecuado del lote y la cantidad de nuevos pedidos que minimicen aun más los costos. Existe una serie de técnicas para poder hacer las comparaciones necesarias en materias de costos. Las técnicas que son exclusivamente prácticas son demasiado detalladas.

Falta de un enfoque. La inexistencia o el escaso nivel de enfoque constituyen uno de las principales causas de fracasos. Querer serlo todo, es algo insostenible en el tiempo. Por ello esta motivado en la incapacidad de atender eficaz y eficientemente todos los rubros y clientes, debido a no contar, con los recursos humanos, materiales, ni diligenciales para atender de manera óptima. Generalmente esta falta de enfoque lleva entre otras lleva un mal manejo de inventarios, donde se acumulan artículos de baja rotación que aparte de reducir los niveles de rentabilidad, quitan una gran liquidez a la empresa.

Mal manejo de inventarios. Relacionado al punto anterior, como así la carencia de información concreta y oportuna, lleva a la empresa a acumular material y productos finales, o artículos de una reventa en cantidad y una proporción superior a la necesaria. Este punto se relaciona muy directamente con los altos niveles de desperdicios y despilfarros.

2.1.3.- Fundamentación.

Fundamentación Filosófica.

Formas de microempresario

Con anterioridad del siglo XIX y la expansión de la revolución industrial, la mayoría de los negocios eran pequeños o instaurados en casa, con muy pocas excepciones. A terminación del siglo XX y a principios del siglo XXI el término SoHo y sus variables han sido manejados para agrupar a las compañías que se basan en un modelo para un gran número de pequeños negocios.

Las microempresas han sido creadas por pequeños emprendedores quienes se han visto sin empleo, o con la finalidad de complementar las entradas o simplemente con el ánimo o deseo de manejar las habilidades y destrezas con las que se cuentan.

El trabajador libre y la microempresa son los principales (y ocasiones los únicos) modelos que eligen los emprendedores a la hora de organizarse y tratar de alcanzar sus metas y objetivos. Esto es principalmente a que, en las líneas generales, se cuenta con poca financiación para comenzar con los proyectos empresariales. Y algo más de todo lo que se diga porque con esto el microempresario puede tener una mejor aceptación de un proyecto con el cual podrá tener una buena idea de negocio.

Un claro ejemplo de la aplicación de SoHo se da en las empresas con un gran desarrollo de software que al no poder acoplarse a jornadas de trabajo "normales", oficinas dentro de una casa para los desarrolladores que completen los ciclos de 36 hasta 48 horas de trabajo.

Ventajas y desventajas

Los modelos de las microempresas es la flexibilidad con la que actúan, tanto a nivel del talento humano, que de vez en cuando puede ser multidisciplinario, como a otros niveles de (disponibilidad geográfica adaptabilidad del producto al mercado, transformación, toma rápida de decisiones, etc.), ventajas que se deben aprovechar para poder tener un lugar en el mercado, algunas veces muy competitivo y maduro, al igual que la pequeña y mediana empresa sin lugar a duda es una fuente generadora que se transforman con gran facilidad por no poseer una estructura rígida.

El principal punto es la falta de financiación, lo que incide en muchas ocasiones en no poder marcarse objetivos más altos en un plazo más corto de tiempo y que esta limita muchas posibilidades de expansión, tanto tecnológica como geográfica, creándose algo rutinario donde la microempresa encuentra problemas de competitividad y se ve en la obligación en un gran número de ocasiones de limitarse a un mercado de consumo interno (por ejemplo, a nivel local).

Incentivos a la creación de microempresas

Un aspecto muy importante es la valoración a la hora de crear o gestionar una microempresa en que existan sistemas de financiación establecidos en especial para este tipo de empresas tanto por parte de Bancos (Créditos con condiciones especiales) por parte del Gobierno (Subvenciones), de las que las microempresas se pueden beneficiar en mayor medida si los propietarios entran dentro del perfil de los jóvenes emprendedores (en general menores de 35 años).

En muchos países existen posibilidad económica llamada capital de riesgo que esto sirve para financiar, a menudo con grandes recursos, empresas que empiezan a funcionar o disponen, un nivel teórico, de ideas o tecnologías con un excelente futuro comprometedor y donde se esperan grandes beneficios que reviertan a medio plazo en los inversionistas de la sociedad de capital de riesgo, además de las personas que integran la empresa. Normalmente debe ceder un número significativo de acciones de las microempresas, sin perder el control de la misma, a cambio de este sistema de financiación. Varias empresas punto com han tenido un crecimiento y han progresado con este procedimiento.

Las Microempresas

La Microempresa como extensión de un sector económico, social y político, precisa de proximidades conceptuales que permitan un acercamiento a su realidad, en el entendido que parciales interpretaciones no refieran con pretensiones hegemónicas ni totalizadoras.

El contenido, conceptualizaciones, razones y surgimiento de la Microempresa en síntesis el abordaje de este papel de trabajo, esperando que pueda , contribuir a la a la reflexión sobre las iniciativas económicas o empresariales.

A cerca del contexto

El presente contexto económico, social y político de las sociedades latinoamericanas y en especial la venezolana ha generado el surgimiento de nuevas formas de producir.

Las contradicciones propias de las sociedades que no están industrializadas, en las que el incremento de la población económicamente activa supera con creces los medios de producción disponibles, ha dejado un vasto sector de la población al margen del sector "moderno o formal" de la economía.

Este otro sector denominado frecuentemente "economía voluble" cuenta incluso con representaciones tan antiguas, históricas y hasta bíblicas como aquellos vendedores del templo echados por Jesús de Nazaret, así como también con otras menos sagradas como el "oficio más antiguo de la humanidad: la prostitución".

A cerca de la Microempresa

En este extenso sector social plagado de un sinnúmero de iniciativas económicas como las señaladas en párrafos anteriores, ubicamos a un tipo de iniciativa que parezca ser más "estable" o por lo menos no "transitoria", las cuales son emprendidas por personas de escasos ingresos (cerca del 80% de la población venezolana/ se encuentra en situación de pobreza).

Esta iniciativa denominada Microempresas ha sido generada por personas emprendedoras, quienes se han encontrado motivados por la mala situación de

desempleo, para complementar los ingresos o simplemente por el ánimo o deseo de utilizar las habilidades y destrezas con las que se cuentan.

En cuanto al estrato social de origen cada vez es más difícil precisarlo, bien porque aquellos denominados "clase media" que se han fusionado con estratos inferiores en una movilización social vertical descendente, o porque en prevención de ello sus integrantes están optando por formas y maneras alternativas y complementarias para generar más ingresos, en un esfuerzo por enfrentar la merma de la calidad de vida hasta ahora disfrutada.

Con base en la urgencia y la oportunidad (El mercenario)

Cuando la urgencia es combinada con la identificación de la oportunidad de mercado, se tiende a optar por iniciativas transitorias en sectores económicos con muy pocas barreras de entrada y salida, como el buhonerismo o a lo sumo la elaboración de alimentos caseros: empanadas, tortas, pan. Así mismo, encontramos unidades de producción de servicios personales: servicio de costura y peluquería entre otras.

Todas ellas asignadas a futuro por las condiciones económicas que motivaron al surgimiento y la emocionalidad que acompaña: angustia, estrés, desesperación, depresión, rabia, etc. De esta manera, las posibilidades de tránsito a otros estadios de desarrollo más allá del Autoempleo, se ven dificultadas.

En el mejor de los casos, este tipo de persona emprendedora están fuertemente convencido de que con un mejor impulso de ventas "puerta a puerta", con la capacidad de persuasión colocará el producto en el mercado, lográndolo en pocas ocasiones, pareciéndose más a un vendedor que fabrica que a un fabricante que vende. Como vaya viniendo vamos viendo !ser un gran grito de guerra .

Con base en la oportunidad tecnológica

El emprendedor conoce el oficio, ha generado una invención, percibe la oportunidad de explotar una maquinaria o equipo innovador, o cuenta con la posibilidad de hacerse de una receta, fórmula o proceso poco conocido o innovador para elaborar un producto.

Estas son algunas de las condiciones frecuentes con base en las cuales es creada una empresa. Se sostiene, generalmente, en la creencia de que "solo basta un buen producto para generar una empresa; la capacidad para elaborar un producto es igual a empresa; con las apropiadas, sino con modernas, máquinas y equipos se hace una empresa".

Con base en la oportunidad de mercado

Verifica el análisis de las ideas de negocio que observa, se las imagina, las identifica. Las cuales las estudia su compatibilidad de las ideas con sus deseos. Piensa siempre en cómo se proyectara a un futuro si esto tendrá los resultados esperados.

Entre la incertidumbre y el sosiego, estudia las posibilidades de mercado de una o de varias ideas de negocio. Piensa en cómo iniciar el negocio con el mínimo porcentaje de capital posible. Para él es importante comprobar la existencia de clientes de mayor potencial y por ende de las ventas. Se observa en él cierta capacidad organizacional.

No contar con buenos sistemas de información.

La información inexacta, poco confiable y fuera de tiempo, llevará a no adoptar las medidas precautorias a tiempo, además de dar lugar a pésimas tomas de decisiones. Este es un aspecto fundamental a la hora tanto de evaluar el control interno, como el control de gestión y presupuestario. Ejemplo: en una empresa de con máquinas o rodados es de fundamental importancia un sistema de información que permita realizar el mantenimiento preventivo de forma tal de evitar daños en dichos activos.

Las empresas que carezcan o posean información poco precisa y / o fuera de tiempo, o que contando con ella, la misma se limite a datos patrimoniales y financieros, dejando de lado datos de carácter operativo, vinculados a los procesos y niveles de satisfacción de los clientes, tendrá graves inconvenientes a la hora de adoptar decisiones efectivas, dejando a la competencia mejor informada la capacidad de quitarle participación en el mercado.

Llegar al éxito en los negocios, entre otras cosas, depende de una buena administración de su dinero, el tiempo la compra de activo para la empresa.

Así también, como empresario, deben crearse planes, estrategias e incentivar al personal. Todo estos pasos son importantes en el crecimiento como importante empresario , entender cómo la información, tanto en la parte financiera como de otra índole, es agrupada, almacenada, analizada y entregada para así tomar decisiones que garanticen la buena marcha de la empresa.

Fallas en los controles internos.

Las fallas en el manejo internos es fundamental tanto al momento de evitar los fraudes internos, como externos. Un importante número de empresas quiebran todos los años producto de las estafas y fraudes. Este es un punto relacionado directamente con las fallas en materia de seguridad. Cabe indicar además que al hablar del buen internos no sólo nos referimos a evitar fraudes, también se trata de evitar errores o falencias que lleven a cuantiosas pérdidas para la empresa, como podría ser los errores en materia fiscal.

Mala selección de personal. Al escoger al personal no apropiado para el desarrollo de las diferentes tareas que se ejecutan en la empresa, ya sea por la falta de experiencia, actitudes, aptitudes o falta de orden moral pueden originar pérdidas por no solo económica sino la pérdidas de clientes por mala atención, y aumento en los costos por improductividades, por no poder llegar a generar problemas internos con el resto del personal o por motivos disciplinarios.

Falencias en política de personal. Las deficiencia de selección, dirección, capacitación, planificación , motivación, salarios, premios y castigos conlleva con el pasar del tiempo a reducir tanto la productividad del personal, como la lealtad de estos para con la empresa, lo cual es causa de perdidas dentro de la empresa

Fallas en la planeación. Esto se origina tanto por la falta de experiencia y la ausencia de capacidades técnicas puede llevar al empresario a no tener correctamente fijo sus objetivos , no disponer efectivamente las capacidades que posee la empresa y aquellas que se debe conseguir, la falta de conocimiento de la realidad del entorno y las reales posibilidades del entorno y de la empresa dentro de su ámbito de acción.

Es de gran importancia conocer cuáles son las exigencias o necesidades de los consumidores, y nuestra capacidad para cubrirlas, o dicho de otra forma, debemos conocer la real potencialidad de nuestros bienes o productos.

Graves errores en la fijación de estrategias. Enlazadas directamente al punto anterior involucra la misión de graves errores a la hora de determinar y / o modificar la misión de la empresa, los valores y metas, como así también examinar sus fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas cambiantes en el entorno. De tal modo implica no valorar los cambios en las capacidades y potencialidades de sus clientes, proveedores, competidores actuales, posibles nuevos competidores y proveedores de bienes y servicios sustitutos. No cambiar las estrategias del ejercicio en función a los cambios que se originan a su alrededor puede llevar al negocio a la quiebra. Ello implica la necesidad de ver de qué manera continua los cambios en todos los niveles estos sean económico, cultural, social, tecnológico, político, y legal.

Falta o ausencia de planes alternativos. Limitarse a un solo plan, no tomando la precaución de analizar y escribir técnicas alternativas o de eventualidad ante posibles transformaciones favorables o desfavorables que los rodean, llevarán a la empresa a no aprovechar las circunstancias y tardar en reaccionar ante los sucesos.

Falta o falencias en el control presupuestario y de gestión. La nueva realidad hacen necesario más que nunca hacer un seguimiento constante de la actuación de la empresa mediante un efectivo control de gestión, además de presupuestar convenientemente de manera tal de mantener en todo momento la situación bajo control. Dentro de éste principio de riesgo claramente podemos ver los errores de sospecha. Este puede dar lugar a un exceso de inversión o gastos previendo ingresos o ventas que luego al no tener lugar ocasionan graves desequilibrios patrimoniales y financieros para la empresa.

Graves fallas en los procesos internos. Altos niveles de deficiencia en materia de calidad y productividad, sobre todo si no están acordes con los niveles del mercado y de la competencia, llevará a elevados costos y pérdida de clientes.

Problemas de comercialización. Los mismos tienden a dificultar y hacer poco rentables inclusive a los mejores productos y servicios que se tenga en oferta. Planificar debidamente los sistemas de comercialización y distribución, gestionando debidamente los precios, publicidad y canales de distribución es de importancia fundamental.

Problemas de materias primas. La inferioridad de determinadas elementos o productos, los cuales por diversas razones puedan ser difíciles o costosos de adquirir, pueden impedir el normal desenvolvimiento de las actividades de la empresa.

Ausencia de políticas de mejora continua. Entender que con los conquistas y logros que sucintaron anteriormente puede seguir logrando resultados en el presente y en el futuro positivos es uno de los principales errores. Por lo cual los productos y servicios, como los transformados para su elaboración deben ser mejorados de manera perenne, sobre todo en éstos tiempos de mercados globalizados donde se ven reflejados a la competición con empresas de otros países, las cuales tienen una clara estrategia de mejora continua sacando el mayor provecho en esa area.

Falta de capacitación del empresario y directivo. Nos lleva a separarnos del entorno, en cuanto a los cambios de gustos, servicios y exigencias del entorno, diferentes a los cambios tecnológicos.

Altos niveles de desperdicios y despilfarros. Los cuales llevan por un lado a mayores precios con la consecuente desventaja de competitividad. Por otro lado estos errores rebosan en la disminución del flujo de fondos, e inclusive llegar a pasar a un salida de fondos negativos. Al no detectarse los errores propios de los métodos y actividades, que generando costes no agregan valor para el cliente son factores que condicionan la marcha de la empresa. Entre los principales desperdicios tenemos: exceso de inventarios (de insumos y productos en proceso), actividades de corrección, actividades de inspección, tiempos de espera excesivos, roturas y reparaciones de maquinarias, tiempos de preparación, errores de diseño.

PASOS A DAR EN LA IMPLANTACIÓN DE UN SISTEMA INFORMATIVO INTEGRADO EN UNA PYME.

Programa PIMENCITO

¿Porqué escoger a PYMEcito entre tanto y tanto software de administración de empresas?

Porque se le puede dar varios usos, es decir no o es necesario la comprar usuarios adicionales, ni claves, ni llaves para su uso. PYMEcito creó para trabajar desde un ordenador hasta una red con las computadoras ya sea el numero que la empresa requiera.

Aquí algunas ventajas:

En cuestión de computación estamos de acuerdo que cada día surgen nuevas tecnologías que ponen a la informática más al alcance de todos. Los sistemas informáticos han sido muy bien recibidos por las empresas para facilitarles sus procesos. Sin embargo para los negocios pequeños, que son, a final de cuentas el 90% de las empresas en nuestro país, los fabricantes de software no habían proporcionado hasta ahora herramientas útiles, económicas y eficientes para optimizar sus procesos y que les permita CRECER. En realidad la diferencia entre un corporativo y una PYME está básicamente en el volumen de sus operaciones. Ambas tienen procesos de compra, venta, pagos y cobros. PYMEcito está creado

para satisfacer estas necesidades sin tanta complejidad para permitirle al microempresario usar su tiempo en actividades más productivas que manejar una computadora.

- Si la empresa se maneja con una o más razones sociales, PYMEcito vigila todas sin tener que depender otro programa.
- ¿Comprar módulo de bancos, de caja de facturación?
- Las cuentas principales que se manejan en una empresa como las contables se encuentran integradas. La viabilidad con la que se incorporan es realmente sorprendente.
- Todos los formatos que se generan en una PYME, facturas, cotizaciones, notas de crédito, etc. están abiertos para que se ajusten a los que su empresa tiene. ¡Puede cambiarlos en cualquier momento!
- Emisión de cheques que realiza en simultáneo el registro del retiro bancario y el pago al proveedor, acreedor en su caso. ¡Tiempo ahorrado!
- Capaz de operar inventarios promedios, UEPS, PEPS o al último costo. ▶ Transferencia de documentos. Como ejemplo una cotización se puede volver factura.
- Puede emitir pagarés.
- Exporta hoja de cálculo la mayoría de sus reportes.
- Búsqueda de números de serie
- Verifica la entrada de cualquier tipo de producto y permite el control de las órdenes pendientes, solicitadas y aquellas ya elaboradas.

PROGRAMA SISTEMATIC.

Sistematic es un sistema de gestión de almacén y facturación en español, orientado para comerciales, empresas de distribución, importadoras, mercados, ferreterías, farmacias, librerías, fábricas, talleres, etc.

- Sistematic cuenta con una interfaz muy sencilla y fácil de utilizar, que te brinda las siguientes posibilidades:
- Control de clientes, proveedores y cuentas por cobrar.
- Emisión de facturas, boletas, guías de remisión y notas de crédito.
- Registro de pagos a cuenta.

- Cambio de monedas.
- Entorno multiusuario.
- Soporte para múltiples almacenes.
- Incluye traslado entre almacenes.
- Generación de archivos Excel.

Además, Systematic ofrece ayudas en pantalla muy didácticas. Podrás diseñar tus propios modelos de facturas, añadir fotografías a cada uno de tus productos, crear e imprimir etiquetas de códigos de barras, y conectarte con los demás almacenes vía Internet.

- Nota: Para conocer las limitaciones de la versión de prueba del programa Systematic - Inventario y Facturación, recomendamos visitar la web del autor, que además es el único responsable de su funcionamiento. Programas-GRATIS.net no ofrecerá bajo ningún concepto clave, serials, crack, keygen o similares de Systematic - Inventario y Facturación como se recoge en la normativa de propiedad intelectual

1.- Inflow

El software para inventario in Flow es un producto fabuloso para cualquiera que administra un negocio que tenga inventario. Mientras que es bastante amigable, las opciones de soporte que ofrecen están entre las mejores que hemos evaluado. El soporte gratuito es lo destacable de este software para inventario. inFlow además ofrece un conjunto de características útiles tales como administración de devoluciones, control de números de serie y la capacidad para ver el inventario por sucursal o categoría; estas características hacen que tu labor diaria de administrar el inventario sea simple. Este software para inventario es en definitiva una opción que vale la pena considerar.

2.- Inventoria

La versatilidad del software para la administración de inventario Inventoria es una razón excelente para comprar este producto. Ofrece numerosas características útiles tales como la capacidad de añadir notas y fotografías a cada artículo en tu inventario. Además, tienes la oportunidad de permitir a más usuarios acceder a tu programa de administración de inventario, lo cual incrementa la productividad y en última instancia mejorar tu resultado final.

3.- iMagic Inventory

El software iMagic Inventory definitivamente te ayudará a mantener el control de tu inventario bajo control. Con sus características de primera categoría, como la de manejar múltiples monedas y ofrecer soporte para inventario múltiple, este es un buen producto para cualquiera que esté interesado en mantener un buen registro de su inventario, así como de las bases de datos de clientes y proveedores.

4.- Inventory Power

Inventory Power es un producto que ofrece características vitales para un negocio que almacene inventario. Contar con la capacidad de crear y enviar por correo electrónico facturas casi instantáneamente es una característica importante a considerar. Este software para manejo de inventario es ideal para negocios pequeños y medianos.

5.- Inventory Tracker Plus

Inventory Tracker Plus te ayudará a organizar tu inventario mientras también te ayuda a dar seguimiento a la información de tus clientes y vendedores. Este software para inventario es una buena opción para personas que están buscando un enfoque sencillo a la administración de inventario.

6.- Inventory Organizar Deluxe

Inventory Organizer Deluxe te permite coordinar tus contactos de negocio e información de inventario. También te da la capacidad de mantener una base de datos de artículos que tienes en tu hogar. Es un buen programa para gente que está interesada en soluciones para inventario de negocio y de hogar en una sola aplicación.

7.- Small Business Inventory Control

El software de Small Business Inventory Control es un buen producto que ayudará a cualquier propietario de negocio pequeño a tomar el control de la administración de su inventario. Ya que ofrece escaneo de código de barras, te permite hacerte más eficiente a la hora de llevar tu negocio.

8.- Inventory Executive System

Al usar el programa de inventario Inventory Executive System, te ahorrarás tiempo, dándote la capacidad de hacer crecer tu negocio. Contando con la opción de configurar pedidos recurrentes aliviará tu nivel de estrés un poco ya que sabrás que esos pedidos serán procesados correctamente a tiempo. Esta es una mejor solución que usar un papel y lápiz para monitorear todas tus responsabilidades con el inventario.

9.- Stock It Easy

Stock It Easy es un producto que está dirigido a los negocios pequeños y medianos. el sistema emplea íconos que simbolizan las partes correctas para ingresar la información, la curva de aprendizaje debe ser corta y sencilla.

10.- Inventory Pro

Inventory Pro es un software para la administración de inventario que nos ayudara a la organización de los contactos e inventario en una manera más completa. Ya que esta versión tan solo permite un usuario a la vez, funcionará mejor para aquellos que tiene pequeñas empresas o para aquellos que escojan a una persona para que maneje el inventario.

Para lograr una adecuada implementación de un sistema de administración y contabilidad, especialmente para empresas o microempresa o secciones de nueva creación y también para aquella que quieran revisar sus sistemas ya existentes.

Ese trabajo radica en establecer un sistema de información que sea capaz de canalizar todas las operaciones que realiza una empresa de acuerdo con un proceso lógico y un modelo contable que nos permita obtener la máxima información

necesaria con el mínimo costo posible., es una herramienta que toda empresa pequeña y mediana deben poseer, ya que mejorarían su operatividad, cabe mencionar que antes de adquirir estos sistemas se debe realizar una análisis del mismo, con el objeto de no comprar un programa de contabilidad cualquiera, sin detenerse en analizar las peculiaridades de su empresa y actividad, causando entonces,: dificultades en la captación de datos (los papeles no se sabe donde porque no tienen regulado su proceso en la empresa), ineficiencias del programa de ordenador, (se adquieren programas o módulos que no se precisan), falta de control interno y, en definitiva obtención de una información ineficiente y muchos casos, poco ajustada a la realidad de la entidad..

Por lo tanto es importante ser consciente que no todas las empresas consultan a un profesional en la materia para así evitar problemas que pongan en riesgo la participación de ellas en el mercado.

Por todo ello, y dado que entendemos que en muchos casos la elaboración de un sistema eficiente no requiere la aplicación de grandes esfuerzos, vamos a exponer los pasos necesarios que debemos de dar a la hora de implantarlo. En primer lugar veamos los análisis previos necesarios a realizar. Serían los siguientes:

PASOS PREVIOS EN LA IMPLANTACIÓN DE UN S.I.C.

- ❖ Análisis de la empresa y de su entorno
- ❖ Análisis de las operaciones que realiza
- ❖ Análisis de la información requerida

❖ ANÁLISIS DE LA EMPRESA Y SU ENTORNO.

El primer paso a la hora de implantar un sistema es el análisis de la empresa o sistema a controlar objeto del trabajo. Para ello, tendremos en cuenta los siguientes factores que van a condicionar el sistema:

FACTORES A ANALIZAR
1) <i>Análisis de la actividad y el sector.</i>
2) <i>Análisis del tamaño y el entorno.</i>

Análisis de la organización.

1. Análisis de la actividad y el sector

El primer paso que debe darse cuando se quiere implantar un sistema informático contable es delimitar el sector de la actividad en que se puede encuadrar la empresa. En definitiva, se trata de preguntarse

¿Qué actividad va a realizar la empresa?

Este dato nos va a resultar de vital importancia a la hora de configurar nuestra base de datos contable, ya que nos situará en la actividad base que realiza la empresa, conociendo cuáles van a ser los puntos clave a seguir por el sistema y cuáles otros no tienen razón de estar por lo que pueden ser excluidos.

Además de lo ya comentado, los datos sobre la actividad o sector en el que opera, nos van a informar sobre la existencia o no de legislación propia a aplicar en el mismo, tanto mercantil como propiamente contable; si dispone o no de un adaptación sectorial del Plan General de Contabilidad o si tiene que presentar informaciones adicionales a las contempladas en el Código de Comercio, ley de Sociedades Anónimas, etc.

2. Análisis del tamaño y el entorno

Otro de los aspectos fundamentales que debemos de tener en cuenta es el relativo al tamaño de nuestra empresa. A nuestros efectos, es preciso reseñar que dicho tamaño no viene determinado únicamente por los parámetros convencionales de medición (volumen de facturación, número de trabajadores, etc.), sino por otras variables entre las que destacan:

FACTORES QUE INFLUYEN EN EL TAMAÑO DEL S.I.C.

- Número de operaciones económicas diferentes que realiza.
- Complejidad administrativa de las mismas
- Número de veces que se repiten las operaciones.
- Número de centros de actividad diferentes:
 - Número de sucursales
 - Número de actividades diferenciadas.

Desde esta óptica, consideramos que la empresa precisará un S.I.C. más desarrollado si realiza un número de operaciones muy amplio, si la complejidad administrativa de las mismas es elevada y si además, la frecuencia de repetición de la misma es muy elevada.

Es muy importante el destacar que no hemos mencionado en ningún caso el importe nominal en dólares de las operaciones económicas, ya que al sistema le cuesta prácticamente lo mismo procesar una operación de 5.000 dólares que de 500 millones. Este dato es frecuentemente olvidado por los gestores, que normalmente vinculan el tamaño del departamento administrativo al volumen de facturación de la empresa. Volúmenes grandes implican dotaciones presupuestarias importantes en el S.I.C. y viceversa, cuando la relación, como puede verse, no es directa. De hecho, muchas pequeñas empresas, dada su complejidad de operaciones, distintas actividades, gran número de transacciones, requieren un esfuerzo administrativo muy superior en términos relativos frente a grandes empresas, lo cual suele conllevar conflictos entre el “nivel productivo de la empresa” y el “nivel

administrativo”. Por tanto, es muy importante concienciar a los gestores de esta cuestión.

El otro aspecto mencionado referente al tamaño es el número de centros de actividad diferenciados que posea nuestra organización. Por centros diferenciados entendemos tanto las distintas sucursales que puede disponer la entidad, como las distintas actividades que puedan desempeñarse en una misma oficina o sucursal.

En el caso de existir un sólo centro de actividad, el problema se reduce notablemente, ya que podemos canalizar toda la información por una sola vía y el proceso contable es único. Probablemente un sólo equipo informático y un programa de contabilidad y gestión estándar pueda satisfacer todas nuestras necesidades.

El problema real se plantea cuando la entidad dispone de más de un centro de actividad. En este caso pueden darse dos situaciones:

A) Todos los centros de actividad se aglutinan en una sola ubicación. Se trataría de empresas que realizan varias actividades en un solo local. En este caso, el único problema es el estudiar la conveniencia de integrar las actividades en un solo sistema o llevarlas por separado, si bien en este último caso debe de habilitarse los procedimientos de consolidación. Hoy en día, la gran mayoría de los programas comerciales permiten llevar en el mismo distintas contabilidades de empresas o secciones por separado con la facultad de consolidar ambas en una sola entidad.

Caso diferente es el que se plantea cuando las distintas actividades se producen en más de una ubicación espacial. En este caso surge el problema de la centralización o no del sistema. Esta consiste en captar toda la información de las distintas sucursales y procesarla en único centro.

Correlativamente, la descentralización del S.I.C. en cada sucursal, (manteniendo, como es lógico, una central de datos), implica mayores costos, tanto en recursos humanos, como en equipos informáticos; técnicas de transmisión de datos por

modem o redes con clientes remotos, etc.; aunque la eficacia y seguridad del sistema es mucho mayor y la información puede ser obtenida en menor tiempo posible. Dicho sistema es aconsejable, cuando no dispensa cuando el número de transacciones y su variedad alcanzan un volumen considerable.

Por último, dentro de este apartado, puede llegar a ser de enorme valía el conocimiento de los sistemas de información de las empresas que operan en nuestro sector, especialmente las de similar tamaño y organización. En este sentido, la experiencia de otros puede ser muy interesante para nosotros de manera que se pueda detectar puntos fuertes y débiles del sistema. Lamentablemente, el acceso a dicha información no siempre es fácil, ya que no se trata de información pública.

3. Análisis de la Organización

Se debe conocer el sector donde se va a aplicar la empresa y su tamaño, el último punto de análisis de la empresa es conocer su organización interna. Aquí podemos tener dos casos:

- A) Empresas en funcionamiento con organización determinada.
- B) Empresas de nueva creación sin organización previa.

A) Empresas en funcionamiento con organización determinada.

En esta situación, se trataría de conocer:

- ¿Qué departamentos que la integran?
- ¿Qué personas los forman y que capacitación tienen?
- ¿Qué competencia tienen?
- ¿Qué contenido de cambios existe?

Estos últimos datos, el nivel de posibilidad de realizar cambios en la organización resulta de vital importancia, ya que normalmente suele ocurrir en muchas PYMES que la estructura de poder es muy fija y, por tanto, cualquier cambio resulta complicado. Esto es especialmente así cuando los puestos son ocupados por los

dueños de la empresa, que en ocasiones, no reúnen el perfil necesario para la tarea administrativa encomendada.

En estos casos, lo más importante es conocer por dentro la empresa, su organigrama su estructura. El instaurador del sistema, si realmente quiere llevarlo a cabo con éxito, debe tener en cuenta estas restricciones y no enfrentarse a ellas, ya que el mejor sistema no debería ser es el más eficaz teóricamente, sino el que es capaz de funcionar de la manera más eficiente con las restricciones existentes.

B) Empresas de nueva creación sin organización previa.

Cuando se trata de empresas que aún no están en funcionamiento, las ventajas son enormes, ya que la única restricción es la presupuestaria. En estos casos resulta imprescindible, para el diseño de la estructura óptima, realizar correctamente el análisis de operaciones propuesto en el punto siguiente, de cara a detectar cuales son los “movimientos administrativos” de cada operación y confeccionar nuestra organización en función de estos.

ANÁLISIS DE OPERACIONES.

Analizadas la empresa y su entorno, la parte fundamental y más laboriosa de cara a nuestro objetivo, es el análisis pormenorizado de todas las operaciones que realiza o va a realizar nuestra empresa. Dicho análisis consiste en:

PASOS A DAR EN EL ANÁLISIS DE OPERACIONES

- 1.- *Identificación de todas operaciones diferenciadas.*
- 2.- *Definición de cada operación*
- 3.- *Modelos contables.*
- 4.- *Normas de valoración y corte de operaciones.*
- 5.- *Departamentos que intervienen*
- 6.- *Procesos administrativos.*
- 7.- *Normativa legal aplicable.*

En primer lugar, tenemos que identificar todas y cada una de las operaciones que realiza la empresa. A estos efectos, consideramos operaciones iguales aquellas que impulsan la misma circulación económica y el mismo proceso administrativo. Por ejemplo, todas las compras de suministros se consideran como una sola, así como todos los pagos de cuotas de préstamos, etc.

De esta manera, se elabora un índice de operaciones a realizar. A continuación, se desarrolla el análisis de cada una, confeccionando una ficha por operación que comienza con la definición de la misma. Esta definición contendrá los sujetos que intervienen en la misma y la circulación económica que genera.

A partir de esta, se confecciona el modelo contable de la operación que reflejará las posibles variantes de la misma y sus asientos correspondientes. A este modelo, se le añaden las normas de valoración correspondientes a cada una de las variables que intervienen y se expone el corte de operaciones, concretando en que momento debe ser contabilizada dicha operación.

Por otra parte, debemos identificar qué departamentos de nuestra empresa van intervenir en la operación así como cuál es el proceso administrativo de la misma. Este análisis consiste en exponer cómo se desarrolla secuencialmente la operación, qué documentos intervienen, por qué departamentos pasan, quién la autoriza y dónde se archiva. En el caso de que la empresa sea de nueva creación, este proceso deberá ser objeto de análisis para su diseño, adecuándolo a la realidad de los recursos disponibles.

ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN QUE SE DESEA OBTENER.

Como paso final previo a la implantación de un Sistema Informativo Contable, se precisa conocer qué información de salida es la que quiere obtener del Sistema, es decir, cuál es el producto final a obtener; ya que en función de lo que queramos obtener así deberá ser el sistema. Varios directivos, responden ante esta pregunta, que les gustaría obtener **toda** la información posible.

Este tipo de contestaciones no pueden ser admitidas ya que existe una relación directa entre información y costo de la misma y tendremos que adecuar una variable a la otra. Otra postura bastante frecuente es no tener claro cuál es la información que se requiere, solicitando, en primera instancia un determinado volumen y una vez montado el sistema para atender dichas necesidades, querer ampliar las necesidades de información. Hay que proponer que aunque cada día los sistemas son más maleables, puede llegar un momento, en el sistema no pueda crecer más y tenga que rediseñarse de nuevo.

DISEÑO E IMPLANTACIÓN DEL SISTEMA.

Realizado el análisis previo, y disponiendo de todos los datos previos, podemos ya realizar el diseño del sistema que, en entre otros podría tener los siguientes pasos:

PASOS PARA DISEÑAR E IMPLANTAR EL S.I.C.

- 1.- Diseño del Plan de Cuentas.
- 2.- Fijación de los procesos administrativos.
- 3.- Elección del Equipo informático.
- 4.- Implantación y control del sistema

Diseño del Modelo Contable.

El diseño del modelo contable adaptado a la entidad objeto de estudio ha sido siempre en lo que más han puesto énfasis los contables cuando se plantean el implantar un S.I.C. No obstante hay que destacar, que únicamente después de haber analizado todas las operaciones a realizar por la empresa y conocidas las necesidades de información de la misma, podemos establecer con el suficiente rigor el modelo necesario y justo. Dicho modelo se traducirá en un plan de cuentas a medida. En este apartado, se pueden **cometer dos errores**: realizar un plan demasiado desagregado, con excesivas cuentas que no dan la información necesaria y que están entorpeciendo el trabajo, obligando a agregaciones adicionales y también puede darse el caso de realizar un plan demasiado agregado

que no facilita la información necesaria, en cuyo caso, el problema es más grave, ya que habría que volver a diseñar el sistema.

Llegados a este punto tenemos que recordar que un buen S.I.C. no es el que facilita la máxima información posible sino el que suministra toda la información requerida por la dirección, con gran eficacia y al mínimo costo.

1. Fijación de los procesos administrativos.

Adicionalmente al diseño del plan de cuentas, tenemos que definir claramente cuál va a ser nuestra estructura administrativa. Para este punto contamos, en el caso de empresas ya creadas, con el sistema existente, que habrá sido analizado tanto en el capítulo de análisis de la organización como en el estudio de operaciones, donde hemos conocido los circuitos administrativos de cada una de ellas. Por tanto, aquí se trataría de evaluar si dichos procesos son eficientes y su control interno ejercido por los mismos es aceptable, teniendo siempre en cuenta las restricciones presupuestarias de nuestra entidad.

En el caso de empresas de nueva creación será el momento de crear el sistema, para el que ya se dispone de información suficiente para saber que departamentos deben crearse, que funciones deben tener, que sistema de archivo, etc.

3. Elección del Equipo Informático

Este debe ser el último punto de elección del sistema, ya que una mala elección del equipo condiciona todo lo anteriormente realizado. Dicha elección debe ser competencia única del implantador del sistema. (En algunas pequeñas empresas, el empresario adquiere un equipo con un programa que le aconsejan sin tener en cuenta sus propias necesidades y después contrata al que le va a montar el sistema).

En definitiva, hay que realizar una doble elección: por un lado tendremos que optar por el tipo de ordenador que necesitamos. Ello dependerá básicamente del tamaño de nuestra organización, si existen o no sucursales, etc. Hoy en día, no obstante, en

el caso de una PYME, se puede *comenzar con un* ordenador compatible de altas prestaciones y bajo costo comparativo.

La ventaja de estos equipos es que existe una amplia gama de programas disponibles y tienen la opción, si llega el caso, de poder actuar como servidor de una red, con lo que el sistema puede crecer, sin modificaciones. Se puede continuar con la implantación de una red

La segunda opción es la relativa al software o aplicaciones informáticas necesarias. Sin interrumpir demasiado en el tema, deberemos escoger por conseguir, con carácter general, un programa lo más estándar posible dentro de que cubra nuestras necesidades. Los estudios a medida en contabilidad, dada el carácter abierto de los nuevos programas, van careciendo de interés, salvo que nuestras operaciones sean demasiado específicas.

En cualquier caso habrá que resolver también si vamos a requerir modulo específicos para controlar decretadas parcelas de nuestra actividad, tales como control de inventarios, usuarios, nominas, facturación, etc., ya que lo ideal será que todos estén integrados en el sistema; examinando una aplicación que disponga de los mismos. Toda esta investigación la obtendremos de los datos proveídos por el análisis del sector de actividad, el tamaño de la empresa y de las operaciones que realiza.

Implantación y control del sistema.

Una vez constituido todo el Sistema Informativo Contable, sólo nos queda implantarlo. Sobre este tema, hay que comentar que todo cambio en la empresa y principalmente si se trata de aspectos administrativos, suele incitar un rechazo entre los miembros del departamento principalmente si se implantan nuevos equipos y exposiciones informáticos. Por tanto, la transición de uno a otro modelo debe ejecutar del modo más didáctico posible para con las personas que en él van a involucrarse.

En algunas compañías se elige el almacenamiento transitoriamente, recapitulación del antiguo sistema, como contabilizar en el vínculo nuevo y el viejo, aunque esto duplicara esfuerzos, pero va dando confianza en las nuevas técnicas. Así mismo, para que la creación sea un éxito, las tareas y ordenamientos deben estar adecuadamente explícitas siendo incluso muy conveniente elaborar el manual de funciones, ya que en caso de duda, la preferencia del trabajador será la de retornar al antiguo sistema. En el asunto de las empresas de nueva creación este problema no se da, aunque se deberá de tener un mayor seguimiento ya que posiblemente no hayamos podido llegar a la gran mayoría de las instrucciones que se iban a realizar, por lo que el método requerirá efectuar modificaciones. Por finalizar, y en cualquiera de las situaciones, es importante realizar un seguimiento muy cercano del sistema, para introducir mejoras en el mismo, y corregir deficiencias. Dicho seguimiento y control consistirá en:

SEGUIMIENTO Y CONTROL DEL S.I.C.

- 1.- Analizar si se realiza correctamente la captación de datos*
- 2.- Estudiar si se realizan operaciones no contempladas.*
- 3.- Evaluar el proceso administrativo y su archivo.*
- 4.- Comprobar si el sistema nos suministra la información requerida*
- 5.- Comprobar que la información se obtiene en el tiempo fijado.*

LOS INVENTARIOS EN LA EMPRESA

Es el conjunto de recursos propiedad de una compañía que han sido adquiridos con el ánimo de retornar a vender, en el mismo estado en que fueron adquiridos, o para ser transformados, en otro tipo de bienes y vendidos como tales:

Los principales tipos de Inventario son:

- De Productos o Existencias para el Negocio
- De Materias Primas
- De Productos en Proceso
- De Productos Terminados
- De Materiales y Suministros de Fábrica.

A continuación una pequeña explicación de cada uno de ellos:

- **Inventarios de mercancías en existencia:** Precio de los bienes obtenidos a cualquier título para la venta y que no serán sometidos a ningún proceso de transformación.
- **Inventarios de materia prima y suministros:** Representan el precio de la materia prima y suministros adquiridos para su transformación, explotación, construcción, o producción.
- **Inventarios de productos en proceso:** Representan el valor de los productos semi-elaborados, que requieren procesos de transformación, explotación, construcción o adición, para que se conviertan en bienes o mercancías terminadas y disponibles para la venta.
- **Inventarios de mercancías en existencia:** Valor de los bienes adquiridos a cualquier título para la venta y que no serán sometidos a ningún proceso de transformación.
- **Inventarios obsoletos y vencidos:** Cuenta que representa el valor de los inventarios que a causa de explotación a factores naturales y de tiempo, avances tecnológicos y otros han quedado obsoletos y vencidos. Para su consumo o utilización porque se encuentran en un proceso de trámite, transporte, legalización o entrega por parte de los proveedores o personas responsables
- **Inventario inicial:** Son las existencias que tiene una empresa en el momento de comenzar su ejercicio económico. Este va ubicado en el Costo de Venta en el Estado de Pérdidas y Ganancias.
- **Inventario final:** Es el inventario físico que se toma al final del Ejercicio Económico (al costo), entrara a formar parte del Activo en el Balance General y también irá disminuyendo al Costo de Venta en el Estado de Ganancias y Pérdidas.

VALUACIÓN O VALORACIÓN DEL INVENTARIO:

Costo Real: El precio del artículo según factura, más todos los gastos incurridos en él, hasta estar disponible para la venta.

Costo de Reposición: Es el costo real neto, según factura de la mercancía, más los precio de transporte, gastos de manejo y todos los demás gastos que sean aplicables a las productos a base de lo que estos elementos adicionales constarían en la actualidad.

Costo o Mercado: Es una combinación del costo y del precio de mercado se escoge el que sea más bajo de los dos y tiene la ventaja importante de ser una base conservadora

Precio de venta: Es el precio de la mercadería, por el cual son vendidos.

MÉTODOS PARA VALUAR O VALORAR EL INVENTARIO

- Primeras en Entrar, Primeras en Salir (P.E.P.S.)
- Ultimas en Entrar, Primeras en Salir (U.E.P.S.)
- Promedio Ponderado
- Promedio Simple o Aritmético
- Promedio Móvil
- Identificación Específica

2.2.- MARCO LEGAL.

En vista que el estudio de este trabajo está dirigido a las microempresas, por ello, este punto está compuesto por información legal sobre el marco normativo al cual deben estar sujetas estas microempresas.

“RÉGIMEN LEGAL PARA LA MICROEMPRESA”

NORMAS GENERALES

Art. 1.- LA MICROEMPRESA.- Es el conjunto organizado de recursos humanos, materiales, tecnológicos y financieros, destinados a desarrollar actividades de producción, comercio o servicio, con la finalidad de obtener beneficios económicos y personales. Su capital máximo es de US\$30 000 y el número de trabajadores no supera los 10, incluyendo el dueño.

Art. 2.- DE LA INSCRIPCIÓN.- La microempresa será legalmente inscrita en la Unidad de Microempresas del Ministerio de Comercio Exterior. Para el efecto es necesario un Estatuto constitutivo de la microempresa, con reconocimiento de firma y rúbrica ante un Juez de lo Civil o Notario Público.

Art. 3.- EMPRESA CIVIL.- El efecto de la inscripción es el de reconocer a la microempresa como una empresa civil dirigida por una persona natural que tenga derecho a acceder a los beneficios de esta ley.

Art. 4.- REPRESENTACIÓN LEGAL.- El dueño de la microempresa será el representante legal de la microempresa en el caso de ser unipersonal. Si hubiese más de dos personas que la componen, será el que de común acuerdo designen en el Estatuto.

Art. 5.- DE LA RESPONSABILIDAD.- El Representante Legal de la actividad micro empresarial será responsable ante terceros, hasta el monto que hubiere declarado como capital de trabajo la microempresa. Los socios serán responsables hasta el monto de sus aportes.

DE LOS OBJETIVOS

Art. 6.- OBJETIVO DE LA LEY.- La presente ley tiene por objeto fomentar y desarrollar la actividad micro empresarial, para garantizar una mayor productividad, una ampliación de plazas de trabajo y el mejoramiento de las condiciones de vida. Además establece controles del microcrédito.

Art. 7.- POLÍTICAS DE DESARROLLO MICROEMPRESARIAL.- Para alcanzar los objetivos señalados, esta ley establece las siguientes políticas para el desarrollo micro empresarial:

- a) Crear el Sistema Nacional de Capacitación para niños, jóvenes y adultos en el área de emprendimientos micro empresariales, para impartir conocimientos de gestión empresarial, técnico productivo, financiero y tecnológico, en las instituciones educativas de primero y segundo nivel;

- b)** Controlar las operaciones de microcrédito en sus tasas de interés y servicios;
- c)** Crear el Centro de Transferencia Tecnológico para la microempresa, para que mejore la calidad del producto y sea competitivo con la producción extranjera;
- d)** Establecer un Centro para la Calificación de la Calidad de los productos micro empresariales, mediante la utilización de las normas ISO;
- e)** Instalar los Centro de Acopio Provinciales y Regionales para desarrollar la comercialización de los productos micro empresariales del campo y la ciudad.

DE LOS INCENTIVOS A LA MICROEMPRESA

Art. 8.- INCENTIVOS TEMPORALES.- Las actividades micro empresariales registradas debidamente en la Unidad de Microempresas del Ministerio de Comercio Exterior, tendrán derecho a los siguientes incentivos durante los próximos cinco años, a partir de la vigencia de la presente ley:

- a. Subsidiar en el 50% del valor de la capacitación micro empresarial, entregada por ONG especializadas y calificadas;
- b. Reducir el 20% en el pago de la tasa que cobra el Municipio por la patente;
- c. Promover y asignar recursos crediticios a tasas de interés que no sobrepasen la máxima convencional, que establece el Banco Central del Ecuador;
- d. Conceder a través del Ministerio de Comercio Exterior, una vez al año el 25% de financiamiento, para los empresarios de microempresas que participen en las ferias exposiciones internacionales de sus productos.

DE LA LIQUIDACIÓN

Art. 9.- LIQUIDACIÓN VOLUNTARIA.- El representante legal puede liquidar voluntariamente la Microempresa, en cualquier tiempo, para lo cual acudirá a la Dirección de Microempresas del Ministerio de Comercio Exterior, con una solicitud por escrito y debidamente legalizada ante un Juez de lo Civil. Bajo el costo del solicitante publicará por la prensa un extracto de la liquidación.

Art. 10.- PLAZO PARA LA LIQUIDACIÓN.- En el plazo de treinta días, la Dirección de Microempresas del Ministerio podrá declarar formalmente la liquidación, siempre y cuando no hubiere reclamos o demandas de los socios o terceros perjudicados por la liquidación.

Art. 11.- LIQUIDACIÓN FORZOSA.- La Dirección de Microempresas liquidará forzosamente la microempresa en los siguientes casos:

- a) Por el cumplimiento del plazo de duración;
- b) Por la conclusión de la actividad para la que fue creada;
- c) Por haber sido declarado insolvente judicialmente el representante legal;
- d) Por no renovar durante tres años seguidos su registro en la Unidad de Microempresas.

DE LA ORGANIZACIÓN MICROEMPRESARIAL

Art. 12.- ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL.- El sector micro empresarial tendrá la siguiente estructura organizacional:

- a) La Federación de Cámaras de la Microempresa;
- b) Las Cámaras Provinciales de la Microempresa;
- c) Las Cámaras Cantonales de la Microempresa

Art. 13.- LA FEDERACIÓN DE CÁMARAS DE LA MICROEMPRESA.- Es el organismo máximo del sector micro empresarial y está compuesto por al menos 4 Cámaras Provinciales de la Microempresa, que representen a las principales provincias del país.

Art. 14.- LAS CÁMARAS PROVINCIALES DE LA MICROEMPRESA.- Los empresarios de la microempresa que hayan registrado debidamente su microempresa en la Unidad de Microempresas y que tengan la calidad de representantes legales, pueden asociarse y organizar la Cámara Provincial con al menos 200 socios en las provincias de Pichincha y Guayas y 100 en las otras provincias del país.

Art. 15.- LAS CÁMARAS CANTONALES DE LA MICROEMPRESA.- Con la participación de al menos 50 empresarios de la microempresa debidamente registrados en la Unidad de Microempresas, pueden asociarse y crear la Cámara Cantonal de la Microempresa.

DEL MICROCRÉDITO

Art. 16.- MICROCRÉDITO.- Es el préstamo que una institución del sistema financiero formal e informal concede a un empresario de una microempresa, que no está regido por la ley del sistema financiero y sujeto a las siguientes reglas:

- a) El monto del crédito no superará los US\$ 5.000,00
- b) Haber recibido previamente capacitación en gestión empresarial;
- c) Destinar el crédito a producción, extracción, fabricación, comercio o servicio;
- d) Presentar el RUC;
- e) Estar registrada en el Ministerio de Comercio Exterior

Art. 17.- TASAS DE INTERÉS.- No lograrán ser superiores a la tasa máxima convencional, incluido los costos u honorarios del Crédito;

Art. 18.- SERVICIOS DE CAPACITACIÓN Y OTROS.- Los servicios de capacitación en gestión empresarial tendrán un costo extra de no más del 5% del monto total del crédito y no estará incluido en la tasa de interés. Estos servicios serán entregados por instituciones previamente calificadas y en ningún caso por las propias instituciones financieras. Otros servicios, como seguros médicos o de vida, no serán obligatorios.

Los servicios jurídicos para la suscripción de documentos, serán cubiertos por las propias instituciones y no tendrán costo para el cliente. Los costos de cobranza por mora no podrán superar el 1% del valor de la cuota y luego de transcurridos 5 días a partir de la fecha de pago. Todo exceso en estos cobros será considerado usura, de conformidad al código penal.

DE LOS ORGANISMOS DE CONTROL

Art. 19.- LA SECRETARIA EJECUTIVA DE LA MICROEMPRESA.- Mediante la presente ley se conforma la Secretaría Ejecutiva de la Microempresa, ente autónomo que se rige por su propio Reglamento. Está compuesto por un representante de la Dirección de Microempresas del Ministerio de Comercio Exterior, un Representante de la Federación de Cámaras de la Microempresa, un Representante de las ONGs que entreguen servicios de capacitación a la Microempresa; y, un Representante de las Universidades e Institutos de Educación Superior que tengan Programas de estudio Micro empresariales.

Art. 20.- FUNCIÓN DE LA SECRETARIA EJECUTIVA DE LA MICROEMPRESA.- La principal función de la Secretaría Ejecutiva de la Microempresa es el control de la correcta aplicación de la ley y su reglamento.

Art. 21.- LA INTENDENCIA DE MICROCRÉDITO.- Para los efectos del control del microcrédito, se crea la Intendencia de Microcrédito, dependiente de la Superintendencia de Bancos.

Art. 22.- LA TRIBUNA DEL CONSUMIDOR FINANCIERO.- La sociedad civil tendrá derecho a constituir la Tribuna del consumidor Financiero, que tenga como principal función controlar las tasas de interés que conceda el sistema financiero formal e informal, y a presentar demandas contra las infracciones legales.

Aspectos legales de la microempresa

- Obligatoriedad de llevar contabilidad
- Obtención de Registro Único de Contribuyentes (RUC)
- Obtención de patentes municipales

- Declaraciones mensuales de impuestos
- Obligatoriedad de realizar retenciones en la fuente
- Presentación de estados financieros
- Cumplimiento de aportaciones a la seguridad social
- Cumplimiento de obligaciones laborales
- Cumplimiento de permisos sanitarios, cuando aplica
- Permisos especiales de funcionamiento

REQUISITOS PARA EL FUNCIONAMIENTO DE UNA MICROEMPRESA.

1. REGISTRO ÚNICO DE CONTRIBUYENTES

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

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



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

Los requisitos para inscribir una microempresa son la cédula de identidad y llenar el formulario. Para las empresas se requiere la escritura de constitución de la compañía, copia de la cédula del representante legal y llenar el formulario

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

- 1) cambiado de actividad económica;
- 2) cambiado de domicilio;
- 3) cesado su actividad; y,
- 4) aumentado o disminuido el capital.

2. PATENTE MUNICIPAL

“Es un comprobante de pago emitido por la Administración zonal correspondiente por la cancelación anual del impuesto de patente municipales se grava a toda persona natural o jurídica que ejerza una actividad comercial o industrial.

TIEMPO

De inmediato despacho a través de la ventanilla de recaudación.

3. PERMISO SANITARIO DE FUNCIONAMIENTO

“Es un documento emitido por la administración Zonal correspondiente que autoriza el funcionamiento de los siguientes establecimientos o actividades comerciales sujetos al control sanitario por delegación del Ministerio de Salud: mercados, supermercados, micro mercados, tiendas de abarrotes y locales de abastos, consignación de víveres y frutas, vendedores ambulantes y estacionarios, bares-restaurantes, boñite (grill) restaurante, cafeterías, heladerías, fuente de soda, soda-bar, picantería, fondas, comedores populares y cantinas, escenarios permanentes de espectáculos, plazas de toros, salas de cine, casinos, salones de billar, salones de juegos electrónicos, clubes deportivos privados, estudios y coliseos, peluquería y salones de belleza.

Recomendación del cuerpo de bomberos

Con el pago de una parte de la patente (10%) se cubre el servicio que da el cuerpo de bomberos a todos los locales que desarrollan actividades económicas, mediante el cual recomiendan la instalación de equipos contra incendios o las seguridades que debe tener para evitar los mismos. El cumplimiento de estas recomendaciones le da derecho al dueño del negocio a reclamar el seguro contra incendio, que es cancelado con todos los pagos de las planillas de energía eléctrica, en caso de que ocurra el flagelo.

Requisitos para obtener el Certificado de funcionamiento del Cuerpo de Bomberos

1. Establecer la ubicación de mi negocio

2. El local deberá contar con una puerta de escape y extinguidor como medidas preventivas y legales
3. Luego deberá ser inspeccionado por el inspector delegado del cuerpo de bomberos
4. El delegado procede a hacer la entrega del certificado de funcionamiento que tiene un valor aproximado de \$17,00 dependiendo de la ubicación y el tipo de negocio

4. REGISTRO SANITARIO



Es obligatorio obtener el Registro Sanitario cuando se elaboran productos alimenticios procesados. Es decir, hay una gran diferencia con el Permiso Sanitario, que sirve para el funcionamiento del local que expende alimentos.

2.3.- MARCO CONCEPTUAL.

Administración: La administración se puede definir como el proceso de diseñar y mantener un ambiente en el que las personas trabajando en grupo alcance con eficiencia metas seleccionadas.

Competitividad: es la capacidad que tiene una empresa o país de obtener rentabilidad en el mercado en relación a sus competidores.

Control y Mejoramiento Continuo: Esta etapa que es la última, puede constituirse en la primera, ya que de su exitoso avance van surgiendo información y nuevos conocimientos empresariales que se encausan hacia nuevos planes y objetivos.

Costo unitario o promedio: Surge de dividir el costo total por un número de unidades.

Costos corrientes: aquellos en que se incurre durante el ciclo de producción al cual se asignan.

Costos diferidos: erogaciones que se efectúan en forma diferida (ej.: seguros, alquileres, depreciaciones, etc.).

Costos directos: aquellos cuya incidencia monetaria en un producto o en una orden de trabajo puede establecerse con precisión (materia prima, jornales, etc.)

Costos indirectos: aquellos que no pueden asignarse con precisión; por lo tanto se necesita una base de prorrateo (seguros, lubricantes).

Costos variables: el total cambio en relación a los cambios en un factor de costos.

Costos: representan una porción del precio de adquisición de artículos, propiedades o servicios, que ha sido diferida o que todavía no se ha aplicado a la realización de ingresos.

Culturización Corporativa: Es la etapa de compartir, directivos y trabajadores, la misión, visión y objetivos generales de la empresa.

Desperdicio o merma: Es la pérdida de Mercadería luego de un proceso. No tiene ningún valor contable o económico.

Dirección: Es la etapa de orientación del personal y los recursos productivos hacia la marcha óptima, comprendiendo el liderazgo de los directivos, la delegación para la coordinación del trabajo, la motivación del personal, la comunicación organizacional, la creatividad y la mentalidad innovadora de los equipos de trabajo.

Gastos: son costos que se han aplicado contra el ingreso de un período determinado.

Gasto de Administración: Se originan en el área administrativa, relacionados con la dirección y manejo de las operaciones generales de la empresa: sueldos y prestaciones del director general, del personal de tesorería, de contabilidad, etcétera.

Gastos Financieros: Se originan por la obtención de recursos monetarios o crediticios ajenos.

Gasto de Distribución: Corresponden al área que se encarga de llevar los productos terminados desde la empresa hasta el consumidor: sueldos y prestaciones de los empleados del departamento de ventas, comisiones a vendedores, publicidad, etcétera.

Organización: Es la etapa donde se divide el trabajo por áreas o departamentos de una manera clara y también dinámica, y asignando el personal a cada uno de ellos, especificándoles los requisitos para cada cargo, las funciones que deben cumplir, sus responsabilidades y asignaciones salariales, para dirigir los esfuerzos hacia los objetivos, así como sus responsabilidades.

Pérdidas: reducciones en la participación de la empresa por las que no se ha recibido ningún valor compensatorio, sin incluir los retiros de capital.

2.4.- HIPÓTESIS Y VARIABLES

2.4.1.- Hipótesis General.

La aplicación de procesos contables induce al fortalecimiento en el control de inventarios de mercadería.

2.4.2.- Hipótesis Particulares.

- El contar con personas capacitado incide en la productividad de las microempresas situadas en el casco comercial del Cantón Milagro.

- La aplicación de un sistema logístico moderno en tecnología optimizará las actividades comerciales de las pequeñas empresas.
- La inexistencia de un manual de funciones influirá en el desarrollo microempresarial
- El llevar un control manual de los inventarios incurre en la deficiente atención al cliente
- El aplicar un adecuado control interno en el manejo de los inventarios incide en los rendimientos financieros de una organización.
- Los programas de capacitación al talento humano influyen en su rendimiento laboral.

2.4.3.- Declaraciones de variables.

Hipótesis general

- **Variable independiente:** Logística
- **Variable dependiente:** Control de inventarios.

Hipótesis Particulares.

- **Variable independiente:** Personas capacitado.
- **Variable dependiente:** Productividad.

Hipótesis Particulares.

- **Variable independiente:** Sistema logístico.
- **Variable dependiente:** Actividades comerciales.

Hipótesis Particulares.

- **Variable independiente:** Manual de funciones.
- **Variable dependiente:** Desarrollo microempresarial.

Hipótesis Particulares.

- **Variable independiente:** Control, manual.
- **Variable dependiente:** Deficiente atención.

Hipótesis Particulares.

- **Variable independiente:** Control interno
- **Variable dependiente:** Rendimientos financieros.

Hipótesis Particulares.

- **Variable independiente:** Programas de capacitación.
- **Variable dependiente:** Rendimiento laboral.

2.4.4. Operacionalización de las Variables.

Cuadro 1

VARIABLE	DEFINICIÓN	INDICADORES
Sistema Logístico	Identificar la dimensión del problema es una tarea inicial y clave para luego implementar un sistema efectivo a un costo operativo adecuado utilizando plena y sistemáticamente, los principios y herramientas brindados por la logística.	<ul style="list-style-type: none"> . Identificar la capacidad de la microempresa. . Sistemas informáticos. . Capacitar para el manejo del sistema.
Incremento de ingresos	Mantener un buen control interno en las actividades comerciales de la microempresa, optimizando los costos, para obtener buenos rendimientos económicos.	<ul style="list-style-type: none"> . Optimizar costos. . Control de inventarios. . Personal capacitado. . Sistemas sofisticados.
Personal Capacitado	Personas que cumplan con los requisitos acorde a los requerimientos del perfil del cargo, para que puedan desempeñarse correctamente.	<ul style="list-style-type: none"> . Evaluaciones de desempeño. . Capacitaciones.
Productividad	Es la optimización de las actividades administrativas, operativas y financieras de una empresa, con la finalidad de lograr una ansiada rentabilidad que proporcione la permanencia de una entidad en el mercado.	<ul style="list-style-type: none"> . Rapidez y eficiencia en los procedimientos operativos.
Actividades comerciales	Las actividades comerciales se suscitan por la compra o venta de un producto o servicio.	<ul style="list-style-type: none"> . Producto/servicio de calidad.
Desarrollo microempresarial	Es la forma de optimizar las actividades administrativas y operativas a través de sistemas informáticos, con el fin de cumplir con los propósitos trazados.	<ul style="list-style-type: none"> . Identificación de los problemas. . Manuales de funciones. . Evaluaciones de desempeño.
Deficiente atención	La deficiente atención al cliente se da por diferentes indicadores como sistemas desactualizados, personal poco capacitado, poco capital etc.	<ul style="list-style-type: none"> . Implementación de sistemas informáticos sofisticados. . Talento humano calificado
Rendimientos financieros	Los rendimientos financieros son los resultados de un movimiento económico independientemente de la actividad comercial que se ejerza.	<ul style="list-style-type: none"> . Estado de pérdidas y ganancias. . Balance general . Flujo de caja. . Indicadores financieros.
Rendimiento laboral	El rendimiento laboral se mide a través del desarrollo óptimo del trabajo realizado por parte de recurso humano de una empresa.	<ul style="list-style-type: none"> . Motivaciones. . Capacitaciones.

CAPITULO III

MARCO METODOLÓGICO

3.1. TIPO Y DISEÑO DE INVESTIGACIÓN

El diseño de la investigación es el método más factible para comprender el estudio de la problemática planteada, su desarrollo y culminación. El trabajo se realizará a través del método analítico – descriptivo, pues este permitirá el análisis de las causas y consecuencias, además de las variables que intervienen en el proyecto; es descriptivo puesto que intervienen procesos importantes de los cuales se busca la máxima optimización para lograr los objetivos planteados, información que servirá para fundamentar el marco teórico y posteriormente determinar los componentes que forman parte de este trabajo.

El proyecto es factible porque se ha logrado establecer información que nos permite concluir que realmente las microempresas presentan falencias en el manejo de control de inventario, viéndolo como un punto a favor para obtener buenos resultados en la implementación de un sistema de logística que permita contribuir con beneficios del sector microempresarial.

Tipo de investigación

El tipo de la Investigación se lo establecerá a través de algunas características tomando en cuenta los siguientes elementos.

Según **su lugar**, esta investigación será de **campo** y **bibliográfica** ya que se tendrá que recoger datos y observar el problema dentro de los parámetros establecidos.

Por **su objetivo** será **aplicable** ya que buscamos la solución del problema costo-beneficio que se presenta para implementar un sistema de de logística y así mejorar el control de inventario de estas pequeña empresas.

Y según **su naturaleza** será de **acción** ya que la aplicación de este proyecto podrá llevarse a cabo de manera inmediata pudiendo ser valorado el avance en todo momento del mismo.

3.2. Población y Muestra

3.2.1 Características de la población.

Nuestra población será tomada de datos obtenidos de la encuesta realizada por la universidad Estatal de Milagro.

3.2.2 Delimitación de la población.

La población está conformada por 1809 microempresarios situados en el Cantón Milagro, cabe mencionar que la población es finita.

3.2.3 Tipo de la muestra

La muestra es de tipo probabilística, ya que fue determinada a través de la elección del grupo objetivo, a este conjunto, se le realizará una encuesta sobre la problemática planteada para obtener información relevante que ayudara optimizar el control de inventario de estas pequeñas empresas

3.2.4 Tamaño de la muestra.

La muestra, constituye una parte o subconjunto de la población que representa el número de personas de quienes vamos a obtener información relevante para el éxito de la propuesta. Siendo su cálculo de la siguiente manera.

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

$$n = \frac{1809 (0,5) (0,5)}{\frac{(1809 - 1) 0,05^2}{1,96} (0,5) (0,5)}$$

$$n = \frac{1809 (0,25)}{\frac{1808 0,0025}{3,84} 0,25}$$

$$n = \frac{452,25}{\frac{4,52}{3,84} + 0,25}$$

$$n = \frac{452,25}{1,17708333 + 0,25}$$

$$n = \frac{452,25}{1,4270833}$$

$$n = 317$$

Muestra:

Para obtener la muestra hemos aplicado la siguiente fórmula estadística, con un valor constante del 25% y un error admisible del 5%:

3.2.5 Proceso de selección.

De acuerdo al proceso de selección, aplicaremos nuestro instrumento de clase probabilística la muestra de sujetos voluntarios.

3.4. Los métodos y las técnicas.

En la realización del presente proyecto, se aplicarán los siguientes métodos:

Métodos teóricos o procedimientos lógicos

Método Científico:

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

Inductivo: Este se empleará para conocer las opiniones de los comerciantes, empezando con informaciones específicas para luego emitir opiniones razonables.

Método Deductivo: Aquí vamos analizar las causas por las cuales existen falencias en el control de inventario.

Método Estadístico: A través de este método se procederá a recopilar la información, a tabularla y posteriormente se realizara un análisis con respecto a las respuestas de los encuestados.

Métodos empíricos complementarios o técnicas de investigación

El procedimiento de nuestra investigación lo vamos a realizar por medio de una encuesta destinada los microempresarios afiliados a la cámara de comercio del Cantón Milagro, determinando sus puntos de vista, sus necesidades, expectativas y exigencias.

3.4 Propuesta de procesamiento estadístico de la información.

El procesamiento estadístico de la información se la realizara a través de la recolección de datos obtenidos de la encuesta, los mismos que serán tabulados para en lo posterior graficar porcentualmente las respuestas que dieran los encuestados en el proceso de en cuestación.

CAPITULO IV

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS

4.1 ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL

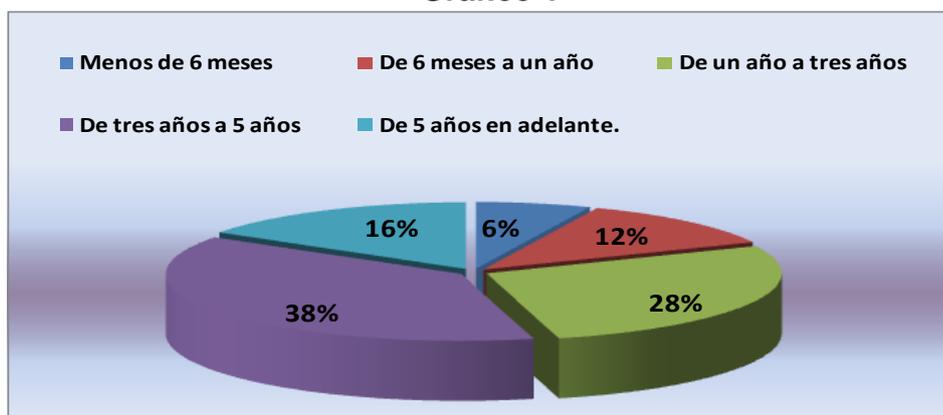
Se realizara una encuesta a los microempresarios del cantón Milagro.

1.- ¿Cuántos años lleva laborando en este sector comercial?

Cuadro 2

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA RELATIVA	FRECUENCIA ABSOLUTA
Menos de 6 meses	20	6%
De 6 meses a un año	38	12%
De un año a tres años	88	28%
De tres años a 5 años	121	38%
De 5 años en adelante.	50	16%
TOTAL	317	100%

Gráfico 1



Fuente: La encuesta
Elaborado por: Narcisa y Jazmín

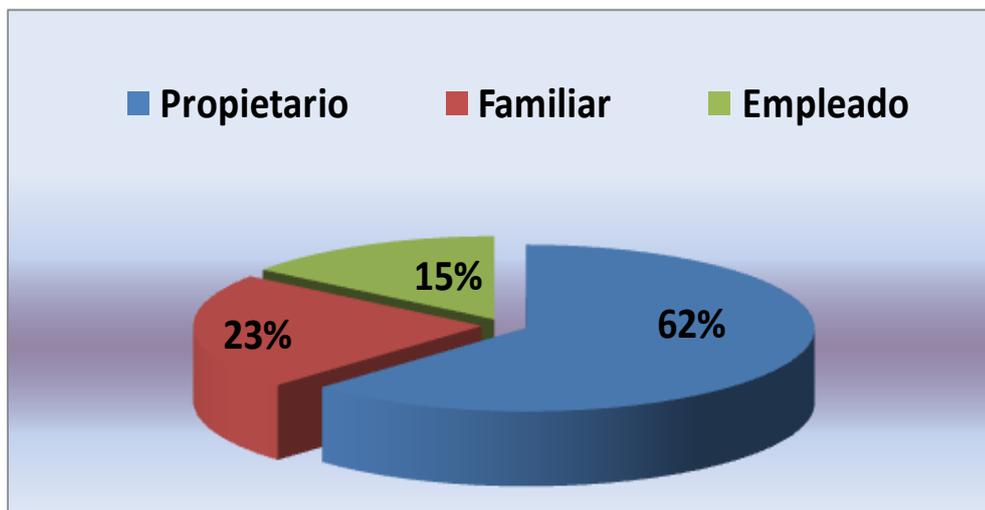
Interpretación.- Los microempresarios en su gran mayoría llevan laborando desde hace cinco años, mientras que un 16% se mantiene mucho más tiempo. Esta información demuestra que el sector microempresarial está en pleno desarrollo.

2.- ¿Quién es la persona encargada de administrar la empresa?

Cuadro 3

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA RELATIVA	FRECUENCIA ABSOLUTA
Propietario	198	62%
Familiar	72	23%
Empleado	47	15%
TOTAL	317	100%

Gráfico 2



Fuente: La encuesta
Elaborado por: Narcisa y Jazmín

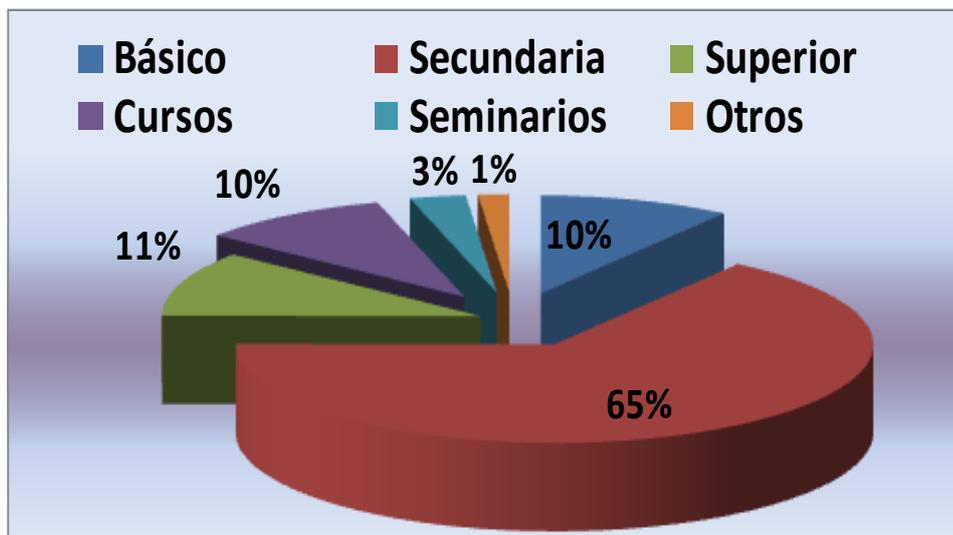
Interpretación.- Como se observa en el gráfico son los propietarios de las microempresas que administran su propio negocio, también lo hace un familiar del propietario (23%) mientras que otros están a cargo de algún trabajador (15%). Estas tres personas citadas en el cuadro son las responsables de mantener una adecuada administración, por ello, es muy importante que estén bien preparados para lograr las metas propuestas.

3.- ¿Qué nivel de estudio tiene la persona que administra el empresa?

Cuadro 4

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA RELATIVA	FRECUENCIA ABSOLUTA
Básico	31	10%
Secundaria	207	65%
Superior	34	11%
Cursos	31	10%
Seminarios	9	3%
Otros	5	2%
TOTAL	317	100%

Gráfico 3



Fuente: La encuesta
Elaborado por: Narcisa y Jazmín

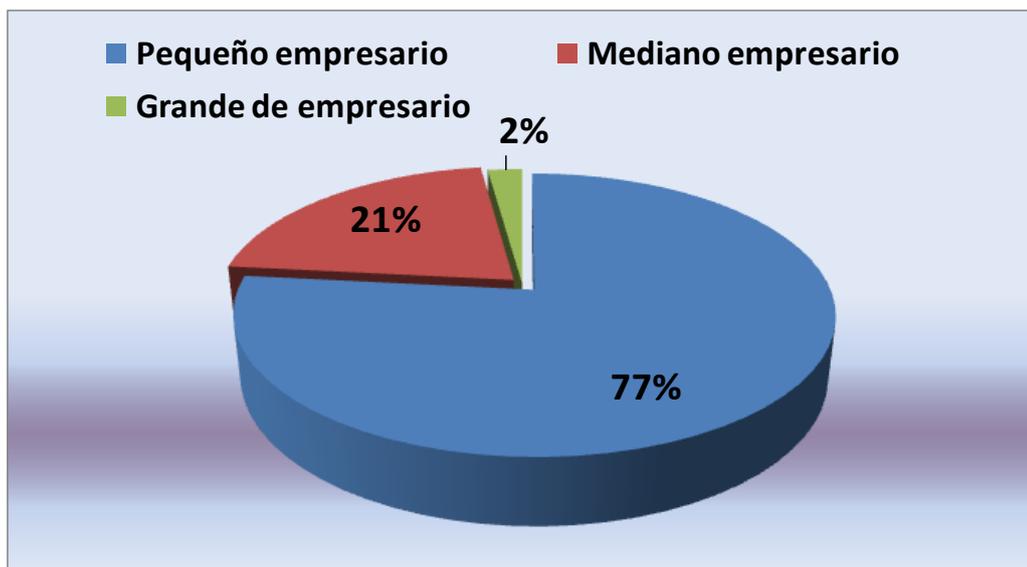
Interpretación.- Como se aprecia en el gráfico la mayoría de los encuestados tienen un nivel de estudio de ciclo secundario (65%), quienes tienen un nivel superior corresponden a 34 personas, mientras que otros han recibido cursos, seminarios u otros.

4.- ¿Qué tipo de empresario se considera?

Cuadro 5

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA RELATIVA	FRECUENCIA ABSOLUTA
Pequeño empresario	243	77%
Mediano empresario	67	21%
Grande de empresario	7	2%
TOTAL	317	100%

Gráfico 4



Fuente: La encuesta
Elaborado por: Narcisa y Jazmín

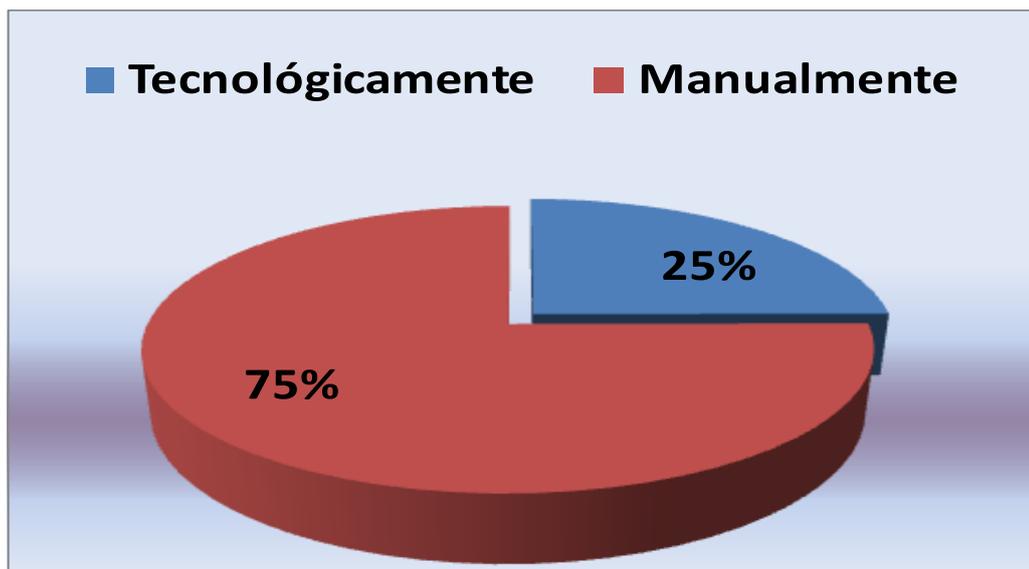
Interpretación.- El 77% de los encuestados manifestaron que se encuentran pequeños empresarios, sin embargo, el 21% se considera mediano empresario, siendo un 2% que se califica como empresarios. Estas repuestas permiten diagnosticar que el resultado de su trabajo no representa mayor rentabilidad por ello la gran parte se tilda de microempresario.

5.- ¿De qué manera llevan el control de los inventarios?

Cuadro 6

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA RELATIVA	FRECUENCIA ABSOLUTA
Tecnológicamente	79	25%
Manualmente	238	75%
TOTAL	317	100%

Gráfico 5



Fuente: La encuesta
Elaborado por: Narcisa y Jazmín

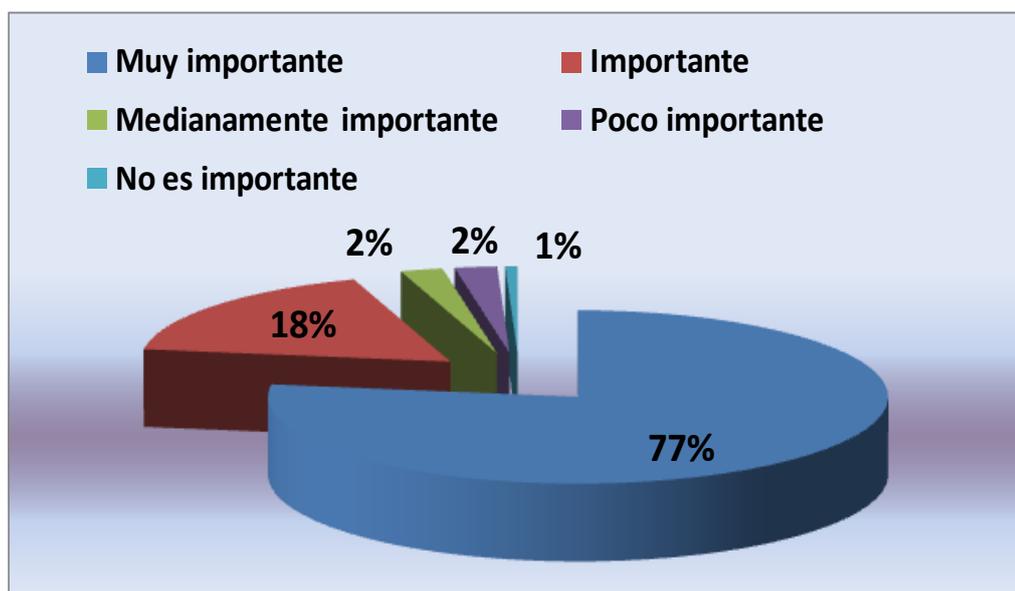
Interpretación.- A pesar de que la tecnología es una herramienta necesario en el correcto manejo de las actividades de todo tipo de organización, no es el caso de gran parte de los encuestados, puesto que el 75% de ellos indican que realizan sus operaciones comerciales de una forma manual.

6.- ¿Considera importante las capacitaciones para el fortalecimiento de funciones en la empresa?

Cuadro 7

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA RELATIVA	FRECUENCIA ABSOLUTA
Muy importante	245	77%
Importante	56	18%
Medianamente importante	7	2%
Poco importante	7	2%
No es importante	2	1%
TOTAL	317	100%

Gráfico 6



Fuente: La encuesta
Elaborado por: Narcisa y Jazmín

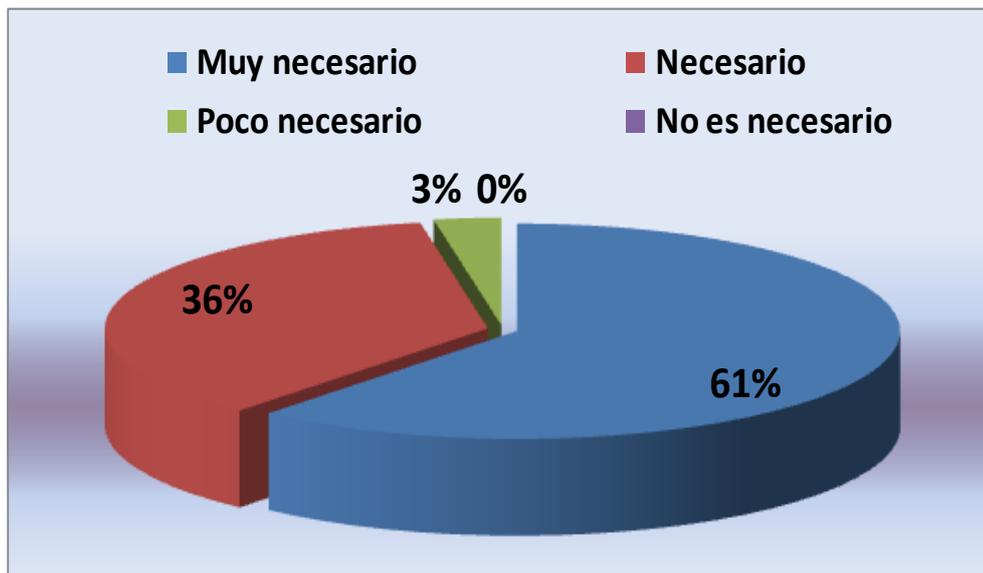
Interpretación.- Las capacitaciones se han vuelto una herramienta eficaz en el desarrollo de una organización, así lo consideran el 77% de los encuestados, a pesar de que se aprecia criterios negativos con respecto a la pregunta establecida.

7.- ¿Cómo considera la aplicación de tecnología en las actividades comerciales del negocio?

Cuadro 8

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA RELATIVA	FRECUENCIA ABSOLUTA
Muy necesario	194	61%
Necesario	114	36%
Poco necesario	9	3%
No es necesario	0	0%
TOTAL	317	100%

Gráfico 7



Fuente: La encuesta
Elaborado por: Narcisa y Jazmín

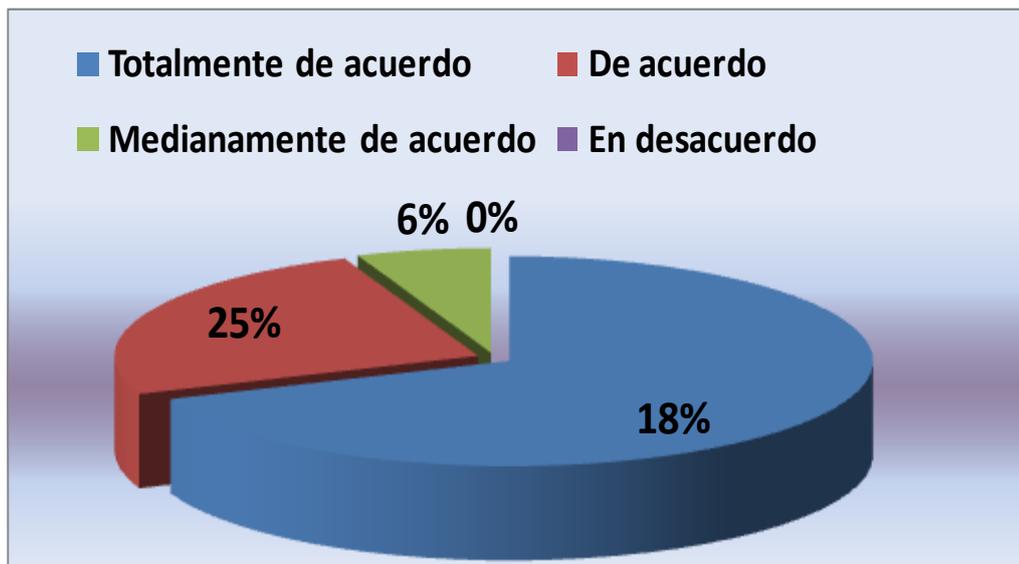
Interpretación.- Los encuestados indicaron que es muy necesario (61%), la aplicación tecnológica, ya que se optimizaría las gestiones internas del negocio, también existen criterios contrarios que es poco necesaria la tecnología.

8.- ¿Está de acuerdo que la tecnología es una herramienta que optimizaría la operatividad de su negocio?

Cuadro 9

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA RELATIVA	FRECUENCIA ABSOLUTA
Totalmente de acuerdo	219	69%
De acuerdo	79	25%
Medianamente de acuerdo	19	6%
En desacuerdo	0	0%
TOTAL	317	100%

Gráfico 8



Fuente: La encuesta
Elaborado por: Narcisa y Jazmín

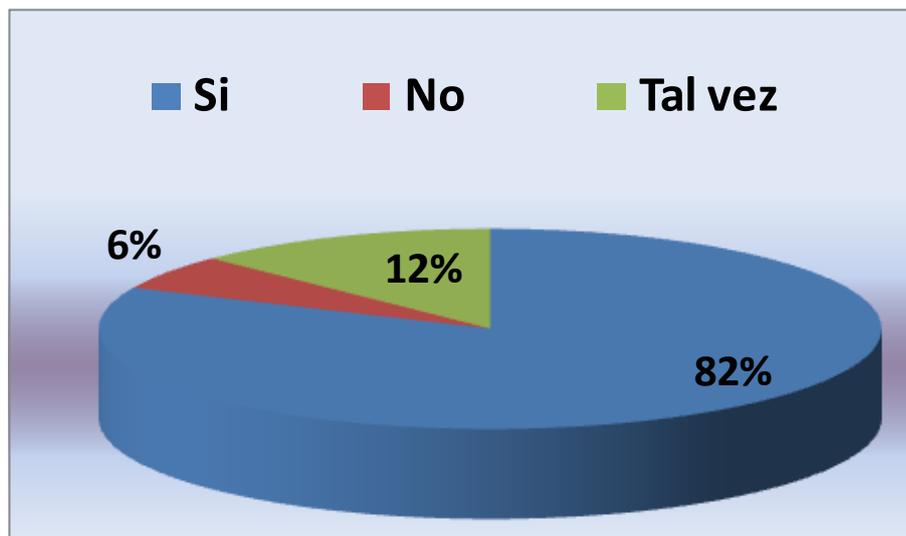
Interpretación.- Los encuestados indicaron que la tecnología optimizaría la operatividad de sus negocios, puesto que de esta manera de logrará obtener una mayor cantidad de ingresos.

9.- ¿Cree usted que la falta de un sistema de control de inventario dificulta el despacho de mercadería a los clientes?

Cuadro 10

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA RELATIVA	FRECUENCIA ABSOLUTA
Si	259	82%
No	18	6%
Tal vez	40	13%
TOTAL	317	100%

Gráfico 9



Fuente: La encuesta
Elaborado por: Narcisa y Jazmín

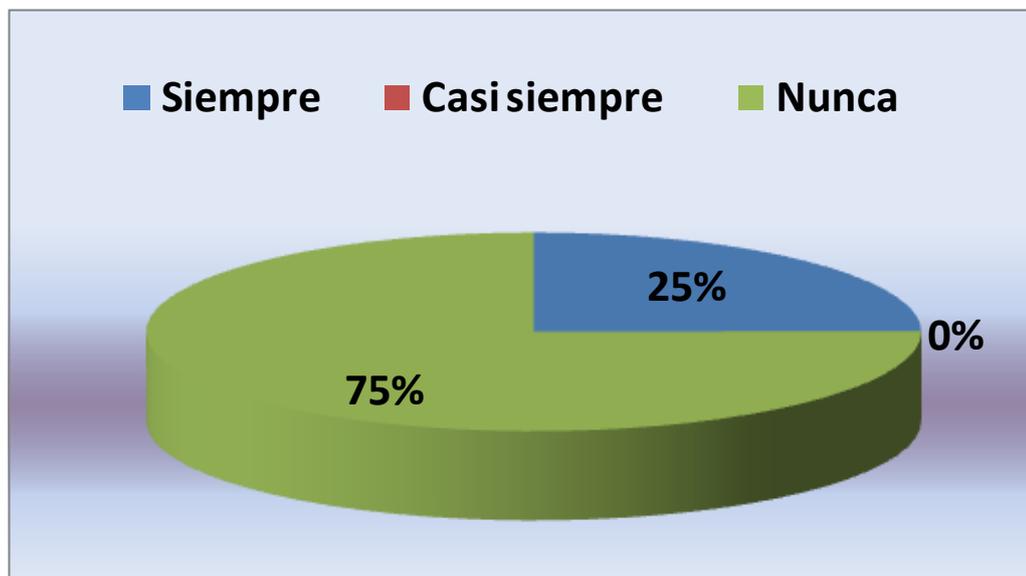
Interpretación.- El 82% de los encuestados manifestaron que la falta de un sistema de control de inventario dificulta el despacho de mercadería a los clientes, esto perjudica la imagen de la organización, debido a que no se brindaría un servicio eficaz.

10.- ¿Para el control de los inventarios del negocio utilizan un sistema informático?

Cuadro 11

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA RELATIVA	FRECUENCIA ABSOLUTA
Siempre	79	25%
Casi siempre	0	0%
Nunca	238	75%
TOTAL	317	100%

Gráfico 10



Fuente: La encuesta
Elaborado por: Narcisa y Jazmín

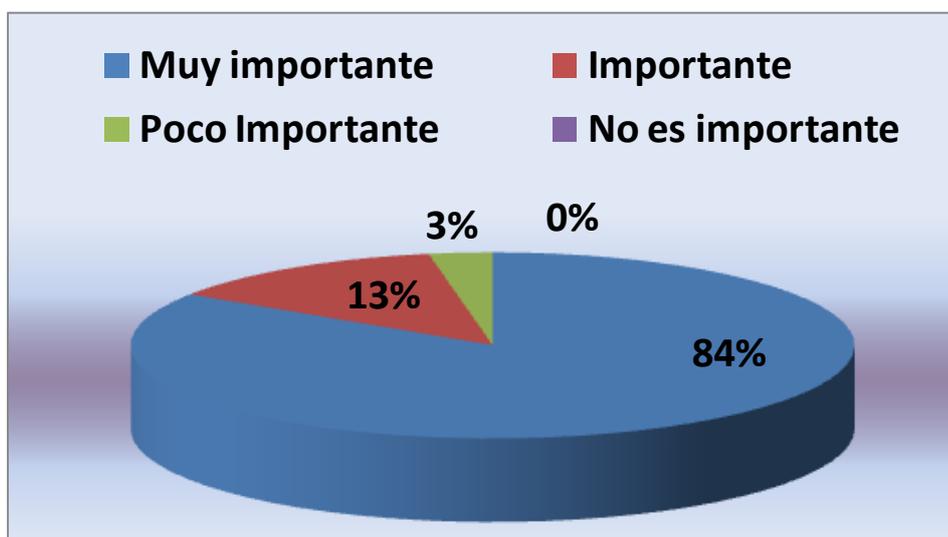
Interpretación.- Como se aprecia en el gráfico en esta clase de negocios no se aplica ningún sistema informático para el control de inventario, motivo por el cual muchas de estas organizaciones tienden a perder parte de su mercadería, representándoles bajo rendimientos económicos.

11.- ¿Considera importante que el control interno influye en la productividad de un negocio?

Cuadro 12

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA RELATIVA	FRECUENCIA ABSOLUTA
Muy importante	267	84%
Importante	41	13%
Poco importante	9	3%
No es importante	0	0%
TOTAL	317	100%

Gráfico 11



Fuente: La encuesta
Elaborado por: Narcisa y Jazmín

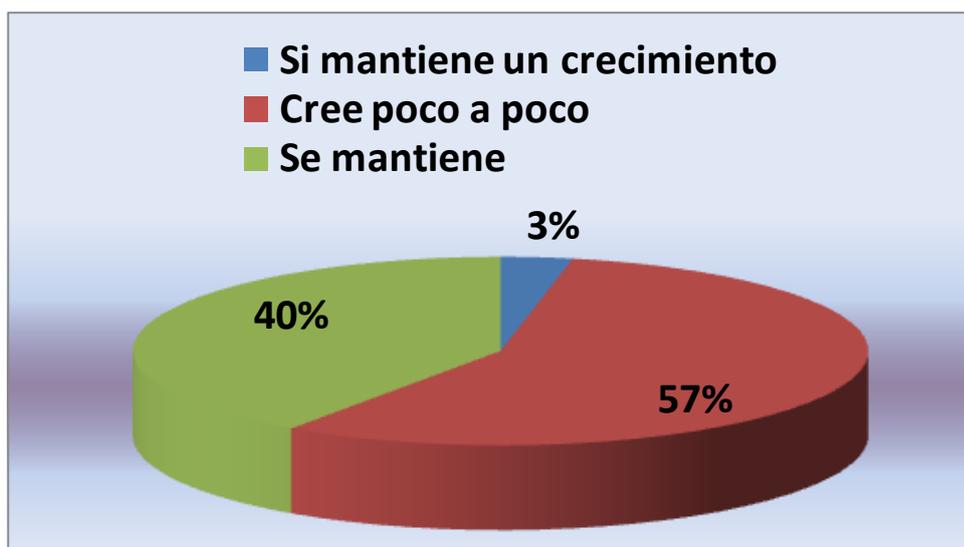
Interpretación.- A pesar de que gran parte de los encuestados indicaron que tienen un nivel de estudio secundario, tienen muy en cuenta que el control interno optimiza las actividades o gestiones internas y externas de una empresa, sin embargo existe un 3% que manifiesta que no es importante.

12.- ¿Considera usted que el negocio mantiene un crecimiento constante?

Cuadro 13

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA RELATIVA	FRECUENCIA ABSOLUTA
Si mantiene un crecimiento	10	3%
Cree poco a poco	179	56%
Se mantiene	128	40%
TOTAL	317	100%

Gráfico 12



Fuente: La encuesta
Elaborado por: Narcisa y Jazmín

Interpretación.- Los encuestados indicaron que la organización que administran mantiene un lento crecimiento (57%) y otros manifiestan que se mantiene (40%), sin embargo un 3% que corresponde a 10 personas dijeron que si han tenido un crecimiento

4.2 ANÁLISIS COMPARATIVO, EVOLUCIÓN, TENDENCIA Y PERSPECTIVA

El comercio se inicio desde hace muchos años, donde las personas vendían productos que ellos mismos producían o elaboraban, a medida que ha pasado el tiempo y que todo se ha ido innovando, se han formado pequeñas y medianas organizaciones que mantienen una actividad comercial, negocios que han tenido o tienen un crecimiento constante, sin embargo gran parte de ellos no pueden decir lo mismo, ya que se han mantenido en este mercado con un perfil bajo, es decir que van con un lento crecimiento que a larga puede limitar su participación en este sector comercial del cantón Milagro. Uno de los principales problemas que tienen estas microempresas es la falta de control en sus inventarios, gestión que necesita de la ayuda de un sistema informático que controle su tratamiento, herramienta con la que muchos de estos microempresarios no cuentan. Por ello es muy importante que estas organizaciones implementen un sistema informático para de esta manera optimizar sus labores empresariales o microempresariales.

4.3 RESULTADOS

Culminado el proceso de encuesta se pudo conocer que la mayoría de los microempresarios propietarios de los negocios son los que administran el negocio, además de familiares o el mismo talento humano, pero mucho de ellos no están debidamente calificados para realizar esta función tan importante en el desarrollo organizacional, ya que tienen un nivel de educación secundario. También se pudo cerciorar que llevan un control manual de sus actividades, haciendo que su crecimiento sea lento y a esto se le adjunta la falta de capacitación del talento humano, motivo por el cual no llevan un adecuado control interno, estas falencias hacen que estas organizaciones tengan una débil participación en el mercado.

Por ello es necesario que estas microempresas implementen un sistema de control de inventario, con el fin de potencializar las actividades de estos negocios y se mantengan fructíferamente en este casco comercial del cantón Milagro.

4.4 VERIFICACIÓN DE LA HIPÓTESIS

Cuadro 14

HIPÓTESIS GENERAL	VERIFICACIÓN
La aplicación de procesos contables induce al fortalecimiento en el control de inventarios de mercadería.	Efectivamente la aplicación de procesos contables sí índice al control de inventario, ya que muchas de estas organizaciones llevan el estas gestiones de una forma empírica, así lo indican en la pregunta cinco de la encuesta.
Hipótesis particular N.- 1 • El contar con personas capacitadas incide en la productividad de las microempresas situadas en el casco comercial del Cantón Milagro.	A pesar de que el poseer un talento humano calificado, los encuestados indicaron en la pregunta seis que consideran importante estas capacitaciones, sin embargo no han aplicado estas estrategias.
Hipótesis particular N.- 2 • La aplicación de un sistema logístico moderno en tecnología optimizará las actividades comerciales de las pequeñas empresas.	Los encuestados indicaron en la pregunta ocho están de acuerdo que la tecnología es una herramienta que optimizaría la operatividad de sus negocios.
Hipótesis particular N.- 3 • La inexistencia de un manual de funciones influirá en el desarrollo microempresarial	Obviamente la inexistencia de un manual de funciones influye en el desarrollo microempresarial, para ello es necesario tener una control interno, así lo indican en la pregunta once de la encuesta.
Hipótesis particular N.- 4 • El llevar un control manual de los inventarios incurre en la deficiente atención al cliente	Acorde a la presunta nueve de la encuesta los encuestados manifestaron que El llevar un control manual de los inventarios incurre en la deficiente atención al cliente.
Hipótesis particular N.- 5 • El aplicar un adecuado control interno en el manejo de los inventarios incide en los rendimientos financieros de una organización.	Lógicamente el control interno influye en la productividad de un negocio, pues así se lo puede apreciar en la pregunta once de la encuesta.
Hipótesis particular N.- 6 • Los programas de capacitación al talento humano influyen en su rendimiento laboral.	El rendimiento laboral se da gracias a programas de capacitación, por ello, esta debe ser una estrategia de continua aplicación, para el desarrollo de la organización. Esta hipótesis se la puede verificar en la pregunta seis de la encuesta.

CAPITULO V

LA PROPUESTA

5.1 TEMA

Creación de una oficina de consultoría especializada en el control de inventario , para las microempresas del cantón Milagro.

5.2 JUSTIFICACIÓN

La investigación que se realizó dio como resultado que las actuales microempresas de este sector mantienen un lento crecimiento comercial, debido a que no emplean tecnología de punta en el control de sus inventarios, motivo por el cual se estableció necesario implementar en sus negocios un sistema de control de inventario que canalice las gestiones internas de estas organizaciones, para lo cual se necesita una estructura física con personal altamente calificado que provee este sistema informático, además de brindar una capacitación sobre dicha herramienta informática, labor que va a ser realizada por los integrantes de esta propuesta, es decir de la oficina de consultoría. Esta entidad se proyectará al mercado con una adecuada filosofía corporativa bien definida, para ello, se realizarán análisis de mercado y marketing que permitan fortalecer la presencia de esta propuesta en este casco comercial de esta localidad. Para poder comprobar la factibilidad de este trabajo se realizará una evaluación financiera, en la cual se demuestre la rentabilidad que se obtendría una vez puesta en marcha esta oficina.

Cabe mencionar que para que esta propuesta sea muy eficiente es necesario que se dirija bajo los parámetros establecidos tanto en la parte teórica como práctica.

5.3 FUNDAMENTACIÓN

LOS INVENTARIOS EN LA EMPRESA

Es el conjunto de bienes propiedad de una empresa que han sido adquiridos con el ánimo de volverlos a vender, en el mismo estado en que fueron comprados, o para ser transformados, en otro tipo de bienes y vendidos como tales

Inventarios de mercancías en existencia: Valor de los bienes adquiridos a cualquier título para la venta y que no serán sometidos a ningún proceso de transformación.

Costo Real: se llama costo real, al precio del artículo según factura, más todos los gastos incurridos en él, hasta estar disponible para la venta.

Costo de Reposición: el verdadero costo de reposición es el costo actual neto, según factura de la mercancía, más los costos de transporte, gastos de manejo y todos los demás gastos que sean aplicables a las mercancías a base de lo que estos elementos adicionales constarían en la actualidad.

Costo o Mercado: es una combinación del precio de costo y del precio de mercado se escoge el que sea más bajo de los dos y tiene la ventaja importante de ser una base conservadora

Precio de venta: es el precio de los artículos o mercancías, por el cual son vendidos.

Inventarios de materia prima y suministros: Representan el valor de los materiales y suministros adquiridos para su transformación, explotación, construcción, o producción.

Inventarios de productos en proceso: Representan el valor de los productos semi-elaborados, que requieren procesos de transformación, explotación, construcción o adición, para que se conviertan en bienes o mercancías terminadas y disponibles para la venta.

Inventarios de mercancías en existencia: Valor de los bienes adquiridos a cualquier título para la venta y que no serán sometidos a ningún proceso de transformación.

Inventarios obsoletos y vencidos: Cuenta que representa el valor de los inventarios que a causa de explotación a factores naturales y de tiempo, avances tecnológicos y otros han quedado obsoletos y vencidos. Para su consumo o utilización porque se encuentran en un proceso de trámite, transporte, legalización o entrega por parte de los proveedores o personas responsables

Inventario inicial: Son las existencias que tiene una empresa en el momento de comenzar su ejercicio económico. Este va ubicado en el Costo de Venta en el Estado de Pérdidas y Ganancias.

Inventario final: Es el inventario físico que se toma al final del Ejercicio Económico (al costo), entrara a formar parte del Activo en el Balance General y también irá disminuyendo al Costo de Venta en el Estado de Ganancias y Pérdidas.

Una vez organizado todo el Sistema Informativo Contable, sólo nos queda implantarlo. Sobre este tema, hay que comentar que todo cambio en la empresa y especialmente si se trata de aspectos administrativos, suele provocar un rechazo entre los miembros del departamento especialmente si se introducen nuevos equipos y programas informáticos. Por tanto, la transición de uno a otro modelo debe realizarse del modo más pedagógico posible para con las personas que en él van a intervenir.

En algunas empresas se opta por mantener transitoriamente, elementos del antiguo sistema, como contabilizar en el equipo nuevo y el viejo, aunque esto duplicar esfuerzos, pero va dando confianza en el nuevo sistema. Así mismo, para que la implantación sea un éxito, las tareas y procedimientos deben estar suficientemente explicitadas siendo incluso muy conveniente elaborar el manual de procedimientos, ya que en caso de duda, la tendencia del trabajador será la de retornar al antiguo sistema. En el caso de empresas de nueva creación este problema no se da, aunque se deberá de tener un mayor seguimiento ya que probablemente no hayamos podido llegar a todas y cada una de las operaciones que se iban a realizar, por lo que el sistema necesitará implementar modificaciones.

5.4 OBJETIVOS

5.4.1 Objetivo General

Implementar una empresa de control de inventario con el uso de herramientas administrativa y operativa que promueven la organización en el manejo de inventarios de la microempresa del cantón Milagro.

5.4.2 Específicos.

- Realizar un manual de funciones
- Diseñar la estructura orgánica de la empresa a través de un organigrama
- Segmentar el mercado con el fin de identificar los clientes potenciales que abordaremos en el mercado.
- Realizar un estudio geográfico para ubicar en un buen lugar a esta empresa.

5.5 UBICACIÓN

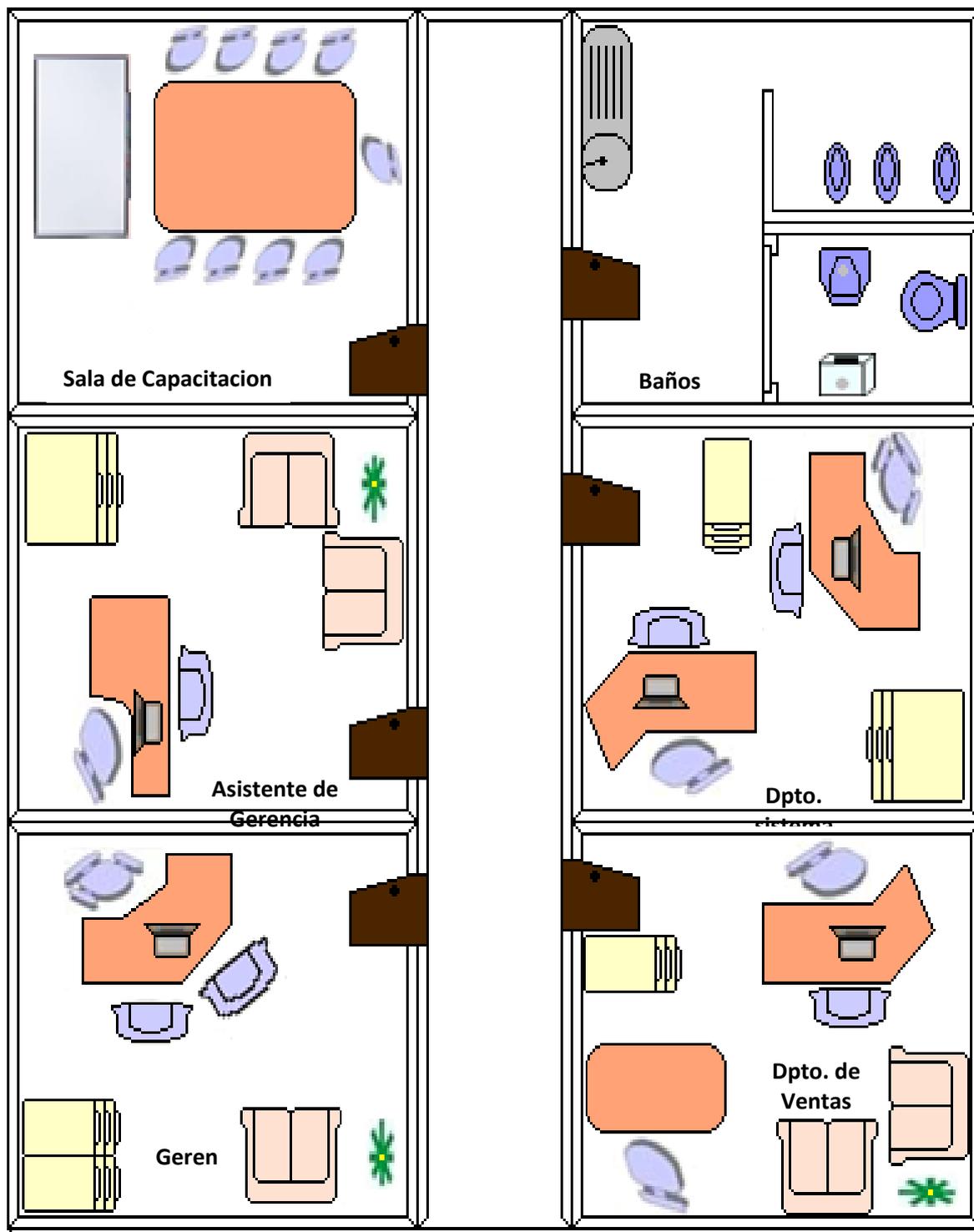
La consultoría estará ubicada en la calle Olmedo y Av. Chile, lugar de fácil acceso para nuestros clientes, una de las ventajas de esta ubicación es que encuentra situada en una avenida muy conocida en este cantón Milagreño.

Figura 1 Ubicación geográfica



Distribución interna de la oficina

Figura 2



Elaborado por Jazmín y Narcisca

5.6 FACTIBILIDAD

Para poder medir la factibilidad de la propuesta se realizó un estudio de mercado a través de un instrumento investigativo como la encuesta, esta estrategia fue de gran aporte para obtener información importante sobre constatar la viabilidad del estudio, además se confirmó que existe una necesidad por parte de los microempresarios, la misma que se podrá solucionar a través de la implementación de un sistema de control de inventario.

Administrativa: Su fin es definir las necesidades del perfil del grupo empresarial y de personal que el negocio exige, las estructuras y estilos de dirección, los mecanismos de control, las políticas de administración de personal y de participación del grupo empresarial en la gestión y los resultados contando con todos estos elementos que estará estructurada por un gerente y su corte según el organigrama organizacional,

Legal: Se define la posibilidad legal y social que existe para que el negocio se establezca y opere, temas como permisos, reglamentaciones, leyes, obligaciones, efectos sociales, tipo de sociedad, responsabilidades entre otros.

Presupuestario: Se determinarán las necesidades de recursos financieros, las fuentes y las condiciones de estas y las posibilidades reales de acceso a las mismas.

Tiene como objeto central determinar las características económicas del proyecto, para ello hay necesidad de identificar las necesidades de inversión, los ingresos, los costos, gastos, la utilidad, los puntos de equilibrio contable y económico y determinar la posibilidad de que al vender el producto al precio establecido, el negocio deje un excedente adecuado.

Técnica: porque se considera que hay el espacio físico necesario para poder distribuir cada área de esta oficina.

5.7 DESCRIPCIÓN DE LA PROPUESTA

MISIÓN

Ser un grupo de profesionales que sirva a la comunidad microempresarial, con la finalidad de fortalecer las competencias de sus colaboradores en el ámbito administrativo y operativo, contribuyendo así al desarrollo económico del cantón.

Visión

Liderar el mercado a través de la asesoría con pertinencia en el control de inventarios, fortalecimiento de las actividades laborales dentro de los equipos de trabajo, orientándolos hacia la transformación y desarrollo productivo de las microempresas, con el fin de expandirse a otras plazas de mercado.

Metas.

- **Cercanía con nuestros clientes:** servir a nuestros clientes y aprender de ellos para optimizar las relaciones humanas.
- **Estrategias de posicionamiento y liderazgo:** realizar un excelente trabajo, que satisfaga las exigencias de los clientes, esto nos llevara hacia la innovación y el constante desarrollo.
- **Dirección efectiva:** Impulsar la responsabilidad de cada empleado y los encaminaremos hacia nuestras metas.
- **Calidad total:** ofrecer calidad en nuestro servicio, y mantenerlo será nuestra meta principal.
- **Empleados comprometidos con la empresa:** Queremos empleados motivados y comprometidos con su trabajo. Cada empleado será responsable del capital humano y de la conservación de nuestra empresa.
- **Comunicación organizacional:** Nos comunicaremos unos con otros libremente y con respeto.
- **Creatividad e innovación:** Trabajaremos en un entorno en donde las ideas y el desarrollo fluyan, e impulsar la creatividad de nuestros empleados.
- **Ganancias:** Aprovecharemos muy bien las ganancias y veremos en ella la fuerza de la empresa.

- **Competencia:** Competimos justamente.
- **Cultura organizacional:** Respetaremos la cultura de otros países, así como a las personas y sus valores.

Valores Corporativos

Respeto

Declaramos ser respetuosos de la dignidad humana, sin excepción de persona así como de sus valores, creencias ideologías y sentimientos.

El trato a las personas será con las consideraciones debidas. Respeto por los derechos, claridad en el cumplimiento y exigencias de las responsabilidades mutuas. Respetamos y exigimos el respeto entre nosotros mismos. Nuestras relaciones con empleados, clientes y público en general manifestaran urbanidad, cordialidad, habilidad, pulcritud personal, orden, aseo y buen gusto en los lugares de trabajo dando un adecuado uso al tiempo de los demás.

Honestidad

Declaramos que desarrollamos las actividades del negocio en forma honesta, de manera que generamos una percepción de confianza, transparencia, equidad y justicia entre clientes, empleados, propietarios y a la comunidad.

Responsabilidad

Somos responsables en las actividades diarias que desarrollamos, para de esta manera realizar todo con excelencia y poder brindar un eficiente y eficaz servicio a nuestros clientes y a la comunidad.

Puntualidad

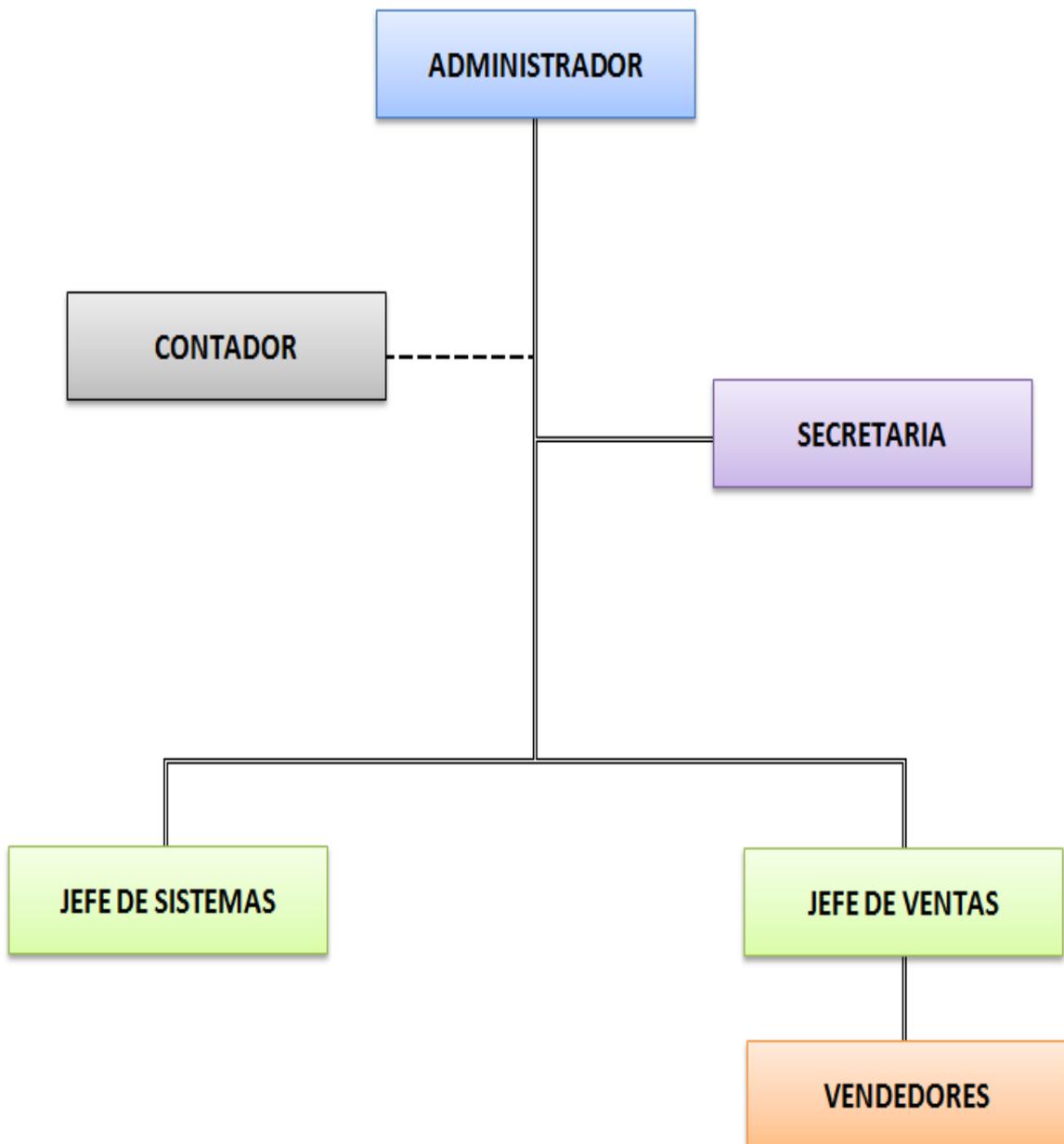
La puntualidad es uno de los valores más importantes que debe tener los seres humanos. Este valor es indispensable para que las relaciones humanas se desenvuelvan en un ambiente de confianza y armonía, garantizando el cumplimiento, seguridad y credibilidad de la empresa hacia los clientes.

Excelencia en el servicio a los clientes

Se exige a los colaboradores de la empresa un excelente trato hacia los clientes de una manera eficiente y respetuosa, para que de esta manera se pueda lograr altas utilidades que garanticen la permanencia y el crecimiento de la empresa en el mercado, ya que el trato a los clientes es lo más importante dentro de la empresa.

ORGANIGRAMA

Figura 2 Organigrama estructural



Manual de Funciones

Cuadro 15

MANUAL DE FUNCIONES	
Nombre del cargo:	GERENTE
Área:	Administrativa
Reporta a:	No se reporta a nadie
Supervisa a:	Todo el personal
Función básica:	
Coordinar y controlar actividades que se desarrollen dentro de la oficina y fuera de ella.	
Funciones específicas:	
Elabora programa de trabajo y planea acciones futuras.	
Planificar, supervisar y controlar las operaciones contables de la empresa, para cumplir con todas las obligaciones tributarias de acuerdo a la ley.	
Gestionar, controlar y coordinar las actividades de compras, ventas, los recursos necesarios para cumplir con los requisitos de LA EMPRESA	
Analizar las necesidades de capacitación y desarrollo adecuado para la planeación de cambios en la estructura de la empresa.	
Requisitos mínimos:	
Profesional en Administración de Empresas, CPA, o carreras afines.	
Experiencia mínima 3 años en posiciones similares.	
Competencias: proactivo, comunicación eficaz, trabajo en equipo y liderazgo.	
Habilidad para manejar temas administrativos, financieros y directrices.	

Cuadro 16

MANUAL DE FUNCIONES	
Denominación del cargo:	Jefe de Sistemas
Código: 003	
Supervisa: N/A	
Misión del cargo:	
Encargado de crear sistemas óptimos que se adapten a las necesidades de los clientes, dando seguridad de lo que se ofrece.	
Funciones y tareas específicas:	
<p>Elaborar instructivos para el funcionamiento de los sistemas.</p> <p>Dar mantenimiento a los sistemas a los diferentes clientes que tenga la empresa.</p> <p>Realizar informes del trabajo.</p>	
ANÁLISIS DEL CARGO	
Requisitos mínimos:	
<p>Título de Ingeniero en Sistemas</p> <p>Experiencia mínima de dos años en cargos similares.</p> <p>.</p>	

Cuadro 17

MANUAL DE FUNCIONES	
Denominación del cargo:	Jefe de Ventas
Código: 003	
Supervisa: Gerente general.	
Misión del cargo:	
Encargado de vigilar, y supervisar como se están realizando las ventas de del sistema informático.	
Funciones y tareas específicas:	
Controlar al personal del área de ventas. Emite informes diarios de las ventas del día Recauda el dinero de las ventas. Realiza los requerimientos solicitados por el personal a su cargo. Emite informa de trabajo realizado.	
ANÁLISIS DEL CARGO	
Requisitos mínimos:	
Ingeniero en Marketing y Ventas Experiencia dos años cargos similares. .	

Cuadro 18

MANUAL DE FUNCIONES	
Denominación del cargo:	Vendedor
Código: 005	
Supervisa: Gerente general	
Misión del cargo:	
Responsable del asesoramiento al cliente, utilizando los medios y las técnicas a su alcance para conseguir que este cliente adquiera el producto y servicio ofrecido.	
Funciones y tareas específicas:	
<p>Categorizar los pedidos de los programas.</p> <p>Realizar visitas a los clientes.</p> <p>Atender a los clientes con respeto y cortesía.</p> <p>Dar a conocer el servicio que ofrece la empresa.</p> <p>Contestar todo tipo de inquietudes del cliente.</p> <p>Ofrecer claramente los planes de la empresa</p>	
ANÁLISIS DEL CARGO	
Requisitos mínimos:	
<p>Mínimo 20 años.</p> <p>Sexo masculino o femenino.</p> <p>Conocimientos del ámbito laboral</p> <p>Personas extrovertidas, sociales y dinámicas.</p> <p>Facilidad de palabra.</p>	

Autor: Narcisa y Jazmin
Fuente: Análisis de Port

Cuadro 19

ANÁLISIS FODA

Fortalezas 6 de cada uno

- ✓ Calidad y garantía en nuestros servicios sin afectar los costos.
- ✓ Personal calificado.
- ✓ Experiencia.
- ✓ Descuentos de acuerdo a las bonificaciones.
- ✓ Equipamiento tecnológico de última generación.
- ✓ Procesos Estandarizados y normados.

Debilidades

- ✓ Endeudamiento.
- ✓ Ausencia de infraestructura propia.
- ✓ No contar con suficiente personal para la demanda
- ✓ Falta de un plan estratégico.
- ✓ Falta de alianzas estratégicas y convenios con proveedores.

Oportunidades

- ✓ Posibilidad de expansión hacia nuevos mercados.
- ✓ Incremento de la demanda por nuestros servicios.
- ✓ Alianzas con grandes proveedores.
- ✓ Aportación económica del estado a esta clase de negocios.
- ✓ Cambios tecnológicos continuos que se manifiestan en mayor demanda para nuestra empresa.

Amenazas

- ✓ Incremento de la competencia.
- ✓ Políticas fiscales económicas.
- ✓ Precios desleales.
- ✓ Desastres naturales
- ✓ Información diversa y en gran cantidad en internet.
- ✓ La existencia de tradición, llevando el control de manera empírica.

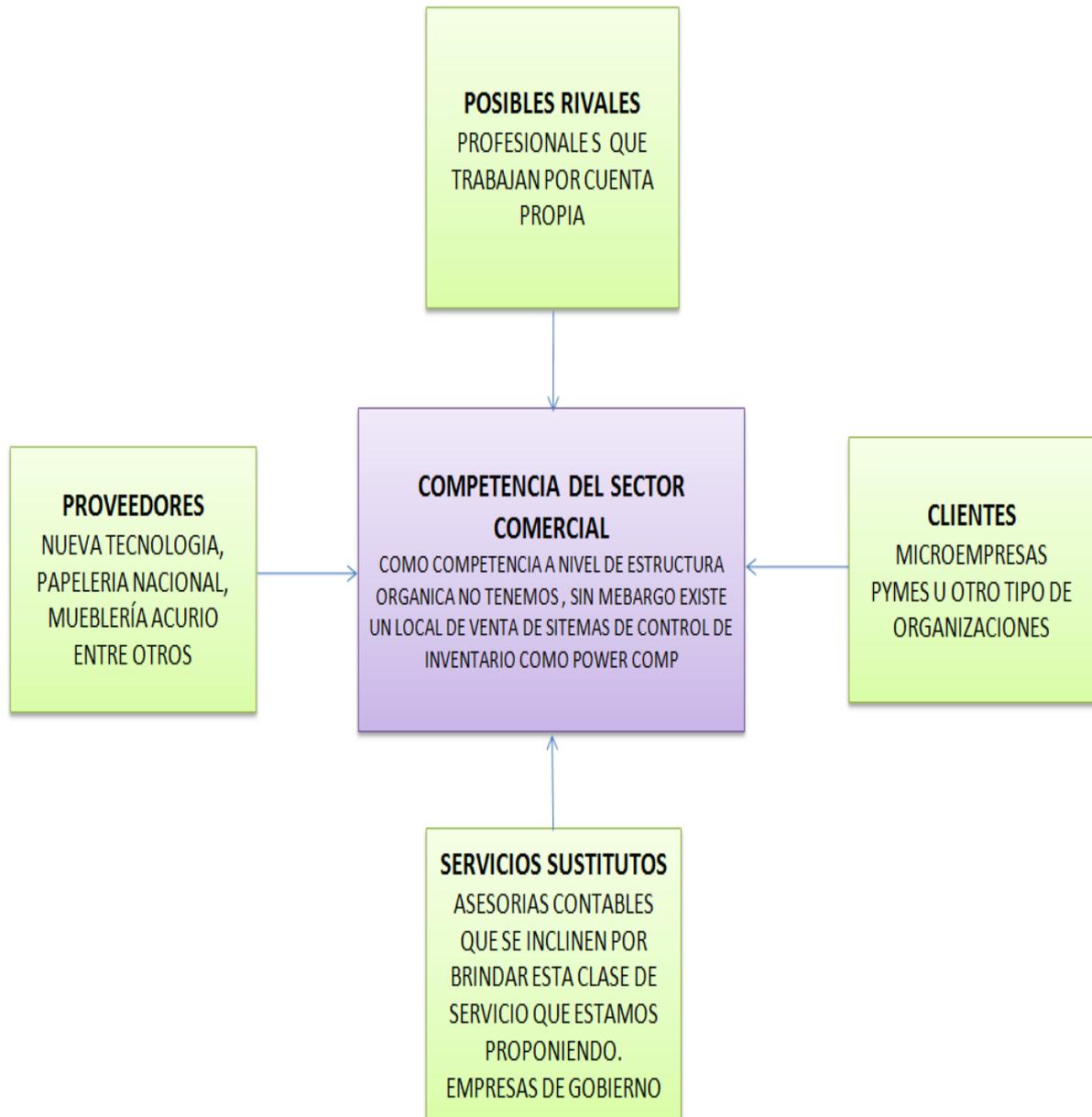
MATRIZ FO-FA-DO-DA

Cuadro 19

<p>"Creación de una oficina de consultoría especializada en el control de inventario, para las microempresas del cantón Milagro"</p>	FORTALEZAS	DEBILIDADES
	Calidad y garantía en nuestros servicios sin afectar los costos.	Endeudamiento.
	Personal calificado.	Ausencia de infraestructura propia.
	Experiencia.	No contar con suficiente personal para la demanda
	Descuentos de acuerdo a las bonificaciones.	Falta de un plan estratégico
OPRTUNIDADES	FO	DO
Posibilidad de expansión hacia nuevos mercados.	En vista que el servicio que se brindará va direccionado en gran parte a la capacitación se debe emplear talento humano calificado para realizar esta función ya que de eso dependerá que el cliente se sienta seguro de adquirir el sistema que se comercializará "CONTROL DE INVENTARIO".	Con el propósito de evitar endeudamientos con personas no apropiadas que cobren altos intereses, es necesario que se realice un análisis del sector bancario, con el fin de acceder al mejor financiamiento y así poder cubrir con todas las obligaciones que embarga la apertura de esta nueva alternativa de negocio.
Incremento de la demanda por nuestros servicios.		
Alianzas con grandes proveedores.	Con el fin de poder adquirir los equipos u otros bienes para cubrir con las necesidades de la oficina, es necesario realizar un estudio a los posibles proveedores, con el objeto de crear alianzas para poder acceder a lo que se necesite.	Realizar un estudio geográfico de la zona urbana del cantón Milagro, con el objetivo de ubicar a esta propuesta en un buen sitio, que sea de fácil localización, para los clientes potenciales.
Aportación económica del estado a esta clase de negocios.	Dar una preparación adicional al personal que se encargará de ofrecer el servicio, con el fin de que ellos aborden adecuadamente al cliente, puesto existen diversos comportamientos del consumidor, motivo por el cual hay que estar preparados para lograr los objetivos planteados.	Realizar un plan estratégico donde se establezca las prioridades y así ejecutar un plan de acción eficaz que denote un crecimiento acelerado en su desarrollo organizacional.
AMENAZAS	FA	DA
Incremento de la competencia.	Realizar un plan de estrategias competitivas donde se ofrezca las mejores promociones y descuentos, dos características que captan clientes, así mismo establecer una estrategia ubicación de publicidades que ayuden a conocer en un corto tiempo esta nueva alternativa.	Realizar un adecuado proceso de selección del personal, una vez analizado las necesidades de esta propuesta, es decir que se pueda contar con el personal idóneo y necesario para poder cubrir con la demanda y sobre todo cumplir con el presupuesto de ingreso establecido en la evaluación financiera.
Políticas fiscales económicas.		
Precios desleales.	Las personas siempre buscan un servicio de calidad, pero a su vez precios accesibles, por tal razón es necesario que se realice los presupuestos necesarios e inversión, para de esa manera estimar los precios que se cobraran por el servicio. De esta manera se podrá estar en un buen posicionamiento y reconocimiento por parte de los clientes.	La tecnología de punta es una herramienta que debe jugar un papel importante en el desarrollo de las actividades de esta alternativa de negocio, con el fin de realizar un buen trabajo, que satisfaga las exigencias de los clientes.
Desastres naturales		

ANÁLISIS DE LAS CINCO FUERZAS DE MICHAEL PORTER

Figura 4



Cuadro 20

F1 BARRERAS DE ENTRADA	BAJO	MEDIO	ALTO
1.- FUERTE INVERSION INICIAL		X	
2. MEJORAMIENTO CONTINUO	X		
3. PRESTIGIO	X		
4. BAJO COSTO DEL SERVICIO	x	0	
	3	1	0
AMENAZA DE NUEVOS PARTICIPANTES	75%	25%	0%

El análisis de las barreras de entradas es de nivel bajo de existencia, las mismas que facilitan el ingreso de nuevos participantes en este sector comercial, motivo por el cual la empresa deberá buscar un valor agregado al servicio para poder captar la atención de los clientes y así posicionarse en este casco comercial.

Cuadro 21

F2 SERVICIOS SUSTITUTOS	BAJO	MEDIO	ALTO
1. PRECIOS ACCESIBLES		X	
2. PROPENCION A CAMBIAR	X		
3. RECURSO HUMANO PAGADO POR EL GOBIERNO		X	
4. ASOCIACIONES ESPECIALIZADAS		X	
	1	3	0
AMENAZA DE SUSTITUCION	25%	75%	25%

La amenaza de sustitución del servicio (75%) la cual representa un nivel medio por la aparición de inversionistas o de personas que se dedican a brindar esta clase de servicios, lo cual no representa mayor preocupación pues conocemos el mercado y sus necesidades, para poder establecernos como un grupo respetable y capacitado al servicio del sector empresarial

Cuadro 22

F3 DETERMINANTES DE LA RIVALIDAD	BAJO	MEDIO	ALTO
1. COMPETIDORES DE UN TAMAÑO EQUIVALENTE	X		
2. ESTRATEGIAS COMERCIALES	X		
3. CRECIMIENTO DEL MERCADO			X
4. CALIDAD/PRECIO	X		
	3	0	1
ANALISIS DE RIVALIDAD	75%	0%	25%

En lo concerniente al servicio de asesoría existe un nivel bajo (75%), por la presencia de la rivalidad, sin embargo, no debemos descuidar a nuestra competencia y así permitirnos visualizar como enfrentar a los posibles rivales para lograr una ventaja competitiva ante la rivalidad.

Cuadro 23

F4 PODER DE LOS COMPRADORES	BAJO	MEDIO	ALTO
1. SERVICIOS IGUALES			X
2. IMAGEN CORPORATIVA	X		
3. ELASTICIDAD			X
4. MERCADO AMPLIO			X
	1	0	3
PODER DEL CONSUMIDOR	25%	0%	75%

En el momento de adquirir el servicio el poder de compra lo tienen los microempresarios, debido a la poca existencia de estas empresas, sin embargo, propietarios de esta clase de negocios deberá seguir trabajando e investigando para marcar la diferencia ante la competencia, y así tener una respetable participación del mercado.

Cuadro 24

F5 NEGOCIACION CON LOS PROVEEDORES	BAJO	MEDIO	ALTO
1. PRESENCIA DE NUEVOS SERVICIOS.		X	
2. IMPORTANCIA DEL VOLUMEN PARA EL PROVEEDOR		X	
3. IMPACTO ECONOMICO	X		
4. COMPROMISOS CON GRANDES EMPRESAS			X
	1	2	1
PODER DE LOS PROVEEDORES	25%	50%	25%

Para poder obtener herramientas de trabajo sin ningún problema de adquisición, es importante mantener buenas relaciones con dos o tres proveedores fijos que puedan proveernos cuando se necesite algún requerimiento, logrando un cierto grado de ventaja ante la competencia.

Cuadro 25

RESUMEN DEL ANALISIS DEL SECTOR COMERCIAL, NIVEL DE ATRACTIVIDAD						
MAGNITUD DE LA EMPRESA	ACTUAL			FUTURO		
	BAJO	MEDIO	ALTO	BAJO	MEDIO	ALTO
BARRERAS DE ENTRADA	3	1	0	0	2	2
PRODUCTOS SUSTITUTOS	1	3	0	1	2	2
DETERMINANTES DE LA RIVALIDAD	3	0	1	2	1	1
PODER DE LOS COMPRADORES	1	0	3	1	2	1
NEGOCIACION CON LOS PROVEEDORES	1	2	1	1	3	0
EVALUACION GENERAL	9	9	2	5	10	6
PORCENTAJES	45%	45%	10%	24%	48%	29%

Hoy en día la existencia de esta clase de propuesta tiene un alto índice de crecimiento debido a la gran demanda de microempresarios, por ello la empresa debe optimizar su servicio, ligados siempre a estándares de calidad y compromiso hacia los clientes, augurando el éxito del negocio y un reconocimiento a nivel local.

5.7.1 Actividades

MARKETING MIX

Se ha utilizado una serie de herramientas para alcanzar las metas que nos hayamos fijado a través de su combinación o mezcla (mix), por ello podemos definirlo como el uso selectivo de las diferentes variables de marketing para alcanzar los objetivos.

El mercado nos obliga hoy a desplegar complejas estrategias para poder diferenciarlos de la competencia, crecer y lograr nuestros objetivos. Hoy no basta con ser bueno debemos ser los mejores, tener el mejor producto, respaldado con el mejor servicio, brindar la mejor atención, y cargar lo que ofrecemos de todo el valor agregado posible de lo contrario nuestras ventas no estarán a la altura de las necesidades.

Las cinco "P" de marketing

- Producto
- Plaza
- Precio
- Promociones y publicidad
- Personal de ventas

PRODUCTO.- La microempresa brindara asesoría a los microempresas y pymes de esta localidad, el servicio será dado en primer instancia con una capacitación de cómo llevar el control de sus inventarios, adjunto a esto se procederá a ofrecerles el sistema el mismo que tendrá un costo accesible, para que el cliente no sienta que está haciendo una alta inversión.

La oficina tendrá un horario de trabajo de 8 de la mañana a 5 de la tarde.

El servicio de capacitación se lo realizará acorde a las exigencias del cliente, es decir si lo desean en horario laborable o fuera de el, nosotros nos ajustaremos a sus requerimientos.

El talento humano estará debidamente uniformado y identificado a través de una credencial donde se pueda visualizar su nombre, encaso de que el cliente desee hacer algún observador en cuanto al servicio que brindará.

PRECIO.- El precio se establecerá acorde a los problemas y necesidades del servicio requerido haciendo referencia el costo beneficio por el servicio brindado.

PLAZA.- El área donde funcionara esta oficina será en todo el cantón Milagro, pudiéndose extender a otras partes cercadas a este perímetro.

PUBLICIDAD.- La publicidad de la empresa se basara en medios publicitarios de mayor aceptación por parte de la ciudadanía es decir; se dará a conocer con volantes en las avenidas y calles principales, la distribución de estos se hará a través de personas contratadas para los días de promoción, además se incluirá prensa escrita, radio, vallas publicitarias etc.

LOGOTIPO – FIGURA 5



TARJETA DE PRESENTACION.



PROMOCIONES.-

Dentro de las promociones se establecerá el 5% del descuento en el servicio durante dos meses que inien las operaciones con nuestro servicio.

ACTIVIDADES QUE SE DEBEN REALIZAR PARA PONER EN MARCHA ESTA PROPUESTA

1. Identificar la ubicación donde va estar situada la oficina
2. Realizar el acondicionamiento de la oficina, ubicación de los equipos, aire de acondicionados etc.
3. Se realiza un análisis sobre los medios publicitarios que se emplearán para dar a conocer esta propuesta.
4. Se realiza las publicidades.
5. Se procede a realizar el proceso de reclutamiento y selección del personal.
6. Se realiza una reunión con el talento humano seleccionado, para explicarles como funcionara la organización acorde a sus cargos.
7. Se realiza la inauguración
8. Se contabiliza los movimientos económicos.
9. Se presenta los resultados obtenidos.

5.7.2 Recursos, análisis financiero

Cuadro 26

ACTIVOS FIJOS			
CANT.	DESCRIPCION	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
	MUEBLES Y ENSERES		
4	Escritorio	250,00	1.000,00
4	silla ejecutivas	100,00	400,00
6	Sillas de espera	25,00	150,00
4	Archivadores de 2 gavetas	90,00	360,00
	TOTAL MUEBLES Y ENSERES		1.910,00
	EQUIPOS DE OFICINA		
1	Aire acondicionado	815,25	815,25
2	Teléfono con línea telefónica	150,00	300,00
	TOTAL EQUIPOS DE OFICINA		1.115,25
	EQUIPO DE COMPUTACIÓN		
4	Computadora Marca LG	750,00	3.000,00
2	Impresora multifunción	125,00	250,00
	TOTAL DE EQUIPO DE COMPUTACIÓN		3.250,00
	TOTAL INVERSION EN ACTIVOS FIJOS		6.275,25

Cuadro 27

DEPRECIACION DE LOS ACTIVOS FIJOS				
DESCRIPCION	VALOR DE ACTIVO	PORCENTAJE DE DEP.	DEP. MENSUAL	DEP. ANUAL
MUEBLES Y ENSERES	1.910,00	10%	15,92	191,00
EQUIPO DE COMPUTACION	3.250,00	33%	89,38	1.072,50
EQUIPO DE OFICINA	1.115,25	10%	9,29	111,53
TOTAL	6.275,25		114,59	1.375,03

Cuadro 28

COSTO DE VENTAS								
CANT.	DETALLE	VALOR	ENERO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
1	PUBLICIDAD	1.000,00	1.000,00	11000,00	11330,00	11669,90	12020,00	12380,60
TOTAL		1.000,00	1.000,00	11.000,00	11.330,00	11.669,90	12.020,00	12.380,60

Cuadro 29

PRESUPUESTO DE VENTAS								
INGRESOS POR VENTA	CANT	PRECIO	ENERO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
VENTA DEL SISTEMA	8	730,00	5.840,00	70.080,00	73.584,00	77.263,20	81.126,36	85.182,68
TOTAL DE INGRESOS		730,00	5.840,00	70.080,00	73.584,00	77.263,20	81.126,36	85.182,68

Cuadro 30

INVERSION DEL PROYECTO	
MUEBLES Y ENSERES	1.910,00
EQUIPO DE OFICINA	1.115,25
EQUIPO DE COMPUTACION	3.250,00
CAJA BANCOS	5.000,00
TOTAL DE LA INVERSION	11.275,25

Cuadro 31

FINANCIACION DEL PROYECTO		
INVERSION TOTAL		11.275,25
Financiado	30,50%	3.438,95
Aporte Propio	69,50%	7.836,30
		11.275,25
TASA		
TASA ANUAL INTERES PRESTAMO	11%	0,11 0,11
PRESTAMO BANCARIO		
Prestamo Bancario	3.438,95	378,28

Cuadro 32

FINANCIAMIENTO				
TABLA DE AMORTIZACIÓN				
PERIODO	CAPITAL	INTERES	PAGO	SALDO
-				3.438,95
1	687,79	378,28	1.066,07	2.751,16
2	687,79	302,63	990,42	2.063,37
3	687,79	226,97	914,76	1.375,58
4	687,79	151,31	839,10	687,79
5	687,79	75,66	763,45	-
	3.438,95	1.134,85	4.573,81	

Cuadro 33

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS PROYECTADO							
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	TOTAL	
VENTAS	70.080,00	73.584,00	77.263,20	81.126,36	85.182,68	387.236,24	
(-) COSTO DE VENTAS	11.000,00	11.330,00	11.669,90	12.020,00	12.380,60	58.400,49	
UTILIDAD BRUTA	59.080,00	62.254,00	65.593,30	69.106,36	72.802,08	328.835,74	
COSTOS INDIRECTOS	52.339,53	48.264,70	49.631,79	49.967,39	51.417,74	251.621,14	
UTILIDAD OPERACIONAL	6.740,48	13.989,30	15.961,51	19.138,97	21.384,35	77.214,61	
(-) GASTOS FINANCIEROS	378,28	302,63	226,97	151,31	75,66	1.134,85	
UTILIDAD ANTES PART. IMP	6.362,19	13.686,68	15.734,54	18.987,66	21.308,69	76.079,76	
PARTICIPACION EMPLEADOS	954,33	2.053,00	2.360,18	2.848,15	3.196,30	11.411,96	
UTILIDAD ANTES DE IMPTO	5.407,86	11.633,67	13.374,36	16.139,51	18.112,38	64.667,79	
IMPUESTO RENTA	1.351,97	2.908,42	3.343,59	4.034,88	4.528,10	27.578,91	
UTILIDAD NETA	4.055,90	8.725,26	10.030,77	12.104,63	13.584,29	48.500,84	

Cuadro 34

FLUJO DE CAJA PROYECTADO								
	AÑO 0	ENE.	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	TOTAL
INGRESOS OPERATIVOS								
VENTAS	-	5.840,00	70.080,00	73.584,00	77.263,20	81.126,36	85.182,68	387.236,24
TOTAL INGRESOS OPERATIVOS		5.840,00	70.080,00	73.584,00	77.263,20	81.126,36	85.182,68	387.236,24
EGRESOS OPERATIVOS								
INVERSION INICIAL	11.275,25	-	-	-	-	-	-	-
GASTO DE ADMINISTRATIVOS	-	3.543,38	42.520,50	38.192,35	39.298,52	40.437,88	41.611,41	202.060,67
GASTOS GENERALES	-	974,00	8.159,00	8.403,77	8.655,88	8.915,56	9.183,03	43.317,24
OTROS GASTOS		65,00	285,00	293,55	302,36	311,43	320,77	1.513,10
COSTO DE VENTA	-	1.000,00	11.000,00	11.330,00	11.669,90	12.020,00	12.380,60	58.400,49
PAGO PARTICIP. EMPLEADOS	-	-	-	954,33	2.053,00	2.360,18	2.848,15	3.196,30
PAGO DEL IMPUESTO A LA RENTA	-	-	-	1.351,97	2.908,42	3.343,59	4.034,88	4.528,10
TOTAL DE EGRESOS OPERATIVOS	11.275,25	5.582,38	61.964,50	60.525,97	64.888,08	67.388,63	70.378,83	313.015,90
FLUJO OPERATIVO	-11.275,25	257,63	8.115,50	13.058,03	12.375,12	13.737,73	14.803,84	62.090,22
INGRESOS NO OPERATIVOS	-	-	-	-	-	-	-	-
PRESTAMO BANCARIO	3.438,95	-	-	-	-	-	-	-
TOTAL ING. NO OPERATIVOS	3.438,95	-	-	-	-	-	-	-
EGRESOS NO OPERATIVOS								
INVERSIONES								
PAGO DE CAPITAL	-	57,32	687,79	687,79	687,79	687,79	687,79	3.438,95
PAGO DE INTERESES	-	31,52	378,28	302,63	226,97	151,31	75,66	1.134,85
TOTAL EGRESOS NO OPERATIVOS	-	88,84	1.066,07	990,42	914,76	839,10	763,45	4.573,81
FLUJO NETO NO OPERATIVO	3.438,95	-88,84	-1.066,07	-990,42	-914,76	-839,10	-763,45	-4.573,81
FLUJO NETO	-7.836,30	168,79	7.049,43	12.067,62	11.460,36	12.898,62	14.040,40	57.516,42
SALDO INICIAL			5.000,00					
FLUJO ACUMULADO	-	168,79	12.049,43	24.117,04	35.577,40	48.476,02	62.516,42	

Cuadro 35

BALANCE GENERAL					
CUENTAS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ACTIVO CORRIENTE					
CAJA -BANCOS	12.049,43	24.117,04	35.577,40	48.476,02	62.516,42
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	12.049,43	24.117,04	35.577,40	48.476,02	62.516,42
ACTIVOS FIJOS	6.275,25	6.275,25	6.275,25	6.275,25	6.275,25
DEPRECIAC. ACUMULADA	1.375,03	2.750,05	4.125,08	4.427,60	4.730,13
TOTAL DE ACTIVO FIJO	4.900,23	3.525,20	2.150,18	1.847,65	1.545,13
TOTAL DE ACTIVOS	16.949,65	27.642,24	37.727,57	50.323,67	64.061,54
PASIVO					
CORRIENTE					
PRESTAMO	2.751,16	2.063,37	1.375,58	687,79	-
PARTICIPACION EMPL. POR PAGAR	954,33	2.053,00	2.360,18	2.848,15	3.196,30
IMPUESTO A LA RENTA POR PAGAR	1.351,97	2.908,42	3.343,59	4.034,88	4.528,10
TOTAL PASIVO	5.057,46	7.024,79	7.079,35	7.570,82	7.724,40
PATRIMONIO					
APOORTE CAPITAL	7.836,30	7.836,30	7.836,30	7.836,30	7.836,30
UTILIDAD DEL EJERCICIO	4.055,90	8.725,26	10.030,77	12.104,63	13.584,29
UTILIDAD AÑOS ANTERIORES	-	4.055,90	12.781,15	22.811,92	34.916,56
TOTAL PATRIMONIO	11.892,20	20.617,45	30.648,22	42.752,85	56.337,14
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	16.949,65	27.642,24	37.727,57	50.323,67	64.061,54
	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

Cuadro 36

INDICES FINANCIEROS						
DESCRIPCION	INV. INICIAL	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5
Flujos netos	-11.275,25	8.115,50	13.058,03	12.375,12	13.737,73	14.803,84

TASA DE DESCUENTO	
TASA DE DESCUENTO	17%

TASA DE RENDIMIENTO PROMEDIO	MAYOR AL 12%
SUMATORIA DE FLUJOS	62.090,22
AÑOS	5
INVERSION INICIAL	11.275,25
TASA DE RENTIMIENTO PROMEDIO	110,14%

SUMA DE FLUJOS DESCONTADOS		38.285,39
VAN	POSITIVO	27.010,14
INDICE DE RENTABILIDAD I.R.	MAYOR A 1	1,42
RENDIMIENTO REAL	MAYOR A 12	41,74
TASA INTERNA DE RETORNO		91%

5.7.3 Impacto

- Fortalecer el desarrollo de las habilidades del talento humano para beneficio propio y de las empresas.
- Capacitar a los colaboradores para utilizar el conocimiento adquirido de una manera beneficiosa y productiva.
- Desarrollar resultados positivos de liderazgo, comunicación, relaciones con los miembros de la organización y crecimiento en su carrera profesional.
- Fomentar el trabajo en equipo e incentivar a las personas que reciben el servicio para que puedan tomar decisiones y estimulen su creatividad.
- Subir el perfil académico de los colaboradores de las Pymes y reforzar sus habilidades en el área a desempeñar.
- Motivar a las personas a que tengan mayor disposición hacia su actividad laboral, reflejándose en mayor productividad, convirtiendo así a la empresa en eficiente y favorable para la calidad y la competitividad.
- Generar ideas con la finalidad de aportar y promover el desarrollo de nuevos proyectos.
- Soluciones modernas y funcionales, que bajo una óptica de equidad, estén alineadas con las necesidades de los empleados.

5.7.4 Cronograma



PROYECTO Creación de una oficina de consultoría especializada en el control de inventario, para las microempresas del cantón Milagro	TAREA	[Barra azul]	HILO	[Barra gris con triángulo hacia abajo]	TAREAS EXTERNAS	[Barra gris]
	DIVISIÓN	[Barra azul con puntos]	RESUMEN	[Barra gris con triángulo hacia abajo]	HILO EXTERNO	[Barra gris]
	PROGRESO	[Barra gris]	RESUMEN DEL PROYECTO	[Barra gris con triángulo hacia abajo]	FECHA LIMITE	[Barra gris con triángulo hacia abajo]

5.7.5 Lineamiento de la propuesta

- Crear estrategias competitivas, como planes promocionales para llenar las expectativas de los clientes, con el fin de lograr un posicionamiento respetable en este mercado del cantón Milagro.
- Realizar análisis del medio empresarial, para tratar de disminuir el accionar de la competencia, con el fin de tener una ventaja sustitutiva que nos permita copar parte de este casco comercial.
- Dar capacitaciones continuas al talento humano, con el fin de lograr un desarrollo integral del mismo, dando como resultado positivo una máxima productividad de la organización.
- A los clientes brindarles un adecuado asesoramiento, con el fin de darle información veras sobre los beneficios de contar con este tipo de sistemas

CONCLUSIONES

- La Empresa debe preocuparse por su entrenamiento continuo, para lograr maximizar su rendimiento y productividad dentro de la Organización y de esta manera competir firmemente en el mercado.
- Por medio de las técnicas de investigación, se evidencio que los microempresarios tienen desbalance de conocimientos, necesidad de ser capacitado de acuerdo a las necesidades de sus pequeñas y medianas organizaciones, así lograr la superación personal y el cumplimiento de los objetivos empresarial.
- El incentivar al talento humano permite que sean personas colaborativas y polifuncional dentro de la organización, con el propósito de mantener una alta operatividad.

RECOMENDACIONES

Para la éxito de este proyecto, consideramos se deben establecer lo siguiente:

- Informar a los microempresarios el alcance y beneficios con la implementación de un sistema de control de inventario y su efecto en el nivel producto y rentable para su organización.
- Comunicar al talento humano de las promociones de campaña del cliente externo e interno, con el fin de que puedan informales de una forma clara y precisa.
- Preparar alternativas de crecimiento, donde las personas puedan desarrollarse en diferentes sentidos, ser más productivos en sus puestos de trabajo. a mas de que debe haber un constante monitoreo es decir un Coaching, que permita alinear los objetivos de cada colaborador con los de la empresa.
- Las capacitaciones deben ser constantes y acorde con los cambios que exige el entorno.
- Disponer de un plan de incentivos variado y acorde a las necesidades de los clientes

ANEXOS

ANEXO 1

ENCUESTA

1.- ¿Cuántos años lleva laborando en este sector comercial?

Menos de 6 meses

De 6 meses a un año

De un año a tres años

De tres años a 5 años

De 5 años en adelante.

2.- ¿Quién es la persona encargada de administrar la empresa?

Propietario

Familiar

Empleado

3.- ¿Qué nivel de estudio tiene la persona que administra el empresa?

Básico

Secundaria Superior

Cursos

Seminarios

Otros

4.- ¿Qué tipo de empresario se considera?

Pequeño empresario

Mediano empresario

Grande de empresario

5.- ¿De qué manera llevan el control de los inventarios?

Tecnológicamente

Manualmente

6.- ¿Considera importante las capacitaciones para el fortalecimiento de funciones en la empresa?

Muy importante

Importante

Medianamente importante

Poco importante

No es importante

7.- ¿Cómo considera la aplicación de tecnología en las actividades comerciales del negocio?

Muy necesario

Necesario

Poco necesario

No es necesario

8.- ¿Está de acuerdo que la tecnología es una herramienta que optimizaría la operatividad del negocio?

Totalmente de acuerdo

De acuerdo

Medianamente de acuerdo

En desacuerdo

9.- ¿Cree usted que la falta de un sistema de control de inventario dificulta el despacho de mercadería a los clientes?

Si

No

Tal vez

10.- ¿Para el control de los inventarios del negocio utilizan un sistema informático?

Siempre

Casi siempre

Nunca

11.- ¿Considera importante que el control interno influye en la productividad de un negocio?

Muy importante

Importante

Poco importante

No es importante

12.- ¿Considera usted que el negocio mantiene un crecimiento constante?

Si mantiene un crecimiento

Cree poco a poco

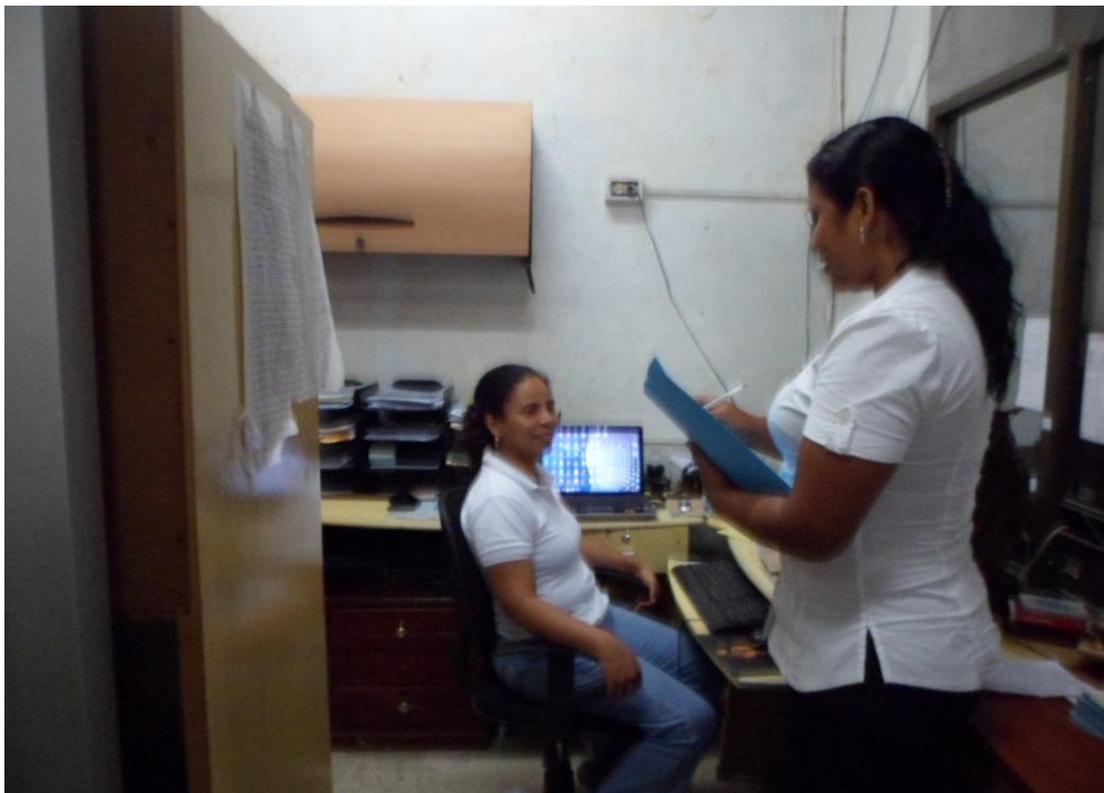
Se mantiene

ANEXO 2
FOTOS DE LA OFICINA



ANEXO 3

FOTOS DE LA ENCUESTA



ANEXO 5

VALOR DE ESPECIE US\$ 2.00 Nº 0005625

 MUNICIPIO DE MILAGRO	Declaración Individual del Impuesto del 1,5 por mil sobre el capital en giro, de acuerdo a disposiciones legales del decreto 153 del R. O. No. 662 de Enero 16/84. Año 2004	SELLO DEL R.U.C.
Registro Económico al que Corresponde la Declaración Desde: _____ Hasta el 31 de Diciembre del 200__	Espacio Reservado para el Municipio de Milagro Número de la Declaración: _____	

01 IDENTIFICACION DEL CONTRIBUYENTE

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

01 IMPUESTOS A LOS CAPITALES

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

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

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

ANEXO 6:

PERMISO DE DIRECCIÓN DE HIGIENE MUNICIPAL

**CUERPO DE BOMBEROS DE MILAGRO**
RUC. 0968513910001

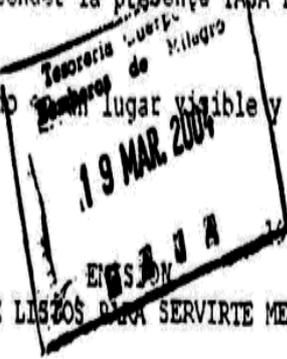
DEPARTAMENTO DE SEGURIDAD Y PREVENCIÓN CONTRA INCENDIOS
CERTIFICADO DE FUNCIONAMIENTO
TASA POR SERVICIO DE PREVENCIÓN DE INCENDIOS

No. : TASA : \$ 10.00
FECHA: : TITULO : \$ 0.00
AÑO : : RECARGO : \$ 0.00
RUC : : TOTAL : \$ 10.00
NOMBRES: :
DIRECCION: : CATEGORIA: PRIMERA
ACTIVIDAD: :

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

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

Abnegación y Disciplina
JEFE DE PREVENCIÓN

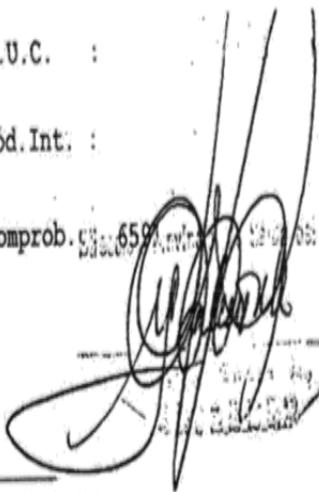

SIEMPRE LISTOS PARA SERVIRTE MEJOR


SECRETARÍA

19/03/2004 02:10:37 PM

ANEXO 7:

PERMISO DE FUNCIONAMIENTO DEL MSP

	MINISTERIO DE SALUD PUBLICA DIRECCION PROVINCIAL DE SALUD DEL GUAYAS DPTO. EMISION DE PERMISOS	
Guayaquil, a 30 de Marzo	de 2004	PERMISO : 6591
La Dirección Provincial de Salud del Guayas de conformidad con el decreto ejecutivo No 811 Oficial N. 173 del 20 de Abril/99 y reformado decreto #814 RO#178 del 5 Oct/2000, concede		
PERMISO DE FUNCIONAMIENTO POR EL AÑO 2004		
Nombre o Razón Social :		
Tipo : _____		
Propietario :		Código... :
Dirección :		Categoría:
Parroquia :		Cantón :
Localidad :		R.U.C. :
No. Cedula:		Cód.Int. :
Tasa : Dolares 		Comprob. 6591
Area #		
 DIRECCION PROVINCIAL DE SALUD DEL GUAYAS		
Nota... Este Permiso debera ser colocado en un lugar visible para procesos de control		

ANEXO 8:



CAMARA DE COMERCIO DE MILAGRO

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

Recibo Oficial de Caja

Nº 0235

Fecha: _____

Recibí de: _____

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

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



CAMARA DE COMERCIO DE MILAGRO

JOHNSON E. MORA ALMEIDA

(F) Afiliado

(F) Recaudador

AFILIACIÓN A LA CÁMARA DE COMERCIO

**ANEXO 9:
AFILIACIÓN AL IESS**

INSTITUTO ECUATORIANO DE SEGURIDAD SOCIAL

Junio 8 del 2011 01:08 ZUÑIGA IBARRA CLAUDIO ENCARNACION

EMPLEADORES

[ACTUALIZAR](#)

ACCESOS DIRECTOS

- [Aviso de Salida](#)
- [Aviso de Nuevo Sueldo](#)
- [Procesos Reten., Novedades por Procesos Reten. y Firmatos](#)
- [Registro de RUCs Contribuyentes](#)
- [Autorización Débitos Bancarios](#)
- [Consulta e Impresión de Comprobantes de Pago](#)
- [Afiliados extranjeros activos con más de 24 meses de afiliación](#)
- [Nómina de Solicitudes de Acumulación de FR](#)

Definición de Clave

A partir de la presente fecha el IESS ha modificado el proceso de aprobación de solicitudes de clave, por favor califique e imprima las solicitudes de claves de sus colaboradoras/es ingresando por el Nuevo Sistema de Empleadores.

SI EMPLEADORINO REPORTE DÍAS NO LABORADOS CUANDO TENGA UN TRABAJADOR CON REPOSO MÉDICO, ÚNICAMENTE RECOMIENDE A SU TRABAJADOR FIRMAR A LA UNIDAD MÉDICA. EL

PLANILLAS PENDIENTES

Can.	Fecha de ven.	Tipo	Periodo	Reg.	Valor	Est.	Val. Ad. Es. Per.
1	2011-06-15	A	2011-5	5	4 242.90	GEN	
1	2011-06-15	P	2011-5	2	84.23	GEN	

ROL DEL PERIODO 2011-05

Relación de trabajo:

No. Empl.	No. Apo.	No. Ad.	Valor sueldo	Valor extras	VS	FP
06 06-código del trabajo - ot						
4	20.50		1,100.00		X	P

Nota: El valor de la planilla será igual al valor del rol solo si todos los empleados laboran el mes completo.

Si desea consultar el detalle del rol acceder por la sección de consultas a la opción [rol de empleados](#)

PLANILLA DEL PERIODO 2011-05

Planillas de aportes (normales)

Periodo:	2011-5
Total de registros:	4
Sueldo total:	1,100.00
Aportes	
Valor aportes normal:	231.64
Valor aportes adicional:	0.00
Valor aportes cesantía adl.:	0.00
Valor aportes recuo:	0.04
Valor aportes feco:	0.64

ANEXO 10
CUADROS FINANCIEROS

DEPRECIACION DE LOS ACTIVOS FIJOS				
DESCRIPCION	VALOR DE ACTIVO	PORCENTAJE DE DEP.	DEP. MENSUAL	DEP. ANUAL
MUEBLES Y ENSERES	1.910,00	10%	15,92	191,00
EQUIPO DE COMPUTACION	3.250,00	33%	89,38	1.072,50
EQUIPO DE OFICINA	1.115,25	10%	9,29	111,53
TOTAL	6.275,25		114,59	1.375,03

NÓMINA AÑO 1									
PERSONAL	BASICO	13RO	14TO	VAC.	Aportes IESS - SOLCA	FDO.RESEV.	REM.	R-ANUAL	
1 GERENTE	650,00	54,17	22,00	27,08	80,28		833,53	10.002,30	
1 JEFE SISTEMA	600,00	50,00	22,00	25,00	74,10		771,10	9.253,20	
1 JEFE DE VENTAS	500,00	41,67	22,00	20,83	61,75		646,25	7.755,00	
1 SECRETARIA	300,00	25,00	22,00	12,50	37,05		396,55	4.758,60	
2 VENDEDORES	700,00	58,33	22,00	29,17	86,45		895,95	10.751,40	
TOTAL	2.750,00						3.543,38	42.520,50	

NÓMINA AÑO 2									
PERSONAL	BASICO	13RO	14TO	VAC	aportes IESS - SOLCA	FDO.RESEV.	REM	R-ANUAL	
GERENTE	669,50	55,79	22,00	27,90	82,68	55,77	748,27	8.979,28	
JEFE SISTEMA	618,00	51,50	22,00	25,75	76,32	51,48	692,41	8.308,88	
JEFE DE VENTAS	515,00	42,92	22,00	21,46	63,60	42,90	580,67	6.968,06	
SECRETARIA	309,00	25,75	22,00	12,88	38,16	25,74	357,20	4.286,44	
VENDEDORES	721,00	60,08	22,00	30,04	89,04	60,06	804,14	9.649,69	
TOTAL	2.832,50						3.182,70	38.192,35	

NÓMINA AÑO 3									
PERSONAL	BASICO	13RO	14TO	VAC	Aportes IESS - SOLCA	FDO.RESEV.	REM	R-ANUAL	
GERENTE	689,59	57,47	22,00	28,73	85,16	57,44	770,06	9.240,74	
JEFE SISTEMA	636,54	53,05	22,00	26,52	78,61	53,02	712,52	8.550,22	
JEFE DE VENTAS	530,45	44,20	22,00	22,10	65,51	44,19	597,43	7.169,19	
SECRETARIA	318,27	26,52	22,00	13,26	39,31	26,51	367,26	4.407,11	
VENDEDORES	742,63	61,89	22,00	30,94	91,71	61,86	827,61	9.931,26	
TOTAL	2.917,48						3.274,88	39.298,52	

NÓMINA AÑO 4									
PERSONAL	BASICO	13RO	14TO	VAC	Aportes IESS - SOLCA	FDO.RESEV.	REM	R-ANUAL	
GERENTE	710,27	59,19	22,00	29,59	87,72	59,17	792,50	9.510,04	
JEFE SISTEMA	655,64	54,64	22,00	27,32	80,97	54,61	733,23	8.798,81	
JEFE DE VENTAS	546,36	45,53	22,00	22,77	67,48	45,51	614,70	7.376,34	
SECRETARIA	327,82	27,32	22,00	13,66	40,49	27,31	377,62	4.531,40	
VENDEDORES	764,91	63,74	22,00	31,87	94,47	63,72	851,77	10.221,28	
TOTAL	3.005,00						3.369,82	40.437,88	

NÓMINA AÑO 5									
PERSONAL	BASICO	13RO	14TO	VAC	Aportes IESS - SOLCA	FDO.RESEV.	REM	R-ANUAL	
GERENTE	731,58	60,97	22,00	30,48	90,35	60,94	815,62	9.787,43	
JEFE SISTEMA	675,31	56,28	22,00	28,14	83,40	56,25	754,57	9.054,85	
JEFE DE VENTAS	562,75	46,90	22,00	23,45	69,50	46,88	632,48	7.589,71	
SECRETARIA	337,65	28,14	22,00	14,07	41,70	28,13	388,29	4.659,43	
VENDEDORES	787,86	65,65	22,00	32,83	97,30	65,63	876,67	10.520,00	
TOTAL	3.095,15						3.467,62	41.611,41	

DETALLE DE GASTOS																	
GASTOS ADMINISTRATIVOS	ENERO	FEB	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOST	SEPT	OCT	NOV	DIC	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
GERENTE	833,53	833,53	833,53	833,53	833,53	833,53	833,53	833,53	833,53	833,53	833,53	833,53	10.002,30	8.979,28	9.240,74	9.510,04	9.787,43
JEFE SISTEMA	771,10	771,10	771,10	771,10	771,10	771,10	771,10	771,10	771,10	771,10	771,10	771,10	9.253,20	8.308,88	8.550,22	8.798,81	9.054,85
JEFE DE VENTAS	646,25	646,25	646,25	646,25	646,25	646,25	646,25	646,25	646,25	646,25	646,25	646,25	7.755,00	6.968,06	7.169,19	7.376,34	7.589,71
SECRETARIA	396,55	396,55	396,55	396,55	396,55	396,55	396,55	396,55	396,55	396,55	396,55	396,55	4.758,60	4.286,44	4.407,11	4.531,40	4.659,43
VENDEDORES	895,95	895,95	895,95	895,95	895,95	895,95	895,95	895,95	895,95	895,95	895,95	895,95	10.751,40	9.649,69	9.931,26	10.221,28	10.520,00
TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS	3.543,38	42.520,50	38.192,35	39.298,52	40.437,88	41.611,41											

GASTOS DE GENERALES	ENERO	FEB	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOST	SEPT	OCT	NOV	DIC	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
AGUA	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	360,00	370,80	381,92	393,38	405,18
ENERGIA ELECTRICA	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	720,00	741,60	763,85	786,76	810,37
TELEFONO	45,00	45,00	45,00	45,00	45,00	45,00	45,00	45,00	45,00	45,00	45,00	45,00	540,00	556,20	572,89	590,07	607,77
ARRIENDO	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	6.000,00	6.180,00	6.365,40	6.556,36	6.753,05
PERMSOS	189,00												189,00	194,67	200,51	206,53	212,72
SUMINISTRO	7,00		40,00		40,00		40,00		40,00		40,00		207,00	213,21	219,61	226,19	232,98
DEP. MUEBLES Y ENSERES	15,92	15,92	15,92	15,92	15,92	15,92	15,92	15,92	15,92	15,92	15,92	15,92	191,00	191,00	191,00	191,00	191,00
DEP. DE EQUIPO DE COMP.	89,38	89,38	89,38	89,38	89,38	89,38	89,38	89,38	89,38	89,38	89,38	89,38	1.072,50	1.072,50	1.072,50	-	-
DEP. DE EQUIPO DE OFIC.	9,29	9,29	9,29	9,29	9,29	9,29	9,29	9,29	9,29	9,29	9,29	9,29	111,53	111,53	111,53	111,53	111,53
TOTAL GASTOS GENERALES	945,59	749,59	789,59	749,59	9.391,03	9.631,51	9.879,20	9.061,82	9.324,60								
OTROS GASTOS	ENERO	FEB	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOST	SEPT	OCT	NOV	DIC	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
MATERIALES DE LIMPIEZA	65,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	285,00	293,55	302,36	311,43	320,77
TOTAL DE OTROS GASTOS	65,00	20,00	285,00	293,55	302,36	311,43	320,77										

TOTAL DE COSTOS INDIRECTOS	4.553,96	4.312,96	4.352,96	4.312,96	52.196,53	48.117,41	49.480,08	49.811,13	51.256,79								
-----------------------------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------

													ANUAL				
GASTOS PARA EL FLUJO CAJA	4.439,38	4.198,38	4.238,38	4.198,38	4.238,38	4.198,38	4.238,38	4.198,38	4.238,38	4.198,38	4.238,38	4.198,38	50.821,50	46.742,38	48.105,05	49.508,61	50.954,26
GASTOS GENERALES	831,00	635,00	675,00	635,00	675,00	635,00	675,00	635,00	675,00	635,00	675,00	635,00	8.016,00	8.256,48	8.504,17	8.759,30	9.022,08
OTROS GASTOS	65,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	285,00	293,55	302,36	311,43	320,77
DEPRECIACION	114,59	114,59	114,59	114,59	114,59	114,59	114,59	114,59	114,59	114,59	114,59	114,59	1.375,03	1.375,03	1.375,03	302,53	302,53
													1.375,03	2.750,05	4.125,08	4.427,60	4.730,13

4.5 BIBLIOGRAFÍA.

ÁVILA, Joustine: *PRINCIPIOS DE LA ADMINISTRACIÓN*, Ediciones Eudecor. Córdoba, 1998.

BARRERA, José: *Ética Empresarial y Responsabilidad en el Trabajo*, <http://www.monografias.com/trabajos19/etica-empresarial/etica-empresarial.shtml>.

EDICIONES LEGALES www.sri.gov.ec/. *Ley para la Equidad Tributaria y Ley Reformatoria*

RAMÍREZ ANORMALIZA, RICHARD IVÁN: *CREACIÓN DE EMPRESA DE ASESORAMIENTO ADMINISTRATIVO-INFORMÁTICO PARA LAS PYMES DE LA CIUDAD DE MILAGRO*, TESIS DE GRADO PARA OPTAR AL TÍTULO DE INGENIERO COMERCIAL, MENCIÓN FINANZAS, UNIVERSIDAD ESTATAL DE MILAGRO

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

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

JUMBOL, Franchesco: *INVESTIGACIÓN INTEGRAL DE MERCADOS*, Tercera

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

VOLPENTESTA, JORGE ROBERTO: *ORGANIZACIONES Y ESTRUCTURAS*. Osmar D. Buyatti, Buenos Aires.

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

LINCOGRAFIA

[ttp://html.rincondelvago.com/proceso-administrativo-de-control.html](http://html.rincondelvago.com/proceso-administrativo-de-control.html)