



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 AUDITORIA**

TÍTULO DEL PROYECTO:

**“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE
BODEGAS PARA EL ALMACENAMIENTO DE DIVERSOS
ARTÍCULOS PERECEDEROS Y NO PERECEDEROS.”**

AUTORES:

JOHANNA DELGADO GONZÁLEZ

MIRIAM CASTILLO LÓPEZ

MILAGRO, ABRIL DEL 2013

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 bodegas para el almacenamiento de diversos artículos perecederos y no perecederos.”**, presentado como requisito previo a la aprobación y desarrollo de la investigación para optar por el título de: **Ingeniera en Contaduría Pública y Auditoría.**

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

Presentado por los Egresados

Johanna Delgado González

C.I 0919411850

Miriam Castillo López

C.I. 0927999896

TUTOR

Ing. Eduardo Espinoza Solís

.DECLARACIÓN DE AUTORÍA DE LA INVESTIGACIÓN

Las egresadas Johanna Delgado González y Miriam Castillo López, por medio de este documento, entregamos el proyecto **“Estudio de factibilidad para la implementación de bodegas para el almacenamiento de diversos artículos perecederos y no perecederos.”** del cual nos responsabilizamos por ser los autores del mismo y tener la asesoría personal del Ing. Eduardo Espinoza Solís

.
.
.

. Milagro, Abril del 2013.

Johanna Delgado González

C.I 0919411850

Miriam Castillo López

C.I 0927999896

CERTIFICACIÓN DE LA DEFENSA

EL TRIBUNAL CALIFICADOR previo a la obtención del título de INGENIERO EN CONTADURÍA PÚBLICA Y AUDITORIA, otorga al presente proyecto de investigación las siguientes calificaciones:

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

PRESIDENTE DEL TRIBUNAL

PROFESOR DELEGADO

PROFESOR DELEGADO

DEDICATORIA

Este trabajo investigativo lo quiero dedicar a las siguientes personas:

A mi Familia: Mi esposo Ing. Chardie Ortiz Zurita y a mi querido hijo Chardie Jeremías Ortiz Delgado, ejemplo y razón de mi esfuerzo.

A mi querido Papito que hoy te encuentras en el cielo a ti también te dedico este triunfo, porque siempre me decías que los estudios y la preparación son muy importantes en las personas, tus consejos me sirvieron mucho, gracias papi.

A mi querida Mamita y hermanos, que me han brindado su apoyo y han estado siempre pendientes de mi, en especial a Dios mi mejor compañero y guía.

A mis queridos suegros: Galo, Miriam y mi cuñada Mayoyi que con su apoyo, ejemplos y consejos fueron guías permanentes en mi formación estudiantil.

A los señores comerciantes minoristas de mi cantón que día a día incansablemente luchan por sacar adelante a Milagro, para ellos le dedicamos este trabajo, de igual manera espero que esta investigación sirva como medio de consulta y aplicación técnica.

DELGADO JOHANNA

DEDICATORIA

A Dios.

Por haberme permitido llegar a este punto y haberme dado salud para lograr mis objetivos y metas.

A mi padre VICTOR CASTILLO, tu siempre creíste en mi e hiciste hasta lo imposible para que yo pueda seguir con mis estudios, eso me mantuvo firme las veces que me daba por vencida.

A mi madre MIRIAM LOPEZ, te mantuvisteis con tu dedicación, fue muy importante para mí, a pesar de todo siempre me apoyastes, muchas veces paso por alto tu esfuerzo pero si te agradeciera todo lo que haces por mí no terminaría nunca.

A todas las personas que creyeron en mi y dieron su apoyo moral

CASTILLO MIRIAM

AGRADECIMIENTO

Al culminar el presente trabajo de tesis de grado quiero expresar mi profundo agradecimiento:

A Dios por ser mi guía espiritual y darme la sabiduría y fortaleza en el transcurso de esta etapa de mi carrera profesional y cristiana.

A mis Padres: Sr. Carlos Delgado Baque (+) y Sra. Narcisa González Duque guías permanentes en mi formación estudiantil y cristiana.

A mí querido Esposo Ing. Chardie Ortiz Zurita que con sus ayudas y concejos siempre me impulso a continuar con mis estudios y conseguir mi ansiado objetivo.

Al Ing. Eduardo Espinoza, Ing. José Díaz, Ing. Enrique Villegas, y a nuestros queridos comerciantes milagreños, quienes con su colaboración y aporte ayudaron a culminar exitosamente este trabajo investigativo.

A mis profesores que supieron impartir sus conocimientos y experiencias en el transcurso de mis estudios profesionales.

A mis compañeros y Amigos que me apoyaron y estimularon siempre a seguir adelante en nuestros estudios y llegar a ser unos profesionales de bien aplicando siempre la ética y la moral.

DELGADO JOHANNA

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios por haber guiado mi camino en todo momento.

A mis padres y hermanos que siempre estuvieron conmigo.

A mi novio quien me brindo apoyo de forma incondicional, impulsándose a cumplir con mis metas.

A mis amigas porque a pesar de todo estuvimos unidas, en el cumplimiento de este proyecto.

Al Ing Eduardo Espinoza por su eficaz conocimiento supo guiarnos en el desarrollo de la tesis.

Finalmente a la Universidad Estatal de Milagro por permitir culminar con éxito mi carrera profesional.

CASTILLO MIRIAM

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 el **“Estudio de factibilidad para la implementación de bodegas para el almacenamiento de diversos artículos perecederos y no perecederos.”** y que corresponde a la Unidad Académica de Ciencias de Ciencias Administrativas y Comerciales.

Milagro, Abril del 2013

Johanna Delgado González

C.I 0919411850

Miriam Castillo López

C.I 0927999896

ÍNDICE GENERAL

| | |
|---|-------|
| Carátula..... | i |
| Aceptación por el tutor..... | ii |
| Declaración de autoría de la investigación..... | iii |
| Certificación de la defensa..... | iv |
| Dedicatoria..... | v |
| Agradecimiento..... | vii |
| Cesión de los derechos del autor..... | ix |
| Índice general..... | x |
| Resumen..... | xviii |
| Abstract..... | xix |
| Introducción..... | 1 |

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA

| | |
|---|---|
| 1.1 Planteamiento del problema..... | 3 |
| 1.1.1. Problematización del Problema..... | 3 |
| 1.1.2 Delimitación del Problema..... | 5 |
| 1.1.3 Formulación del Proyecto..... | 6 |
| 1.1.4 Sistematización del problema..... | 7 |
| 1.1.5 Determinación del problema..... | 7 |
| 1.2 Objetivos..... | 8 |
| 1.2.1 General..... | 8 |
| 1.2.2 Específicos..... | 8 |
| 1.3 Justificación..... | 8 |

CAPITULO II

MARCO REFERENCIAL

| | Pág. |
|---------------------------------------|------|
| 2.1 Marco teórico..... | 13 |
| 2.1.1 Antecedentes históricos..... | 13 |
| 2.1.2 Antecedentes referenciales..... | 16 |
| 2.1.3 Fundamentación..... | 16 |
| 2.2 Marco legal..... | 32 |
| 2.3 Marco conceptual..... | 38 |
| 2.4 Hipótesis y variables..... | 40 |

| | |
|--|----|
| 2.4.1 Hipótesis General..... | 40 |
| 2.4.2 Hipótesis Particulares..... | 41 |
| 2.4.3 Variable Independientes y Dependiente..... | 41 |
| 2.4.4 Operacionalización de las variables..... | 42 |

**CAPITULO III
MARCO METODOLÓGICO**

| | Pág. |
|--|-------------|
| 3.1 El tipo y diseño de la investigación y su perspectiva general..... | 44 |
| 3.2 Población y muestra..... | 45 |
| 3.2.1 Característica de la población..... | 45 |
| 3.2.2 Delimitar la población..... | 45 |
| 3.2.3 Tipo de muestra..... | 45 |
| 3.2.4 Tamaño de la muestra..... | 45 |
| 3.2.5 Proceso de selección..... | 46 |
| 3.3 Métodos y técnicas..... | 46 |
| 3.3.1 Métodos teóricos o procedimientos lógicos..... | 46 |
| 3.3.2 Métodos empíricos complementarios o técnicas de investigación..... | 46 |
| 3.3.3 Técnica e instrumento..... | 47 |
| 3.4 El procesamiento estadístico de la información..... | 47 |

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

| | Pág. |
|---|-------------|
| 4.1 Análisis de la situación actual..... | 48 |
| 4.2 Análisis comparativo, evolución tendencia, perspectiva y perspectiva..... | 49 |
| 4.3 Resultados..... | 62 |
| 4.4 Verificación de la hipótesis..... | 63 |

**CAPITULO V
PROPUESTA**

| | Pág. |
|---|-------------|
| 5.1 Tema..... | 65 |
| 5.2 Fundamentación..... | 65 |
| 5.3 Justificación..... | 66 |
| 5.4 Objetivos..... | 69 |
| 5.4.1 Objetivo general de la propuesta..... | 69 |
| 5.4.2 Objetivos específicos..... | 69 |

| | |
|--|-----|
| 5.5 Ubicación..... | 69 |
| 5.6 Factibilidad..... | 70 |
| 5.7 Descripción de la propuesta..... | 87 |
| 5.7.1 Actividades..... | 93 |
| 5.7.2 Recursos análisis financiero..... | 103 |
| 5.7.3 Impacto..... | 115 |
| 5.7.4 Cronograma..... | 116 |
| 5.7.5 Lineamiento para evaluar la propuesta..... | 117 |
| Conclusiones..... | 118 |
| Recomendaciones..... | 119 |

ÍNDICE DE CUADROS

| | |
|--|----|
| Cuadro 1. | |
| Operacionalización de las variables..... | 42 |
| Cuadro 2. | |
| Encuesta realizada a la ciudadanía del cantón Milagro..... | 49 |
| Cuadro 3. | |
| Encuesta realizada a la ciudadanía del cantón Milagro..... | 50 |
| Cuadro 4. | |
| Encuesta realizada a la ciudadanía del cantón Milagro..... | 51 |
| Cuadro 5. | |
| Encuesta realizada a la ciudadanía del cantón Milagro..... | 52 |
| Cuadro 6. | |
| Encuesta realizada a la ciudadanía del cantón Milagro..... | 53 |
| Cuadro 7 | |
| Encuesta realizada a la ciudadanía del cantón Milagro..... | 54 |
| Cuadro 8. | |
| Encuesta realizada a la ciudadanía del cantón Milagro..... | 55 |
| Cuadro 9. | |
| Encuesta realizada a la ciudadanía del cantón Milagro..... | 56 |
| Cuadro 10. | |
| Encuesta realizada a la ciudadanía del cantón Milagro..... | 57 |
| Cuadro 11. | |
| Encuesta realizada a la ciudadanía del cantón Milagro..... | 58 |
| Cuadro 12. | |
| Encuesta realizada a la ciudadanía del cantón Milagro..... | 59 |
| Cuadro 13. | |
| Encuesta realizada a la ciudadanía del cantón Milagro..... | 60 |
| Cuadro 14. | |
| Entrevista..... | 61 |
| Cuadro 15. | |
| Verificación de Hipótesis..... | 57 |
| Cuadro 16 | |
| Barrera de entrada..... | 89 |
| Cuadro 17 | |
| Productos sustitutos..... | 89 |

| | |
|--|-----|
| Cuadro 18 | |
| Determinantes de la rivalidad..... | 90 |
| Cuadro 19 | |
| Poder de los compradores..... | 90 |
| Cuadro 20 | |
| Negociación con los proveedores..... | 91 |
| Cuadro 21 | |
| Análisis del sector comercial..... | 91 |
| Cuadro 22 | |
| Activos Fijos..... | 103 |
| Cuadro 23 | |
| Depreciación de los Activos..... | 103 |
| Cuadro 24 | |
| Nómina de sueldos | 104 |
| Cuadro 25 | |
| Detalle de gastos de sueldos..... | 104 |
| Cuadro 26 | |
| Detalle de gastos generales mensuales..... | 105 |
| Cuadro 27 | |
| Detalle de gastos generales anuales..... | 106 |
| Cuadro 28 | |
| Costo directo mensual..... | 107 |
| Cuadro 29 | |
| Costo directo anual..... | 107 |
| Cuadro 30 | |
| Ingresos mensuales..... | 108 |
| Cuadro 31 | |
| Ingresos anuales..... | 108 |
| Cuadro 32 | |
| Inversión..... | 109 |
| Cuadro 33 | |
| Financiamiento..... | 109 |
| Cuadro 34 | |
| Tabla de amortización..... | 109 |

| | |
|---|-----|
| Cuadro 35 | |
| Estado de perdida y ganancia mensual..... | 110 |
| Cuadro 36 | |
| Estado de perdida y ganancia anual..... | 111 |
| Cuadro 37 | |
| Flujo de caja mensual..... | 112 |
| Cuadro 38 | |
| Flujo de caja anual..... | 113 |
| Cuadro 39 | |
| Balance general..... | 114 |
| Cuadro 40 | |
| Índices financieros..... | 114 |

ÍNDICE DE GRÁFICO

| | PÁG. |
|--|------|
| Grafico 1. | |
| Encuesta realizada a la ciudadanía del cantón Milagro..... | 49 |
| Grafico 2. | |
| Encuesta realizada a la ciudadanía del cantón Milagro..... | 50 |
| Grafico 3. | |
| Encuesta realizada a la ciudadanía del cantón Milagro..... | 51 |
| Grafico 4. | |
| Encuesta realizada a la ciudadanía del cantón Milagro..... | 52 |
| Grafico 5. | |
| Encuesta realizada a la ciudadanía del cantón Milagro..... | 53 |
| Grafico 6. | |
| Encuesta realizada a la ciudadanía del cantón Milagro..... | 54 |
| Grafico 7. | |
| Encuesta realizada a la ciudadanía del cantón Milagro..... | 55 |
| Grafico 8. | |
| Encuesta realizada a la ciudadanía del cantón Milagro..... | 56 |
| Grafico 9. | |
| Encuesta realizada a la ciudadanía del cantón Milagro..... | 57 |
| Grafico 10. | |
| Encuesta realizada a la ciudadanía del cantón Milagro..... | 58 |
| Grafico 11. | |
| Encuesta realizada a la ciudadanía del cantón Milagro..... | 59 |
| Grafico 12. | |
| Encuesta realizada a la ciudadanía del cantón Milagro..... | 60 |

ÍNDICE DE FIGURA

| | PÁG. |
|---------------------------------------|------|
| Figura 1. | |
| Mapa de ubicación de las bodegas..... | 70 |
| Figura 2. | |
| Logotipo..... | 71 |
| Figura 3. | |
| Organigrama estructural..... | 73 |
| Figura 4. | |
| Organigrama funcional..... | 74 |
| Figura 5. | |
| Volante..... | 99 |
| Figura 6. | |
| Díptico parte externa..... | 100 |
| Figura 7. | |
| Díptico parte interna..... | 100 |
| Figura 8 | |
| Tarjeta de presentación..... | 101 |



UNIVERSIDAD ESTATAL DE MILAGRO

UNIDAD ACADÉMICA DE LAS CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y COMERCIALES

“

RESUMEN

El proyecto se proyecta al sector de las bodegas de alquiler en el cantón Milagro, a pesar de que este sector cuenta con un amplio mercado empresarial, donde se encuentran grandes, medianas y pequeñas organizaciones dedicadas a ofrecer a la ciudadanía milagreña y de su zona de influencia una variedad de productos y servicios. La gran parte de estas entidades funcionan en infraestructuras alquiladas por lo tanto no se ajustan a las necesidades que tienen, como un espacio suficiente en donde almacenar sus productos, motivo por el cual se estableció en primera instancia un estudio investigativo para determinar las causas que generan la problemática planteada, donde se estableció información relevante para fundamentar el estudio, también se utilizó como herramienta investigativa la encuesta, la cual se la aplicó a los gestores de las pymes, constatando que no llevan un adecuado almacenamiento de sus productos, debido a que las infraestructuras en las que funcionan no cuentan con el espacio suficiente, por ello tienen que alquilar bodegas externas, las mismas no están acondicionadas motivo por el cual los productos se deterioran o dañan, esta información permitió verificar las hipótesis establecidas, por lo tanto se propuso la Creación de bodegas para el almacenamiento de diversos productos perecederos y no perecederos en el cantón Milagro, propuesta en la cual se puede visualizar los diseños estructurales de cómo estarán edificadas las bodegas las mismas que contarán con las debidas normas de seguridad. Además se realizó los respectivos análisis de mercado para determinar las barreras de entrada que se presentan ante la incursión de esta nueva alternativa comercial, complementando con la aplicación del marketing mix, donde se considero elementos publicitarios para dar a conocer a la empresa en el sector comercial así mismo se efectuó la evaluación financiera y las respectivas conclusiones y recomendaciones.

ABSTRACT

The project sector project holds Miracle rent in Canton, even though this sector has a large enterprise market, where large, medium and small organizations dedicated to providing the public milagreña and its area influence a variety of products and services. The bulk of these entities operate in leased facilities therefore do not meet the needs they have, as a space in which to store their products, which is why in the first instance established a research study to determine the causes the issues raised, which established relevant information to support the study, also used as an investigative tool to the survey, which I apply to managers of SMEs, noting that there are adequate storage of their products, because the infrastructure in which they operate do not have enough space, so they have to hire external warehouses, they are not conditioned why products deteriorate or damage, this information allowed us to verify the assumptions made, therefore proposed creating warehouses for storing various perishable and nonperishable Miracle in Canton, proposed in which structural designs can visualize how the holds are built to count them with appropriate safety standards. We also carried out the respective market analysis to determine entry barriers that come before the incursion of this new commercial alternative, complementing the implementation of the marketing mix, which I consider advertising elements to publicize the company in the commercial sector likewise the financial evaluation was carried out and the respective conclusions and recommendations.

INTRODUCCIÓN

El sector comercial mantiene un crecimiento acelerado en este mercado del cantón Milagro, donde su objetivo principal es que sus empresas o negocios incrementen sus rendimientos económicos, y una de las herramientas que impulsan este desarrollo son los sistemas informáticos donde se pueda tener un control total de todas sus actividades, en especial de los inventarios, puesto que del tratamiento que se le dé a este rubro se evitará pérdidas cuantiosas.

El propósito de este trabajo es ayudar a la gestión operativa y administrativa, del sector empresarial de una manera práctica para que sea más efectiva y permita reaccionar de manera oportuna ante un mundo tan cambiante.

Este trabajo tiene como finalidad contribuir al sector comercial, independientemente de su actividad, a mantener un control de sus inventarios puesto que este es el punto de investigación de este trabajo, ya que no cuentan con espacios adecuados para almacenar sus productos.

El resultado de esta investigación es garantizar, una alta rentabilidad a través de este trabajo, en el cual se podrá visualizar temas de relevancia que conducen a la solución de la problemática planteada, pues se cuenta con mucha capacidad técnica sobre el almacenamiento de sus productos.

El primer capítulo consiste específicamente en el planteamiento de los problemas, en la delimitación y la evaluación del mismo lo cual nos permite darnos cuenta de la importancia que tiene el desarrollo del sector comercial a través del buen manejo de inventarios. También encontramos los objetivos generales y específicos que abarcan los logros y beneficios que pretendemos alcanzar con el desarrollo del mismo.

El segundo capítulo se refiere al marco teórico que explica y pone de manifiesto que nuestra investigación es auténtica. En su fundamentación científica consta la respectiva reseña histórica que nos da amplios conocimientos sobre el desarrollo y evolución de este estudio.

El tercer capítulo, aquí nos referimos a la modalidad de investigación que es de campo y también la bibliografía que nos permite definir claramente el problema existente y nos conlleva a formularnos interrogantes con respuestas trascendentales para la realización de una investigación y análisis profunda.

El capítulo cuatro se podrá verificar los datos obtenidos en la encuesta, con sus respectivos análisis.

Finalmente el quinto capítulo se plantea la propuesta de este trabajo los objetivos y estrategias planteadas tanto administrativas, operativas y marketing.

Se encuentra el fundamento legal para la constitución para el taller. También tenemos el análisis de mercado con sus respectivos componentes, se realizó el análisis del FODA de la organización el mismo que nos da a conocer los aspectos positivos y negativos del negocio que se pretende crear. Con este análisis podemos desarrollar un plan estratégico y aprovechar al máximo las oportunidades que nos ofrece el entorno y combatir las amenazas externas que se nos presenten.

En cuestión al plan de marketing se aplicó las 5 "P" donde se estableció las estrategias publicitarias como volantes, tarjetas de presentación, dípticos, logotipo, afiches.

Finalmente se planteó conclusiones y recomendaciones aplicables a este proyecto esperando con ello, poder contribuir positivamente al desarrollo de esta nueva alternativa comercial (bodegas de alquiler).

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA

1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.

1.1.1 Problematización.

Milagro es poseedor de una amplia franja de mercado, en la cual se encuentran situadas empresas, pymes y microempresas que se enfocan a la venta de un producto o servicio. Siendo el objeto de este estudio el sector microempresarial.

En el transcurso del estudio se ha podido evidenciar que las empresas o negocios que se dedican a comercializar artículos independientemente de la línea que vendan no poseen un espacio físico adecuado para almacenar sus productos, debido a que la mayoría de estas organizaciones funcionan en lugares rentados, o improvisados, que no se ajustan a las necesidades de ellos, teniendo entonces que almacenar de manera rústica sus mercaderías para evitar un costo más por el alquiler de una bodega, sin embargo esta acción les ha originado pérdidas cuantiosas de sus bienes, afectando de esta manera sus rendimientos económicos.

Es importante destacar que todas las empresas, a excepción de las sin fines de lucro, concentran sus esfuerzos en la obtención de beneficios, fijándose únicamente en el nivel de rentabilidad lo cual podría generar una mala administración de recursos, especialmente en mercados de poco crecimiento y de gran competencia como el nuestro.

Cada dólar vendido no representa un beneficio real, es necesario considerar el costo del producto dado por los proveedores y posteriormente los costos adicionales para la salvaguarda y almacenaje de inventario disponible para la venta, donde también es importante el área de bodega, el cual debe estar adecuadamente acondicionado para lograr mantener los productos en buen estado.

Actualmente las bodegas son consideradas áreas de suma importancia para toda empresa, puesto que es donde los productos deben ser tratados acorde a sus especificaciones, por ello es importante tener en cuenta: **los artículos de limpieza**, entre ellos productos de limpieza personal como jabones, shampoo, acondicionadores, maquillajes, fijadores, perfumes, papel higiénico, betunes, etc. También para limpieza de instalaciones como cloro, lejía, detergentes, ambientales y otros. Las consideraciones a tomar durante las actividades de almacenamiento son evitar el contacto con productos de consumo humano durante el almacenamiento y carga en los transportes. Tener extremo cuidado al momento de clasificar los pedidos para despachar correctamente los diferentes aromas de la alta gama de productos de perfumería, los cuales son similares físicamente.

Productos de ferretería, entre ellos, artículos como pega mágica, focos, baterías y otros los cuales no tienen exigencias especiales para su tratamiento en el proceso de almacenaje. Así mismo artefactos eléctricos, ropa, entre otros.

El desconocimiento que tienen sobre la importancia de mantener sus productos adecuadamente almacenados ha originado que los consumidores compren productos en mal estado, que los comerciantes tengan inconvenientes con entes reguladores de la sanidad, generándose así un alto nivel de insatisfacción en este sector comercial del cantón Milagro.

La falta de un estudio de mercado sobre los espacios de almacenamientos de mercadería ha hecho que muchas organizaciones o negocios trabajen bajo un limitado stock de productos que no cubren la demanda, generando un ambiente de insatisfacción en los clientes.

La no aplicación de estrategias de cambio en las actividades de almacenaje ha permitido que muchos de los emprendedores se conformen con lo que perciben de

su actividad comercial, generándoles de esta manera una débil participación en el mercado y limitando su crecimiento.

Pronóstico

De continuar así los comerciantes y microempresarios, en un futuro se verán afectados financieramente puesto que la falta de un espacio físico adecuado para el almacenaje de sus productos ponen en riesgo su permanencia en este sector comercial del cantón Milagro.

Control de Pronóstico

Con el fin de evitar el pronóstico establecido se considera viable la implementación de bodegas adecuadas para el almacenamiento y conservación de productos perecederos y no perecederos, de esta manera incrementar el desarrollo comercial de esta localidad.

1.1.2 Delimitación del problema

País: Ecuador

Región: Costa

Provincia: Guayas

Cantón: Milagro

Área: Comercial

Universo: Sector microempresario del cantón Milagro

Tiempo: 5 años

Este estudio se lleva a cabo en Ecuador, Provincia del Guayas en el Cantón Milagro, el cual pertenece a la cuenca hidrográfica del Guayas, se encuentra en la sub-región cálida, ardiente y húmeda del litoral o costa; su extensión es de 330 kilómetros cuadrados y su temperatura oscila entre los 25 y 32 grados centígrados, su altura máxima es de 13.06 sobre el nivel del mar y por todo su territorio atraviesa el río Milagro que tiene 40 kilómetros de extensión hasta su desembocadura en el río Yaguachi.

En el Cantón Milagro se observa el fenómeno de las estaciones seca y lluviosa, como característica climática de la zona cálida-húmeda en que se sub-subdivide el litoral ecuatoriano, El medio geográfico consiste en la micro-región territorial a la que pertenece, pero lo convierte en el núcleo de la misma dado el fuerte potencial socioeconómico que posee, la conforman, además de sus parroquias rurales, los cantones Simón Bolívar, Naranjito, General Elizalde, El Triunfo, Marcelino Maridueña y Yaguachi,

Milagro está conformado por su circunscripción de suelos fértiles, regados por ríos y esteros, configurado por carreteras y caminos vecinales, por bosques, plantíos y zonas residenciales; haciendas, fincas y otras propiedades, incluyendo su flora y su fauna.

En Milagro la presencia del Ingenio Valdez ha sido fructífera específicamente en tiempos de Zafra, comprendida en los meses de julio a diciembre, tiempo en el cual ésta agroindustria llega a contar con más de 3000 trabajadores. La producción de este ingenio llega a representar el 33% de la producción a nivel nacional.

1.1.3 Formulación del problema

¿De qué manera afecta la ausencia de bodegas de almacenamiento para productos perecederos y no perecederos al sector microempresarial del cantón Milagro?

Los productos perecederos presentan poco deterioro fisicoquímico en poco tiempo debido a sus altos contenidos de humedad, así como menor ataque por plagas comparado con los perecederos.

El almacenamiento debe hacerse en áreas designadas para mantener en buen resguardo la mercadería lista para la venta.

El no contar con una infraestructura adecuada para el almacenamiento de los productos no perecederos, se corre el riesgo que los artículos o productos se dañen causándoles a los gestores de las microempresas pérdidas financieras, que en un futuro pueden llegar al cierre de sus actividades comerciales, por no poder cumplir con sus obligaciones tanto internas (Pago de sueldos, servicios básicos entre otros) y externa (Pago de impuestos, IESS etc.)

La formulación del problema cuenta con dos variables una independiente y dependiente.

Independiente: Bodegas de almacenamiento.

Las bodegas de almacenamientos son infraestructuras que deben ser acondicionadas para evitar el deterioro de las mercancías (artefactos, ropa, perfumes etc.), de esta forma se podrá comercializar artículos en buen estado a la ciudadanía que los solicite.

Dependiente: Sector comercial

El sector comercial está compuesto por una serie de organizaciones comerciales sean estas grandes, medianas o grandes que se dedican a la venta de un producto y/o servicio.

1.1.4 Sistematización del problema

¿En que afecta la ausencia de bodegas que no se adaptan a las necesidades de las microempresas que se encuentran en el sector comercial del cantón Milagro?

¿Cómo incide el desconocimiento de los microempresarios en mantener sus productos adecuadamente almacenados y su efecto en la insatisfacción del consumidor?

¿De qué manera influye la falta de estudios de mercados sobre los espacios de almacenamientos en la economía de las microempresas?

¿Cómo afecta la no aplicación de estrategias de cambio en las actividades de almacenaje de los microempresarios en su crecimiento?

¿Cómo beneficiará al sector comercial del cantón Milagro la presencia de bodegas acondicionadas?

1.1.5 Determinación del tema

Estudio de factibilidad para la implementación de bodegas para el almacenamiento de diversos artículos perecederos y no perecederos.

1.2 OBJETIVOS

1.2.1 Objetivo general

Realizar un estudio sobre la manera en que afecta la ausencia de bodegas de almacenamiento para productos perecederos y no perecederos al sector microempresarial del cantón Milagro.

1.2.2 Objetivo específico

- ❖ Investigar la afectación que tienen los microempresarios del sector comercial del cantón Milagro por la ausencia de bodegas que no se adaptan a sus necesidades.
- ❖ Averiguar la incidencia del desconocimiento de los microempresarios en mantener sus productos adecuadamente almacenados y su efecto en la insatisfacción de los consumidores.
- ❖ Estudiar la influencia de la falta de estudios de mercado sobre los espacios de almacenamiento en la economía de las microempresas.
- ❖ Analizar la afectación de la no aplicación de estrategias de cambio en las actividades de almacenaje de los microempresarios en su crecimiento.
- ❖ Estudiar los beneficios que le traería al sector comercial del cantón Milagro la presencia de bodegas acondicionadas.

1.3 JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

La investigación se justifica en el trabajo de observación e indagación del investigador, donde se evidencio que existe una necesidad en el sector comercial del cantón Milagro, que es la ausencia de espacios físicos para el almacenaje de productos perecederos y no perecederos, entre las razones encontradas esta que muchas de las organizaciones que se dedican a una actividad de comercio funcionan en instalaciones rentadas, infraestructuras en su gran parte no están acorde a las necesidades de la empresa, pero por estar situadas en lugares estratégicos del casco comercial de Milagro se ven obligadas a operar en estos lugares.

Este estudio ha permitido conocer que tanto empresas pequeñas como grandes tienen problemas en los sistemas de almacenamiento, tal es el caso de una compañía importadora de productos varios con una amplia gama de productos, que van desde electrodomésticos hasta mueblería, la misma que adolece de un problema Logístico en su sistema de almacenamiento. Entre las dificultades que le suscitan a la bodega están, la falta de estandarización y distribución de las perchas, no se respeta los estándares de apilamiento según normas expuestas por el fabricante de la mercadería¹. **Como se puede observar** el no mantener un adecuado almacenamiento es un problema para toda organización, esto da la pauta para que este trabajo pueda contribuir a entidades que presenten este tipo de problemas.

Es importante conocer que el aplicar una correcta manipulación y almacenamiento de sus mercancías garantiza a las empresas o negocios ventajas competitivas al tener el mínimo de daños en los materiales, y al contar con unos trabajadores sanos que conocen y aplican técnicas seguras de manejo de materiales. El manejo inseguro de los materiales es causa frecuente de heridas, fracturas, luxaciones y dolores de espalda.

Cabe mencionar que la OIT es la organización que busca fomentarla justicia social y los derechos humanos y laborales internacionalmente reconocidos.” (ANSWERS, YAHOO, 2011)

La finalidad primordial de la OIT es promover oportunidades para que los hombres y las mujeres puedan conseguir un trabajo decente en condiciones de libertad, equidad, seguridad y dignidad humana. Teniendo en claro la importancia que ejerce la OIT en el mercado laboral, este a su vez debe proceder de forma correcta en la manipulación de los productos con el fin de proteger los intereses de sus negocios.

Por ser el control de mercadería la parte esencial de toda organización basaremos el estudio investigativo en analizar los diferentes causas que intervienen es esta problemática, encontrándose que este cantón no cuenta con bodegas que cumplan

¹(SOXO CHAVEZ, 2004)

con los requerimientos o necesidades de empresas que ofertan al mercado productos perecederos y no perecederos, además de no cumplir con las normas de seguridad industrial, las mismas que determinan normas y procedimientos en la protección al empleado y a los bienes de la misma para evitar accidentes laborales o pérdidas de mercadería por un inadecuado almacenamiento.

Cabe mencionar que en el mes de agosto de este año se presentó un accidente en bodegas de químicos de la compañía Incinerox, encargada del tratamiento de la basura del cantón Shushufindi, debido a una incorrecta manipulación de esos productos.

En la ciudad de Guayaquil en el espacio de una antigua fábrica de cerveza, próxima a un centro de estudios se vio interrumpida por un incendio registrado en una bodega, ubicada en el kilómetro 8 y medio de la vía a Daule. Se explicó que las superficies que se inflamaron fueron unos tanques que tenían revestimiento de fibra de vidrio, espumafón y poliuretano. Estas informaciones demuestran que el área de almacenaje es un espacio que debe estar debidamente acondicionado para así evitar accidentes inesperados.

Se aplicará técnicas de investigación como encuestas, entrevistas etc. con el fin de obtener información veraz de los involucrados en este estudio, de esta manera se podrá establecer datos reales que ayudan a reconocer las necesidades del sector comercial de este cantón. “La encuesta es una técnica de investigación que consiste en una interrogación verbal o escrita que se le realiza a las personas con el fin de obtener determinada información necesaria para una investigación. Cuando la encuesta es verbal se suele hacer uso del método de la entrevista; y cuando la encuesta es escrita se suele hacer uso del instrumento del cuestionario, el cual consiste en un documento con un listado de preguntas, las cuales se les hacen a la personas a encuestar.

Una encuesta puede ser estructurada, cuando está compuesta de listas formales de preguntas que se le formulan a todos por igual; o no estructurada, cuando permiten al encuestador ir modificando las preguntas en base a las respuestas que vaya dando el encuestado.

Las encuestas se les realizan a grupos de personas con características similares de las cuales se desea obtener información, por ejemplo, se realizan encuestas al público objetivo, a los clientes de la empresa, al personal de la empresa, etc.; dicho grupo de personas se les conoce como población o universo.”(CRECE, NEGOCIOS, 2011)

“En relación a la entrevista, se la define de las formas más variadas, sin embargo, en términos generales, se trata de una situación en la que una persona se somete a las preguntas realizadas por otra. Las diferentes clases de entrevista guardan relación con el objetivo que ésta persiga, y la información que con ella se pretenda obtener. Dentro del conjunto de las entrevistas más realizadas se encuentra la entrevista periodística, la entrevista laboral y la entrevista clínica.

La entrevista periodística es aquella que se realiza para los medios de prensa, ya sea escrita, o bien, para la radio o la televisión. En ella el periodista realiza una serie de preguntas a una persona con el fin de obtener información de interés público.

Sin embargo, para la mayoría de las personas, la entrevista laboral es la entrevista por excelencia. Es aquella a la que todos nos hemos expuesto alguna vez con el fin de obtener un puesto de trabajo. Por lo general, el entrevistador posee una pauta de preguntas en las que se busca indagar en ciertas características específicas de cada persona, y así poder encontrar al sujeto que cumpla de la manera más idónea del perfil ideado para el puesto de trabajo.

Esta situación resulta, para la mayoría de las personas, de bastante estrés, debido a esto, los especialistas recomiendan que se acuda a dar la entrevista con la mayor calma posible, y preocupándose además de ciertos aspectos antes de asistir. Entre ellos, es recomendable investigar lo que más se pueda en torno a la empresa a la cual se postula, llegar unos minutos antes de la hora acordada con un vestuario adecuado, saludar en forma respetuosa, sentarse cuando se le indique y poseer una actitud que no permita que se muestren las inseguridades, guardando no parecer demasiado confiado.

- En general, se recomienda lo siguiente para enfrentar exitosamente una entrevista personal:
- Escucha atentamente. Si sientes que la pregunta no está clara, puedes pedir cortésmente que te la clarifiquen.
- Antes de contestar, tómate una pequeña pausa para considerar todos los antecedentes, de tal manera de dar una respuesta sustanciada.
- Siempre intenta ofrecer información constructiva y positiva.
- Ve directo al "grano". Puedes luego preguntarle al entrevistador si requiere que te extiendas más.
- No te expongas a áreas en las que puedas tener dificultades.
- Mantén la atención y el foco en la entrevista.
- Siempre responde con la verdad, pero no des más información que la solicitada, sobre todo si esta pudiera ser no favorable.

Con estos sencillos consejos estarás más preparado para asistir y enfrentar adecuadamente una entrevista laboral.”(MIS RESPUESTAS, 2010).

Los instrumentos que se aplicará para este estudio investigativo son la encuesta y entrevista, de esta forma se podrá obtener información veraz que ayude a fundamentar este trabajo, a fin de establecer las soluciones más acertadas a esta problemática.

Este trabajo servirá como precedente para aquellas organizaciones que presenten problemas de almacenamiento.

CAPITULO II

MARCO REFERENCIAL

2.1 MARCO TEÓRICO

2.1.1 Antecedentes Históricos

Desde tiempos inmemorables, los egipcios y demás pueblos de la antigüedad, acostumbraban **almacenar** grandes cantidades de alimentos para ser utilizados en los tiempos de sequía o de calamidades. Es así como surge o nace el problema de los inventarios, como una forma de hacer frente a los periodos de escasez. Que le aseguraran la subsistencia de la vida y el desarrollo de sus actividades normales. Esta forma de almacenamiento de todos los bienes y alimentos necesarios para sobrevivir motivó la existencia de los inventarios.

Como es de saber; la base de toda empresa comercial es la compra y ventas de bienes y servicios; de aquí viene la **importancia del manejo de inventario** por parte de la misma. Este manejo contable permitirá a la empresa mantener el control oportunamente, así como también conocer al final del periodo contable un estado confiable de la situación económica de la empresa.

El inventario tiene como propósito fundamental proveer a la empresa de materiales necesarios, para su continuo y regular desenvolvimiento, es decir, el inventario tiene un papel vital para funcionamiento acorde y coherente dentro del proceso de producción y de esta forma afrontar la demanda.

Algunas personas que tengan relación principal con los costos y las finanzas responderán que el inventario es dinero, un activo o efectivo en forma de material.

Los inventarios tienen un valor, particularmente en compañías dedicadas a las compras o a las ventas y su valor siempre se muestra por el lado de los activos en el Balance General.

Los inventarios desde el punto de vista financiero mientras menos cantidades mejor (la conclusión correcta por razones equivocadas y una forma extraña de tratar un verdadero activo). Los que ven los inventarios como materiales de producción tiene una miopía similar. Por lo general creen que mientras más mejor.

Los Inventarios son bienes tangibles² que se tienen para la venta en el curso ordinario del negocio o para ser consumidos en la producción de bienes o servicios para su posterior comercialización. Los inventarios comprenden, además de las materias primas, productos en proceso y productos terminados o mercancías para la venta, los materiales, repuestos y accesorios para ser consumidos en la producción de bienes fabricados para la venta o en la prestación de servicios; empaques y envases y los inventarios en tránsito.

Las empresas dedicadas a la compra y venta de mercancías, por ser esta su principal función y la que dará origen a todas las restantes operaciones, necesitaran de una constante información resumida y analizada sobre sus inventarios, lo cual obliga a la apertura de una serie de cuentas principales y auxiliares relacionadas con esos controles

El termino inventario encierra los bienes en espera de su venta (las mercancías de una empresa comercial, y los productos terminados de un fabricante), los artículos en proceso de producción y los artículos que serán consumidos directa o indirectamente en la producción. Esta definición de los inventarios excluye los activos a largo plazo sujetos a depreciación, o los artículos que al usarse serán así clasificados.

²REDONDO. A., *CONTABILIDAD GENERAL Y SUPERIOR*, Tomo 1, Tercera Edición, Editorial Edibosco, año 2009.

Objetivos

Proveer o distribuir adecuadamente los materiales necesarios a la empresa. Colocándolos a disposición en el momento indicado, para así evitar aumentos de costos perdidas de los mismos. Permitiendo satisfacer correctamente las necesidades reales de la empresa, a las cuales debe permanecer constantemente adaptado. Por lo tanto la gestión de inventarios debe ser atentamente controlada y vigilada.

Planificación de inventarios

Es la eficiencia en el manejo adecuado del registro, de la rotación y evaluación del inventario de acuerdo a como se clasifique y que tipo de inventario tenga la empresa, ya que a través de todo esto determinaremos los resultados (utilidades o pérdidas) de una manera razonable, pudiendo establecer la situación financiera de la empresa y las medidas necesarias para mejorar o mantener dicha situación.

Control de los Inventarios en la actualidad

El inventario implica la determinación de la cantidad de inventario que deberá mantenerse, la fecha en que deberán colocarse los pedidos y las cantidades de unidades a ordenar. Existen dos factores importantes que se toman en cuenta para conocer lo que implica la administración de inventario:

El inventario mínimo es cero, la empresa podrá no tener ninguno y producir sobre pedido, esto no resulta posible para la gran mayoría de las empresa, puesto que debe satisfacer de inmediato las demandas de los clientes o en caso contrario el pedido pasara a los competidores que puedan hacerlo, y deben contar con inventarios para asegurar la eficiencia laboral.

La empresa procura minimizar el inventario porque su mantenimiento es costoso. Ejemplo: al tener un millón invertido en inventario implica que se ha tenido que obtener ese capital a su costo actual así como pagar los sueldos de los empleados y las cuentas de los proveedores.

2.1.2 Antecedentes referenciales

Institución: ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL, Instituto de Ciencias Matemáticas

Tema: “Examen de auditoría realizada a las cuentas: Activos Fijos e Inventarios de una Institución Pública ubicada en la ciudad de Guayaquil”

Título: AUDITOR – CONTADOR PÚBLICO AUTORIZADO

Autor: PEDRO MATEO VARGAS ESPINOZA

Fecha: año 2007

Resumen: Á través de esta Tesis, desarrollaremos un Examen de Auditoría a las cuentas: Activos Fijos e Inventarios y sobre todo con una visión referente con lo que exige la Contraloría General del Estado, Control Interno, Indicadores y Métodos de Análisis Estadísticos, que a su vez pretende eficiencia y eficacia en las instituciones públicas a través del cumplimiento de las metas y objetivos. Por medio de dicha visión crearemos las bases para un análisis y estudio de la Auditoría como herramienta administrativa y financiera para encontrar errores y fraudes en las empresas y diferentes entes económicos donde en un futuro laboremos como Contadores, Auditores y/o Revisores Fiscales.

Institución: UNIVERSIDAD ESTATAL DE BOLÍVAR, FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, EMPRESARIAL E INFORMÁTICA, Escuela de Contabilidad y Auditoría.

Tema: ANALISIS DEL SISTEMA DE CONTROL DE INVENTARIOS DE LOS ACTIVOS FIJOS DE LA COOPERATIVA SAN MIGUEL PROVINCIA DE BOLÍVAR.

Autor: NATHALY DEL ROCIO VILLOTA SISALEMA & SONIA SAN MIGUEL

Fecha: Año 2010

Resumen: La Cooperativa San Miguel Ltda. No cuenta con un manual de control de inventarios de activos fijos por cual no se controla la existencia física de cada activo fijo lo que no permite salvaguardar los bienes de la Cooperativa, para el trabajo de investigación utilicé los métodos de investigación como son el método inductivo y deductivo, también las técnicas de recolección de datos como la encuesta y la

entrevista los cuales me permitieron detectar los aspectos fundamentales para el desarrollo y la elaboración de la tesis.

Realicé encuesta a los Empleados Administrativos y los Socios del Consejo de Administración y Vigilancia de la Institución, entrevista al gerente de la COAC San Miguel Ltda., para obtener información de la Cooperativa, que me sirvieron para elaborar las conclusiones y recomendaciones en las cuales manifiestan, que la Cooperativa no cuenta con un manual de control de inventarios de activos fijos, de donde nació la idea de implementar un manual de control de inventarios de activos fijos.

Institución: UNIVERSIDAD DE ORIENTE NÚCLEO DE ANZOÁTEGUI, ESCUELA DE INGENIERÍA Y CIENCIAS APLICADAS.

Tema: DESARROLLO DE SOFTWARE PARA ANÁLISIS DE INVENTARIO EN UNA PLANTA ENSAMBLADORA DE VEHÍCULOS

Autor: Freddy Jesús Hernández González

Fecha: Abril del 2009.

Resumen: El siguiente trabajo consiste en diseñar y desarrollar un software para controlar el sistema de inventario de una planta ensambladora de vehículo, al que se le designó el nombre de sistema automatizado de control y almacén (SADCA), el cual fue desarrollado a través de un lenguaje de programación llamado VISUAL BASIC 6.0, que tiene la particularidad de ser sencillo, funcionalmente es amigable, con diseño de ventanas atractivas y no requiere de especialista para su utilización. En la gestión de inventario, se estudia el consumo de materiales, del cual se tiene diferentes tipos de variaciones como: cantidad a pedir, tipo de pedido, cuando pedir, consumo en tiempo de reposición, para analizar los materiales se utilizarán en documentos que contiene los consumos anuales de tiempos pasados y los costos existentes de cada uno de los materiales analizados, el software podrá realizar graficas que visualiza el consumo, valores de máximo y mínimo de stock, además de realizar una estratificación de materiales bajo el método ABC de repuesto, la finalidad de este modelo es la clasificación de los repuestos por categoría de producción. Con la implementación de este software se podrá tener información al instante y toma de decisiones oportunas para el abastecimiento de inventario del almacén de mantenimiento.

2.1.3 Fundamentación

“La mercancía es muy importante en todas las empresas, ya que ésta es el centro del negocio. El inventario es el rubro mayor en los balances generales, y los costos de éste son los gastos mayores en el estado de pérdidas y ganancias.

La empresa se dedica a la compra y venta de mercaderías (celulares y accesorios para los mismos), por ser ésta su vital función, se da apertura a diferentes cuentas principales y auxiliares, que son la que a continuación se presentan:

- ❖ Inventario (inicial)
- ❖ Compras
- ❖ Devoluciones en compra
- ❖ Gastos de compra
- ❖ Ventas
- ❖ Devoluciones en ventas
- ❖ Mercaderías en tránsito.
- ❖ Mercaderías en consignación
- ❖ Inventario (final)

El Inventario Inicial significa el valor de las existencias de mercaderías, en la fecha que emprendió el período contable.

En la cuenta Compras se encuentran las mercaderías adquiridas para todo el movimiento comercial de la empresa en un periodo determinado, ésta cuenta se refleja y se cierra en el estado de Resultados al igual que la cuenta devoluciones de mercaderías que se abre con el fin de conocer aquella mercadería que la empresa compra pero que devuelve por inconformidad o desperfecto.

Los gastos incurridos por la adquisición de mercaderías van dirigidas a las siguientes cuentas: Gastos de Compras. “(PALACIOS LOPEZ, 2009)

“**Ventas:** En ésta cuenta se registran todas las ventas realizadas por la empresa, de esta se desprende la cuenta devoluciones en ventas en la cual se registran las devoluciones de mercaderías por parte de los clientes.

En algunas ocasiones la empresa adquiere mercaderías del exterior y esto le generan gastos aun cuando no ha llegado la compra, por ello es muy necesario

utilizar la cuenta Mercaderías en Tránsito que sirve para registrar este tipo de operaciones.

También existe la cuenta Mercaderías en consignación en la cual se indica aquellas mercaderías adquiridas por la empresa en "consignación".(Katherine, 2011)

“El inventario final: Se lo obtiene al saldar el ciclo contable y corresponde al inventario físico de la mercadería de la empresa y su estimación.

Planificación de las políticas de inventario: Casi en todas las operaciones comerciales, los inventarios son un factor influyente e importante en las empresas, ya que de este depende el crecimiento económico de la organización por ende su planificación debe ser muy concisa y cuidadosa.

Compras: Toda aquella mercadería que la empresa adquiere para la realización de la venta y generar operacionalidad y rentabilidad.

Tipos de Inventario

Inventario Perpetuo:

Se realiza un constante acuerdo con las reservas en la organización, mediante un registro que sirva además como auxiliar, en el cual se reflejan las unidades monetarias y físicas.

Son necesarios para preparar los estados financieros mensuales, trimestral o provisionalmente. Este sistema permite conocer y contabilizar de una forma ágil y veraz el inventario, ya que los mantiene actualizados constantemente.

Antes los negocios utilizaban el sistema perpetuo para los inventarios de alto costo unitario, como las joyas y los automóviles; debido a que les facilitaba en la toma de decisiones al momento de comprar mercaderías, fijación de precios, etc.

Inventario Intermitente:

Este se lo realiza varias veces al año y no una sola vez al final de un periodo contable.

Inventario Final:

Se lo realiza al cierre del ejercicio económico, al finalizar un periodo comercial, y sirve para determinar una nueva situación patrimonial.

Inventario Inicial:

Se realiza al iniciar las actividades comerciales del negocio.

Inventario Físico:

Es el inventario tangible, el visible y se puede pesar o medir, contar y digitar o anotar los tipos de bienes (mercaderías), especialmente cuando se realiza un inventario general de mercadería a la empresa.³

Los cálculos que se realizan en los inventarios se lo ejecutan mediante un listado del stock que se encuentra en bodega, tiene como finalidad dar a conocer a los auditores de que los registros del inventario representan fielmente el valor del activo principal. La realización de un inventario físico consta de cuatro pasos, a saber el:

El inventario físico permite conocer a los auditores lo que representa los registros del valor del activo principal, por ello se determinan los siguientes pasos:

- ❖ Manejo de inventarios (preparativos)
- ❖ Identificación
- ❖ Instrucción
- ❖ Adiestramiento

Inventario Mixto:

Inventario de una clase de mercaderías partidas no se identifican o no pueden identificarse con un lote en particular.

Inventario de Productos Terminados:

Toda aquella mercadería que se produce para la venta a consumidores.

³<http://www.slideshare.net/maangs/inventarios-1730368>

Inventario de Materia Prima:

Insumo principal para la elaboración de determinado producto.

Inventario en Proceso:

Se considera inventario en proceso aquel que se almacena de acuerdo al incremento de la mano de obra y todo lo demás relacionado con la producción, mientras el proceso de fabricación no se dé por terminado.

Inventario en Consignación:

Es aquella mercadería que se entrega para ser vendida sin pago alguno, el título lo posee el vendedor.

Inventario Máximo:

Tipo de inventario que puede ser riesgoso por ser demasiado alto para determinados artículos.

Inventario Mínimo:

Es la mercadería que solo se encuentra en exhibición en la empresa.

Inventario Disponible:

Inventario que está disponible para la venta o producción.

Inventario en Línea:

Es aquel que está en espera para ser procesado.

Inventario Agregado:

Se refiere cuando el control de existencias de determinado producto incurre en un costo muy elevado, por ello para bajar este alto costo se agrupan a los artículos en familias u otro tipo de clasificación.

Inventario en Cuarentena:

Inventario que debe cumplir un periodo de reposo para luego ser puesto para la venta y consumo, comestibles u otros.

Inventario de previsión:

Este tiene por finalidad satisfacer una necesidad definida a futuro por ello representa un menor riesgo tomarlo con mucha importancia.

Inventario de Seguridad:

Los inventarios de seguridad referentes a materias primas, protegen contra la incertidumbre de la actuación de proveedores debido a factores como el tiempo de espera, huelgas, vacaciones o unidades que al ser de mala calidad no podrán ser aceptadas.

Inventario de Seguridad:

Tipo de inventario que permite estar alerta debido a factores como el tiempo, huelgas, etc. que pueden impedir avanzar con el proceso de producción.

Inventario de Mercaderías:

Mercaderías aun no vendidas y que reposan en bodega.

Inventario de Fluctuación:

Tipo de inventario cuya cantidad y ritmo no pueden establecerse con exactitud debido a que el flujo de trabajo no se equilibra completamente. También depende por el nivel de demanda y oferta.”(GARCIA DE CABEZAS, 2009)

“Inventario de Anticipación:

Como su nombre mismo lo dice se establece con cierta antelación a los periodos de mayor demanda o movimiento.

Inventarios Estacionales:

Estos inventarios son utilizados para cumplir con la demanda estacional sobre los niveles de producción, para de esta forma evitar el contrato y despido constante del talento humano.

Método de valuación de Inventarios.

Existen diferente base de valuación para los inventarios, pero la principal es la consistencia ya que la se deben aplicar bajo principios durante todo el periodo contable para que así resulte factible.

Entre los principales métodos de valuación tenemos:

- ❖ Costo
- ❖ Costo o Mercado, al más bajo
- ❖ Precio de venta

Base de Costo para la valuación de los inventarios:

Se refiere a todo aquel costo que incurre para poder colocar un artículo en anaquel, también se incluyen los costos incidentales como derecho de importación, transporte, almacenamiento y seguros.

Base de Costo o Mercado, el más bajo:

Este se puede establecer sobre cualquiera de las bases que a continuación se presentan:

Base de compra o reposición:

Esta base se aplica a las mercaderías o materiales comprados.

Base de Costo de reposición:

Aplicados para productos en proceso, determinados en base a precio de mercado para los materiales.

Base de realización:

- ❖ Costo identificado
- ❖ Costo promedio
- ❖ Primero en Entrar, Primero en Salir o "PEPS"
- ❖ Ultimo en entrar, Primero en Salir "UEPS"
- ❖ Método detallista

Método costo identificado:

Método que define importes exactos ya que las unidades pueden identificarse a que adquisición pertenecen.

Costo Promedio:

Este método se logra dividiendo el costo total de la mercadería disponible entre el número de artículo disponibles para la venta, el promedio resultante se lo utiliza para valorizar el inventario final.

Método primero en entrar, primero en salir:

Este método conocido también como "PEPS", nos indica que los artículos que entran primero al almacén ya sea por compra o cualquier otro tipo de adquisición son los primeros en salir o venderse.

Se considera de mucha importancia a este método ya que da lugar a que el inventario este integrado por compras reciente y por ende precios recientes, estado en tendencia con el mercado.

Método Último en Entrar, Primero en salir "UEPS":

Este método se refiere a que las últimas mercaderías en entrar, serán las primeras en salir para el proceso de producción en para venta.

El presente método ofrece varios beneficios, de los cuales podemos citar:

Permite reconocer el costo de los artículos vendidos recientemente. Es decir que al momento de valorar la mercadería se aplicara los últimos precios de compra.

La valuación del inventario al final del periodo contable es menor que utilizando los otros métodos.

Dificultades de la metodología del U.E.P.S a la hora de su aplicación:

Este método es muy trabajoso ya que exige de un control minucioso para cada artículo.

La reducción significativa de algunas paridas del inventario a otras similares aumentan, no compensan su valoración sino que elimina la base U.E.P.S.

Método detallista:

Este método permite obtener el costo de inventario, valuando el stock a precio de venta deduciendo el margen de utilidad bruta.

Para la operación de este método, es necesario cuidar los siguientes aspectos:

- ❖ Conservar un control y revisión del margen de utilidad bruta.
- ❖ Unir en un solo grupo a los productos semejantes.
- ❖ Control permanente de transferencias entre secciones o áreas.

Selección del sistema de valuación

Depende de cada empresa al momento de seleccionar el sistema de valuación, ya que ésta debe elegir un sistema que cubra sus necesidades y que no represente cambios bruscos en su inventario.

Al momento de cambiar un sistema de valuación se lo debe hacer tomando en cuenta que no sufran variaciones que comprometan cambios los precios de mercado, obsolescencia y poca rotación de los productos.

Costo o Valor de mercado, el que sea menor, excepto que:

- ❖ El valor de mercado no debe ser mayor al valor de realización,
- ❖ El valor de mercado no debe ser menor al valor de realización.

Sistema permanente o perpetuo:

Este sistema es muy ventajoso ya permite determinar el valor de inventario de mercaderías y así conocer la utilidad de las ventas, en éste es necesaria la utilización de las tarjetas kárdex.

El sistema de inventario permanente utiliza tres cuentas contables:

1. Inventario de mercaderías,
2. Ventas; y,
3. Costo de ventas

Inventario de mercaderías

Concierne al activo corriente

Se debita

- a) Por el inventario inicial de mercaderías
- b) Por la adquisición o compra de mercaderías
- c) Por el pago de transporte que se cargan a los productos
- d) Por devolución de mercaderías por parte de los clientes(al precio de costo)

Se acredita

- a) por la venta de mercaderías(al precio de costo)
- b) por devolución de mercaderías a los proveedores
- c) por errores en la facturación

El saldo es deudor y representa el valor del inventario final, que debe coincidir con los valores de la constatación física de los artículos; y, con saldos de las tarjetas kárdex.”(ARREAGA LÓPEZ Marlene, 2008)

“Ventas

Pertenece al grupo de ingresos operacionales, registra la salida de las mercaderías de la empresa al precio de venta. El respaldo de la transacción es la factura o nota de venta

Todo negocio persigue obtener ganancia, por tanto las ventas se realizan al precio de venta

La cuenta ventas:

Se debita

- a) Por las devoluciones de mercaderías por parte de los clientes, al mismo precio que se vendió.
- b) Al final del ejercicio económico para cerrar las cuentas de ingreso

Se acredita

Por la venta de mercaderías al contado o crédito

El saldo es acreedor y representa las ventas netas”(Katherine, 2011)

“Control de inventarios de mercaderías

Existen problemas en cuando al cumplimiento de fechas pactadas que existen en los sistemas industriales, comerciales y de servicios tienen su causa en pobres decisiones de administración de materiales.

El grupo las acciones y técnicas utilizadas para mantener la cantidad de artículos (materiales, materias primas, producto en proceso y producto terminado) en el nivel deseado tal que ni el costo ni la probabilidad de faltante sean de una magnitud significativa.

En este control se resumen el movimiento de entradas y salidas que conforman el inventario de mercaderías de la empresa. Para registrar, todas las facturas de ventas deben contener la información del costo de cada artículo vendido. Al momento de registrar será mediante códigos para proteger la información confidencial.

Control interno sobre inventarios

Es muy importante tener un buen control de inventario en los inventarios es importante, ya que los inventarios son el aparato circulatorio de una empresa de comercialización. En su mayoría todas las empresas de mayor prestigio tienen gran cuidado de proteger sus inventarios. Las disposiciones de obtener un buen control interno sobre los inventarios incluyen:

El conteo que se realiza Conteo físico de los inventarios por lo menos una vez al año, no importando cual sistema se utilice

- ❖ Un buena gestión de mantenimiento eficiente de compras, recepción y procedimientos de embarque
- ❖ El posible almacenamiento del inventario para protegerlo contra el robo, daño ó descomposición

- ❖ En manera de seguridad solo permitir el acceso al inventario solamente al personal que no tiene acceso a los registros contables
- ❖ Mantener registros de inventarios perpetuos para las mercaderías de alto costo unitario
- ❖ Comprar el inventario en cantidades económicas
- ❖ El almacenar suficiente inventario disponible para prevenir situaciones de déficit, lo cual conduce a pérdidas en ventas
- ❖ No hay que mantener un inventario almacenado por demasiado tiempo, evitando con eso el gasto de tener dinero restringido en artículos innecesarios.

Costos de inventarios

La tarea de inventarios es la actividad que coexisten algunos tipos de costos

- ❖ Costos asociados a los flujos
- ❖ Costos asociados a los stocks
- ❖ Costos asociados a los procesos

Esta se subdivide en dos grandes grupos que estructura para mantener la clásica estructura de costos por naturaleza.

Costos de operación.

Costos asociados a la inversión

Estos son los necesarios para la operación normal en la consecución del fin. Mientras que los asociados a la inversión son aquellos financieros relacionados con depreciaciones y amortizaciones.

Podemos decir que dentro del ámbito de los flujos habrá que tener en cuenta los costos de los flujos de aprovisionamiento (transportes), aunque algunas veces serán por cuenta del proveedor y en otros casos estarán incluidos en el propio precio de la mercancía adquirida. Será necesario tener en cuenta tanto los costos de operación como los asociados a la inversión.

Son los todos costos asociados a los stocks, en este ámbito deberán incluirse todos los relacionados con inventarios. En estos suelen relacionarse entre otros costos de almacenamiento, deterioros, perdidas y degradación de mercaderías almacenadas,

entre ellos también tenemos los de rupturas de stock, en este caso cuentan con una componente fundamental los costos financieros de las existencias, todo esto ya serán explicados más adelante.

Cuando se quiere conocer, en su conjunto los costos de inventarios habrá que tener en cuenta todos los conceptos indicados. Por el contrario, cuando se precise calcular los costos, a los efectos de toma de decisiones, (por ejemplo, para decidir tamaño óptimo del pedido) solamente habrá que tener en cuenta los costos evitables (que podrán variar en cada caso considerado), ya que los costos no evitables, por propia definición permanecerán a fuera sea cual fuera la decisión tomada.

Por último, dentro del ámbito de los manuales existen numerosos e importantes conceptos que deben imputarse a los costos de las existencias ellos son: costos de compras, de lanzamiento de pedidos y de gestión de la actividad. Un caso paradigmático es el siguiente. En general, los costos de transporte se incorporan al precio de compras (¿por qué no incorporar también los costos de almacenamiento, o de la gestión de los pedidos?), como consecuencia de que en la mayoría de los costos.

La clasificación puramente logística de costos que se ha citado hasta ahora no es la más frecuentemente utilizada en "la profesión". Ya hemos citado en el párrafo anterior conceptos como "costo inicial del pedido" o "costo de adquisición", que no aparecían entre los conceptos inicialmente expuestos. Pues bien, la clasificación habitual de costos que utilizan los gestores de los inventarios es la siguiente:

Existen Costos de almacenamiento, de mantenimiento o de posesión de stocks

- ❖ Costos de lanzamiento del pedido
- ❖ Costos de adquisición
- ❖ Costos de ruptura de stocks

Costos de almacenamiento

Aquí están incluidos todos los costos directamente relacionados con la titularidad de los inventarios tales como:

- ❖ Costos Financieros de las existencias
- ❖ Gastos del Almacén

- ❖ Seguros
- ❖ Deterioros, pérdidas y degradación de mercaderías.

Dependen de la actividad de almacenaje, sea que lo gestione la empresa o no, o de que la mercadería este almacenada en régimen de depósito por parte del proveedor o de que sean propiedad del fabricante.

Probablemente se puede dejar en de esta complejidad, se incluye seguidamente una relación pormenorizado de los costos de almacenamiento, mantenimiento o posesión de los stocks en el caso más general posible.

La siguiente clasificación de todos los costos de almacenamiento que seguidamente se incluye los clasifica por actividad (almacenaje y manutención), por imputabilidades (fijas y variables) y por orígenes directos e indirectos.

Costos directos de almacenaje

- ❖ Costos fijos
- ❖ Personal
- ❖ Vigilancia y Seguridad
- ❖ Cargas Fiscales
- ❖ Mantenimiento del Almacén
- ❖ Reparaciones del Almacén
- ❖ Alquileres
- ❖ Amortización del Almacén
- ❖ Amortización de estanterías y otros equipos de almacenaje
- ❖ Gastos financieros de inmovilización

Costos variables

- ❖ Energía
- ❖ Agua
- ❖ Mantenimiento de Estanterías
- ❖ Materiales de reposición
- ❖ Reparaciones (relacionadas con almacenaje)
- ❖ Deterioros, pérdidas y degradación de mercancías.
- ❖ Gastos Financieros de stock.

Costos directos de mantención

Costos fijos

- ❖ Personal
- ❖ Seguros
- ❖ Amortización de equipos de mantención
- ❖ Amortización de equipos informáticos
- ❖ Gastos financieros del inmovilizado

Costos variables

- ❖ Energía
- ❖ Mantenimiento de equipo de mantención
- ❖ Mantenimiento de equipo informático
- ❖ Reparaciones de equipos de mantención
- ❖ Comunicaciones.

Costos indirectos de almacenaje

- ❖ De administración y estructura
- ❖ De formación y entrenamiento del personal

Fundamentación contable

Es considerablemente difícil llevar el control interno de los inventarios sin la ayuda de un buen sistema de administración de inventarios, pero de cualquier forma se puede llevar un control interno de inventarios definido si usted, como empresario, se disciplina y establece una rutina estricta, con el fin de llevar un control de inventario dentro de su empresa, ya que de nada servirá tener un buen sistema si no existe la disciplina para alimentar la información correctamente.

La importancia de los reportes

Es decir que lo primero que tenemos que tener en mente al momento de pensar en el control de inventario, es la palabra: "REPORTES", ya que estos reportes son como la luz que alumbra el camino de un inventario bien organizado. Podemos decir

que lo primero que debemos de hacer es preparar el reporte correctamente desde un principio en nuestro sistema de control de inventario. Ahí es cuando necesitamos ser disciplinados para ingresar la información correctamente.

Es sorprendente que a estas alturas de que existe tecnología de punta aun estemos hablando de estos temas, pero existen muchos empresarios aun que únicamente se conforman con obtener un reporte de la existencia de los productos, pero a la hora de rastrear los productos no tienen las herramientas para hacerlo debido a que no alimentaron correctamente su sistema o porque no tienen un sistema adecuado.

Recordemos la regla básica: Para obtener un buen reporte, debe de ingresar toda la información correctamente.”(Javier, 2009)

2.2 MARCO LEGAL

“Permiso y patente municipal

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

Registro único de (RUC), contribuyentes

Copia de la cedula de identidad del representante legal.

Copia del certificado de votación del representante legal.

Formulario de declaración para obtener la patente.(MUNICIPAL, 2010)

Permiso de Funcionamiento del Cuerpo de Bomberos

Una vez que el personal del cuerpo de bomberos haya inspeccionado el local, la mencionada entidad otorga este permiso. En la revisión básicamente se revisa la instalación y se asegura que tengan medios para prevenir y contrarrestar cualquier tipo de incendio que se presente.⁴”

⁴REGLAMENTO GENERAL PARA LA APLICACIÓN DE LA LEY DE DEFENSA CONTRA INCENDIOS

ACTUACIÓN DE LOS CUERPOS DE BOMBEROS Y BOMBERAS Y ADMINISTRACIÓN DE EMERGENCIAS DE CARÁCTER CIVIL

Competencia

Artículo 19. Los Cuerpos de Bomberos y Bomberas y Administración de Emergencias de carácter civil, son los órganos competentes para la prevención, preparación y atención de incendios y otras emergencias; así como para la realización de inspecciones técnicas y emisión de informes sobre las condiciones de seguridad en espacios públicos, comerciales o privados de uso público.

Inspecciones

Artículo 20. Ninguna persona podrá oponerse a las inspecciones que el Cuerpo de Bomberos y Bomberas y Administración de Emergencias de carácter civil competente practique con el fin de evitar cualquier emergencia.

Cumplimiento de normas

Artículo 21. Los Cuerpos de Bomberos y Bomberas y Administración de Emergencias de carácter civil, verificarán la aplicación de las disposiciones sobre prevención y protección contra incendios y otros siniestros, con el propósito de constatar el cumplimiento de las normas de seguridad en sus respectivas jurisdicciones.

Incumplimiento de normas de seguridad

Artículo 22. Si de las inspecciones realizadas se evidencia la falta o deficiente cumplimiento de dichas normas, el Cuerpo de Bomberas y Bomberas y Administración de Emergencias de carácter civil respectivo notificará a los propietarios, administradores y usuarios de los inmuebles para que procedan a adoptar las medidas respectivas. De no realizarse los correctivos procedentes en los plazos previstos, el Primer Comandante del Cuerpo de Bomberos en coordinación con el Ministerio de Interior y Justicia clausurará temporalmente el inmueble o establecimiento de que se trate, hasta tanto se subsanen las causas que originaron la medida. Las decisiones que se tomen de conformidad con lo dispuesto en el presente artículo se impondrán mediante acto motivado.

Procesamiento de denuncias

Artículo 23. Los Cuerpos de Bomberos y Bomberas y de Administración de Emergencias de carácter civil, de oficio o por denuncia investigarán las presuntas infracciones a las normas técnicas de prevención y protección contra incendios y otras emergencias, que pongan en peligro el ambiente, la vida de las personas, la integridad de sus bienes o el ejercicio de sus derechos, y están facultados para adoptar en el ámbito de su competencia, las medidas pertinentes para solventar la irregularidad detectada.

Registro Único de Contribuyentes (RUC)

El Registro Único de Contribuyentes (RUC) permite que el negocio funcione normalmente y cumpla con las normas que establece el código tributario en materia de impuestos.⁵

LA SIGUIENTE CODIFICACIÓN Y REFORMAS A LA LEY DEL REGISTRO ÚNICO DECONTRIBUYENTES

Capítulo I

DE LAS DISPOSICIONES GENERALES

Art. 1.- Concepto de Registro Único de Contribuyentes.- Es un instrumento que tiene por función registrare identificar a los contribuyentes con fines impositivos y como objeto proporcionar información a la Administración Tributaria.

Art. 2.- Del Registro (Sustituido inc. 1 por el Art. 21 de la Ley 41, R.O. 206, 2-XII-97).- El Registro Único de Contribuyentes será administrado por el Servicio de Rentas Internas.

Todos los organismos del Sector Público así como las instituciones, empresas particulares y personas naturales están obligados a prestar la colaboración que sea necesaria dentro del tiempo y condiciones que requiera dicha Dirección.

Art. 3.- De la Inscripción Obligatoria.- (Reformado por el Art. 4 de la Ley 63, R.O. 366, 30-I-90).- Todas las personas naturales y jurídicas entes sin personalidad jurídica, nacionales y extranjeras, que inicien o realicen actividades económicas en

⁵ Ley de Régimen Tributario

el país 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, están obligados a inscribirse, por una sola vez, en el Registro Único de Contribuyentes. Si un obligado a inscribirse no lo hiciere, en el plazo que se señala en el artículo siguiente, sin perjuicio a las sanciones a que se hiciere acreedor por tal omisión, el Director General de Rentas asignará de oficio el correspondiente número de inscripción.

También están obligados a inscribirse en el Registro Único de Contribuyentes, las entidades del sector público; las Fuerzas Armadas y la Policía Nacional; así como toda entidad, fundación, cooperativa, corporación, o entes similares, cualquiera sea su denominación, tengan o no fines de lucro.

Los organismos internacionales con oficinas en el Ecuador; las embajadas, consulados y oficinas comerciales de los países con los cuales el Ecuador mantiene relaciones diplomáticas, consulares o comerciales, no están obligados a inscribirse en el Registro Único de Contribuyentes, pero podrán hacerlos y lo consideran conveniente.

Art. 4.- De la inscripción.- La inscripción a que se refiere el artículo anterior será solicitada por las personas naturales, por los mandatarios, representantes legales o apoderados de entidades, organismos y empresas, sujetas a esta Ley, en las Oficinas o dependencias que señale la administración preferentemente del domicilio fiscal del obligado.

Las personas naturales o jurídicas que adquieran la calidad de contribuyentes o las empresas nuevas, deberán obtener su inscripción dentro de los treinta días siguientes al de su constitución o iniciación real de sus actividades según el caso y de acuerdo a las normas que se establezcan en el Reglamento.

Aquellos contribuyentes, personas naturales que desarrollen actividades como empresas unipersonales, y que operen con un capital en giro de hasta S/. 10.000, 00, serán consideradas únicamente como personas naturales para los efectos de esta Ley. En todo caso, la Dirección General de Rentas, deberá, de conformidad con lo prescrito en el Reglamento, calificar estos casos.

La solicitud de inscripción contendrá todos los datos que sean requeridos, y que señale el Reglamento y se presentarán en los formularios oficiales que se entregarán para el efecto.

En caso de inscripciones de oficio la administración llenará los formularios correspondientes.

Art. 5.- Del Número de Registro.- La Dirección General de Rentas, establecerá, el sistema de numeración que estime más conveniente para identificar a las personas jurídicas, entes sin personalidad jurídica, empresas unipersonales, nacionales y extranjeras, públicas o privadas.

Para las personas naturales, que no constituyan empresas unipersonales, el número de identificación tributaria estará dado por el número de la cédula de identidad y/o ciudadanía.

Art. 6.- De las Sucursales y Agencias.- Las empresas o sociedades que tuvieren sucursales, agencias u otros establecimientos permanentes en el país, al inscribir la matriz tienen también la obligación de registrarlas, utilizando el formulario correspondiente. Si posteriormente constituyeren nuevos establecimientos de esta índole, deberá procederse a su registro en las condiciones estipuladas en los artículos anteriores.

Art. 7.- Del Otorgamiento del Número de Registro.- A la presentación de la solicitud se otorgará el número de inscripción, mediante un certificado de inscripción. Igual procedimiento se observará en el caso de inscripciones de oficio.

Art. 8.- De la Intransferibilidad del Certificado de Inscripción.- El certificado de inscripción con el número de identificación tributaria es un documento público, intransferible y personal.

Art. 9.- De las Responsabilidades.- Los obligados a inscribirse son responsables de la veracidad de la información consignada, para todos los efectos jurídicos derivados de este acto.

En el caso de los responsables por representación se estará a lo dispuesto en el artículo 26 del Código Tributario.

Art. 10.- Del uso del número de Inscripción en Documentos.- El número de inscripción en el Registro Único de Contribuyentes determinado en la forma establecida en el artículo 5 de esta Ley, deberá constar obligatoriamente en los siguientes documentos:

- a) Cédula Tributaria;
- b) Certificado Militar o Cédula de las Fuerzas Armadas;
- c) Certificado de antecedentes personales conferido por la Policía Civil Nacional;

- d) Documento de afiliación personal al Seguro Social;
 - e) Licencias de conductores;
 - f) Matrículas de Comerciantes;
 - g) Matrículas de Industriales;
 - h) Cédulas de Agricultores;
 - i) Documento de afiliaciones a las Cámaras de Artesanías y Pequeñas Industrias;
 - j) Carnés de los Colegios Profesionales;
 - k) Registros de importadores y exportadores;
 - l) Documentos que contengan la matrícula de vehículos (no placas);
 - m) Catastro de la Propiedad;
 - n) Declaraciones y comprobantes de pago de toda clase de tributos, cuya recaudación se realice por cualquier tipo de institución;
 - ñ) Certificado de no adeudar al Fisco o a los Municipios;
 - o) Facturas, Notas de Ventas, Recibos y más documentos contables que otorgan los contribuyentes por actos de comercio o servicios;
 - p) Planillas de sueldos de todas las instituciones de derecho público o privado;
 - q) Permisos de importación, pólizas de exportación y pedimentos de aduana;
 - r) En todos los documentos que el Estado y las instituciones oficiales y privadas confieran en favor de terceros y siempre que se relacionen con aspectos tributarios;
- y,
- s) En todas las etiquetas y envases de productos que físicamente así lo permitieren.

Superintendencia de Compañías.- INGENIERIA CELULAR CÍA. LTDA., está sujeta a presentar la Información correspondiente de acuerdo al artículo 20 de la Ley de Compañías, que entre otros determina enviar en el primer cuatrimestre de cada año:

- a) Copias autorizadas del balance general anual, del estado de la cuenta de pérdidas y ganancias, así como de las memorias e informes de los administradores y de los organismos de fiscalización establecidos por la Ley;
 - b) La nómina de los administradores, representantes legales y socios o accionistas;
- y,
- c) Los demás datos que se contemplaren en el reglamento expedido por la Superintendencia de Compañías.

El balance general anual y el estado de la cuenta de pérdidas y ganancias estarán aprobados por la junta general de socios o accionistas, según el caso; dichos documentos, lo mismo que aquellos a los que aluden los literales b) y c) del inciso anterior, estarán firmados por las personas que determine el reglamento y se presentarán en la forma que señale la Superintendencia.

Servicio de Rentas Internas.- Hay que cumplir con las siguientes obligaciones tributarias:

- a) Anexo de compras de retenciones en la Fuente por Otros Conceptos
- b) Declaración de Impuesto a la Renta Sociedades
- c) Declaración de Retenciones en la Fuente
- d) Declaración Mensual de IVA⁶

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.

Control Administrativo: El control es la función administrativa por medio de la cual se evalúa el rendimiento. El control es un elemento del proceso administrativo que incluye todas las actividades que se emprenden para garantizar que las operaciones reales coincidan con las operaciones planificadas

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.

Emprendimiento Administrativo: Es una alternativa diferente a la ya conocida, y que además, permite más libertades a quien la ejerce. Pero ¿qué es el emprendimiento empresarial?, se podría definir este como la iniciativa de un

⁶www.sri.gob.ec/.../Ley+de+Registro+Único+de+Contribuyentes.doc

individuo para desarrollar un proyecto de negocios o una idea en particular que genere ingresos, es decir, crear una microempresa.

Gastos: Son costos que son aplicados 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.

Gestión Administrativa: Conjunto de acciones por razón las cuales el directivo desarrolla sus actividades a través del desempeño de las fases del proceso administrativo: Planear, organizar, dirigir, coordinar y controlar.

Inventario: El inventario es el conjunto de mercancías o artículos que tiene la empresa para comerciar con aquellos, permitiendo la compra y venta o la fabricación primero antes de venderlos, en un periodo económico determinados. Deben aparecer en el grupo de activos circulantes.

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.

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.

Operación: Una operación describe una etapa de trabajo de un plan. Los puestos de trabajo, instrumentos de inspección y características de inspección se pueden

asignar a una operación de inspección. Dentro de un plan, la operación se identifica con un número. Los incrementos de este número se definen en el perfil.

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

Planificación: Un método bajo la forma de proceso, para la toma de decisiones entorno al mantenimiento de una realidad dada o a su transformación en otra más deseable, mediante la distribución de recursos entre fines múltiples, cumpliendo los siguientes requisitos: la minimización de costos, la maximación de beneficios y el mantenimiento de equilibrios dinámicos entre las fuerzas sociales que poseen los recursos, desean poseerlos o se ven afectados por el uso que de ellos se haga.

Procedimientos Administrativos: Se conoce como procedimiento administrativo a uno de los ejes fundamentales del Derecho Administrativo; gracias a él los ciudadanos de una determinada comunidad tienen la seguridad de que los trámites administrativos desarrollados frente a un organismo público se realizarán de forma rigurosa en base a las leyes pactadas por dicha comunidad, y no de forma aleatoria.

Reaprovisionamiento Continuo: En cuando lanza una disposición de pedido cuando los inventarios decrecen hasta una cierta magnitud o "punto de pedido". La cantidad a pedir es el "lote económico de pedido o cantidad económica de pedido.

Reaprovisionamiento periódico: En los que se lanza una orden de pedido cada cierto tiempo previamente establecido. La cantidad a pedir será la que restablece un cierto nivel máximo de existencias nivel objetivo.

Ventas: Pertenece al grupo de ingresos operacionales, registra la salida de las mercaderías de la empresa al precio de venta. El respaldo de la transacción es la factura o nota de venta.

2.4 HIPOTESIS Y VARIABLES

2.4.1 Hipótesis general

La ausencia de bodegas de almacenamiento para productos perecibles y no perecibles afecta al sector comercial del cantón Milagro.

2.4.2 Hipótesis particulares

- ❖ La ausencia de bodegas que no se adaptan a las necesidades de las empresas que se encuentran en el sector comercial del cantón Milagro incide en su productividad.
- ❖ El desconocimiento de los emprendedores en mantener sus productos adecuadamente almacenados incurre insatisfacción del consumidor.
- ❖ La falta de estudios de mercados sobre los espacios de almacenamientos influye en la economía del cantón.
- ❖ La no aplicación de estrategias de cambio incide en las actividades de almacenaje de los microempresarios en su crecimiento.
- ❖ La presencia de bodegas acondicionadas en el cantón Milagro influye en el desarrollo comercial de este sector.

2.4.3 Declaración de las variables

Variables de la hipótesis general

Independiente: Almacenamiento

Dependiente: Sector comercial

Variables de las hipótesis particulares

- ❖ **Independiente:** Bodegas
- ❖ **Dependiente:** Productividad

- ❖ **Independiente:** Desconocimiento
- ❖ **Dependiente:** Insatisfacción del consumidor

- ❖ **Independiente:** Estudios de mercados
- ❖ **Dependiente:** Economía

- ❖ **Independiente:** Estrategias
- ❖ **Dependiente:** Actividades de almacenaje

❖ **Independiente:** Bodegas acondicionadas

❖ **Dependiente:** Desarrollo comercial

2.4.4 Operacionalización de las variables

Cuadro 1

| VARIABLES | CONCEPTUALIZACIONES | INDICADORES |
|---|--|---|
| Variable independiente: Almacenamiento | Se define como almacenamiento la disposición que se le da a los materiales (materias primas, insumos, repuestos y productos en general) en un lugar determinado generalmente llamado almacén. | . Adecuado espacio físico . Control de inventarios. . Estudio de mercado |
| Variable dependiente: Sector comercial | Es el ámbito comercial donde se encuentran situadas empresas o pequeños negocios dedicados a la venta de un producto o servicio. | . Productos o servicio de calidad. . Análisis de mercado |
| Variable independiente: Bodegas | Espacio físico que sirve para almacenar todo tipo de productos. | . Infraestructura adecuada. |
| Variable dependiente: Productividad | La productividad es la relación entre lo producido y los medios empleados (mano de obra, materiales, energía, etc.). Por eso, se asocia la productividad a la eficiencia y al tiempo: cuanto menor sea el tiempo que lleve obtener el resultado deseado, más productivo es el sistema. | . Margen de utilidad. . Rentabilidad. . Aumento de venta. . Control interno. |
| Variable independiente: Desconocimiento | Se refiere a la falta de conocimiento, pero esta ausencia de conocimiento puede considerarse en un sentido absoluto o en cuanto a un contenido concreto. | . Capacitaciones. . Seminarios. . Cursos. |
| Variable dependiente: Insatisfacción del consumidor | La falta de productos nuevos con propiedades nutritivas, apto para el consumo de toda persona, hace que aquellas que no puedan consumir cualquier producto se sientan inconformes con lo que el mercado ofrece. | . Ampliar línea de productos pasteleros. |

| | | |
|---|---|--|
| Variable independiente: Estudios de mercado | Estudio de mercado como un tipo de investigación descriptiva (tipo de investigación concluyente que tiene como objetivo principal la descripción de algo, generalmente las características o funciones del mercado). | . Análisis de un tema específico. |
| Variable dependiente: Economía | La economía es una ciencia social que se dedica al estudio de los procesos de producción, intercambio y consumo de bienes y servicios. El vocablo proviene del griego y significa "administración de una casa o familia". | . Estado financiero. . Nivel de venta. . Canalización de los gastos. . Rentabilidad. |
| Variable independiente: Estrategias | Una estrategia es el conjunto de acciones que se implementarán en un contexto determinado con el objetivo de lograr el fin propuesto. | . Plan de acción. . |
| Variable dependiente: Actividades de almacenaje | Son acciones de se realizan en el tratamiento de un producto, con el fin de proyectar al mercado productos en buen estado. | . Infraestructura adecuada. . Bodegas acondicionadas. |
| Variable independiente: Bodegas acondicionadas | Infraestructuras que cuentan con las debidas adecuaciones donde los productos puedan mantenerse en buen estado. | . Optimas adecuaciones. |
| Variable dependiente: Desarrollo comercial | Es la forma de optimizar las actividades administrativas y operativas de una empresa con el fin de cumplir con los propósitos trazados. | . Estrategias de venta. . Estrategias administrativas y operativas. . Evaluaciones de desempeño. |

CAPITULO III

MARCO METODOLÓGICO

3.1 TIPO Y DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN Y SU PERSPECTIVA GENERAL.

La metodología se constituye en el medio más adecuado para comprender el estudio del problema, ya que permite resolverlo, conocer con claridad la realidad y adecuar soluciones que conlleven a la modificación del problema. El trabajo se realizará a través del método analítico – descriptivo, este permitirá el análisis de las causas y consecuencias de las variables que intervienen en el proyecto, para lograr el alcance de los objetivos establecidos;

Es descriptivo puesto que esta investigación se desarrolla en la aplicación de herramientas con el propósito de elaborar el diagnóstico real de la necesidad, dar respuestas a las preguntas y analizar científica y técnicamente la propuesta mencionada, esto ha permitido enriquecer el marco teórico, posteriormente determinar los componentes que forman parte de este trabajo.

Para obtener un enfoque real se ha procurado obtener información relevante y fidedigna con el propósito de entender, verificar, corregir o aplicar el conocimiento sobre los procedimientos para el control de inventarios de los negocios que se dedican a la venta de productos perecibles y no perecibles del cantón Milagro.

3.2 POBLACIÓN Y MUESTRA.

3.2.1 Características de la Población

Se tomará una porción de la población según el criterio propio de los investigadores para calcular la muestra siendo nuestro grupo objetivo son las empresas, pymes, microempresas establecidos en el cantón Milagro.

3.2.2 Delimitación de la Población

De acuerdo al problema a investigar y de los objetivos de la investigación, la unidad a la cual se dirige este estudio estará representada por el número de empresas, pymes, microempresas situadas en este cantón las cuales corresponden a 692 según la base de datos de la Cámara de Comercio de Milagro.

3.2.3 Tipo de Muestra

Se ha elegido la muestra no probabilística porque se basa en el principio de la equiprobabilidad, esta técnica sigue otros criterios de selección (conocimientos del investigador, economía, comodidad, alcance, etc.), procurando que la muestra obtenida sea lo más representativa posible. Este tipo de muestra se adopta para esta investigación, ya que los muestreos no probabilísticos son a menudo necesarios e inevitables, porque son más económicos, rápidos y menos complejos.

3.2.4 Tamaño de la Muestra

Conociendo el tamaño de la población se plantea la siguiente fórmula para determinar el tamaño de la muestra.⁷

Dónde:

n = Tamaño de la muestra

N= Tamaño de la población

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

⁷ CAMARA DE COMERCIO DEL CANTÓN MILAGRO.

Reemplazando tenemos:

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

$$n = \frac{692 (0,5) (0,5)}{\frac{(692 - 1) 0,05}{1,96} (0,5) (0,5)}$$

$$n = \frac{692 (0,25)}{\frac{691 0,0025}{3,84} 0,25}$$

$$n = \frac{173}{\frac{1,7275}{3,84} + 0,25}$$

$$n = \frac{173}{0,44986979 + 0,25}$$

$$n = \frac{173}{0,6998698}$$

$$n = \mathbf{247}$$

3.2.5 Proceso de Selección

Dado que el tipo de muestra es no probabilístico se tomará el proceso de selección mediante la muestra por cuota que los investigadores presuponen es en caso de esta investigación mediante la observación se aplicara los instrumentos a 247 personas según los resultados de la muestra.

3.3 LOS MÉTODOS Y LAS TÉCNICAS.

3.3.1 Métodos Teóricos

Método Científico:

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

Método Inductivo: Se aplicará para conocer las opiniones de los ciudadanos, se empezará con informaciones específicas para luego emitir opiniones razonables.

Método Deductivo: A través de este método se va a analizar las causas por las cuales no existe un manual de procedimientos en el almacenamiento que aplican la empresas, pymes y microempresas del cantón Milagro.

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

Métodos empíricos complementarios o técnicas de investigación

El procedimiento de nuestra investigación la vamos a realizar por medio de una **encuesta** destinada a los gestores de las empresas, pymes y microempresa, con el fin de conocer su criterio sobre la problemática planteada, así determinaremos sus puntos de vista, sus sugerencias, sus expectativas y necesidades.

3.4 EL PROCESAMIENTO ESTADÍSTICO DE LA INFORMACIÓN.

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

CAPITULO IV

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS

4.1 ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL

Milagro es un cantón que cuenta con una amplia plaza comercial, en la cual se encuentran establecidas grandes empresas, pymes y microempresas que se dedican a la venta de productos y/o servicios, empleando varias estrategias para mantenerse en este mercado competitivo y globalizado.

El estudio realizado ha permitido conocer que muchas de estas empresas no cuentan con una infraestructura adecuada para almacenar sus productos, motivo por el cual, han presentado grandes pérdidas afectando así su estabilidad financiera.

Cabe mencionar que el emplear un adecuado almacenamiento, genera como consecuencia que los productos se mantengan en buen estado, de lo contrario se corre el riesgo de venderlos en descomposición o en un estado no apto para la comercialización, ocasionando que los consumidores se sientan insatisfechos y hasta en ocasiones se quejen ante las autoridades competentes.

Por ello, en vista de esta necesidad y por desconocimiento de adecuados procesos de almacenamiento se ha aplicado una encuesta a los gestores de las pymes del cantón Milagro, con el fin de conocer con exactitud las causas que generan la problemática planteada.

4.2 ANÁLISIS COMPARATIVO, EVOLUCIÓN, TENDENCIA Y PERSPECTIVA

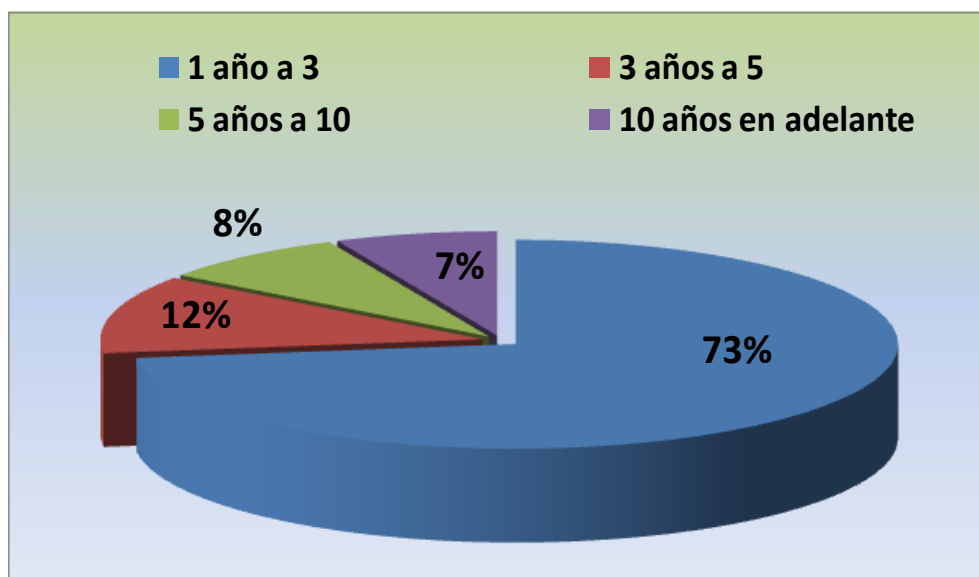
1.- ¿Cuántos años tiene trabajando en esta actividad?

Cuadro 2

| ALTERNATIVAS | FRECUENCIA RELATIVA | FRECUENCIA ABSOLUTA |
|---------------------|---------------------|---------------------|
| 1 año a 3 | 180 | 73% |
| 3 años a 5 | 30 | 12% |
| 5 años a 10 | 20 | 8% |
| 10 años en adelante | 17 | 7% |
| TOTAL | 247 | 100% |

Fuente: Información obtenida de la encuesta.

Gráfico 1



Elaborado por: Johanna Delgado & Miriam Castillo

Interpretación.- Como se observa en el gráfico el 73% de los encuestados llevan poco tiempo en el mercado, el 12% de ellos se encuentran entre 3 a 5 años trabajando en este sector comercial, entre el 8% y 7% permanecen por más de 5 años ejerciendo sus actividad comercial. Los resultados demuestran que la gran parte de los gestores son nuevos en esta plaza, por lo tanto, tienen que aplicar adecuados procesos dentro de sus organizaciones para de esta manera mantenerse en este casco competitivo del cantón Milagro.

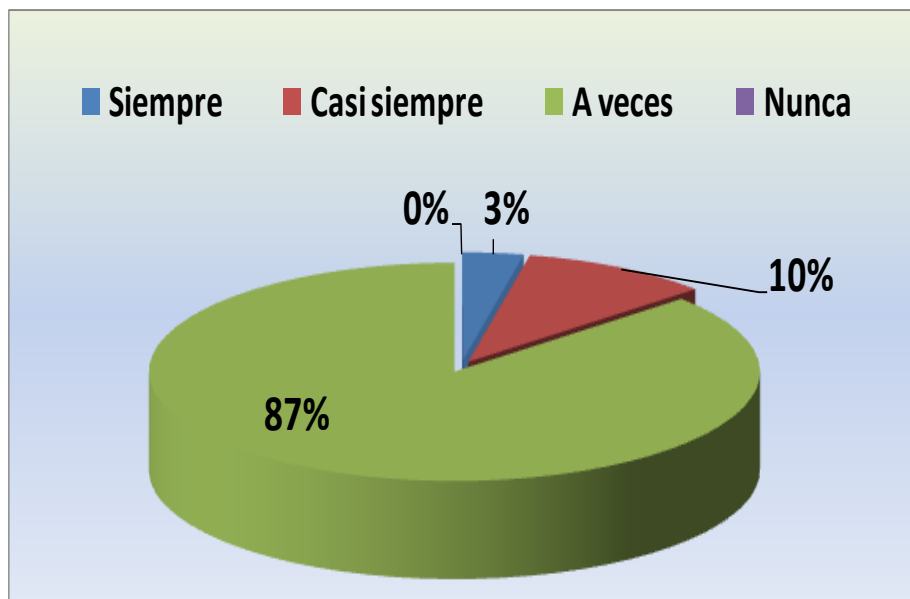
2.- ¿Cree usted que la productividad de su negocio va acorde a sus expectativas?

Cuadro 3

| ALTERNATIVAS | FRECUENCIA RELATIVA | FRECUENCIA ABSOLUTA |
|--------------|---------------------|---------------------|
| Siempre | 8 | 3% |
| Casi siempre | 25 | 10% |
| A veces | 214 | 87% |
| Nunca | 0 | 0% |
| TOTAL | 247 | 100% |

Fuente: Información obtenida de la encuesta.

Gráfico 2



Elaborado por: Johanna Delgado & Miriam Castillo

Interpretación.- El 87% de los encuestados respondieron que la productividad de sus empresas no va acorde a sus expectativas, entre el 3% y 10% indicaron lo contrario. Los resultados obtenidos evidencian que los gestores de estas organizaciones no están percibiendo los ingresos esperados.

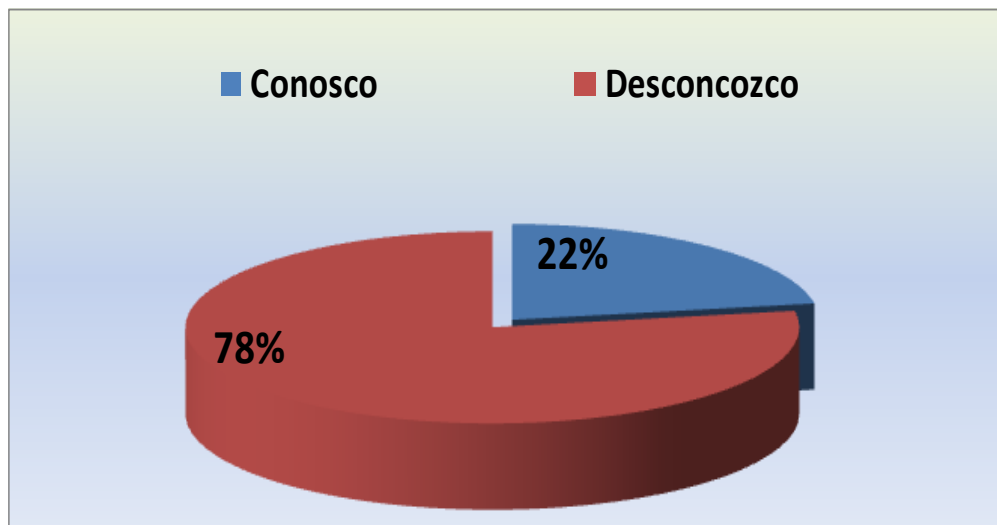
3.- ¿Sabe usted que existen controles internos que ayudan a optimizar sus actividades y por ende su rentabilidad?

Cuadro 4

| ALTERNATIVAS | FRECUENCIA RELATIVA | FRECUENCIA ABSOLUTA |
|--------------|---------------------|---------------------|
| Conosco | 55 | 22% |
| Desconozco | 192 | 78% |
| TOTAL | 247 | 100% |

Fuente: Información obtenida de la encuesta.

Gráfico 3



Elaborado por: Johanna Delgado & Miriam Castillo

Interpretación.- Existe un alto nivel de desconocimiento (78%) sobre los controles internos, motivo por el cual no pueden optimizar sus actividades y por ende en su rentabilidad. A diferencia del 22% que respondió que si conocía sobre la importancia del control.

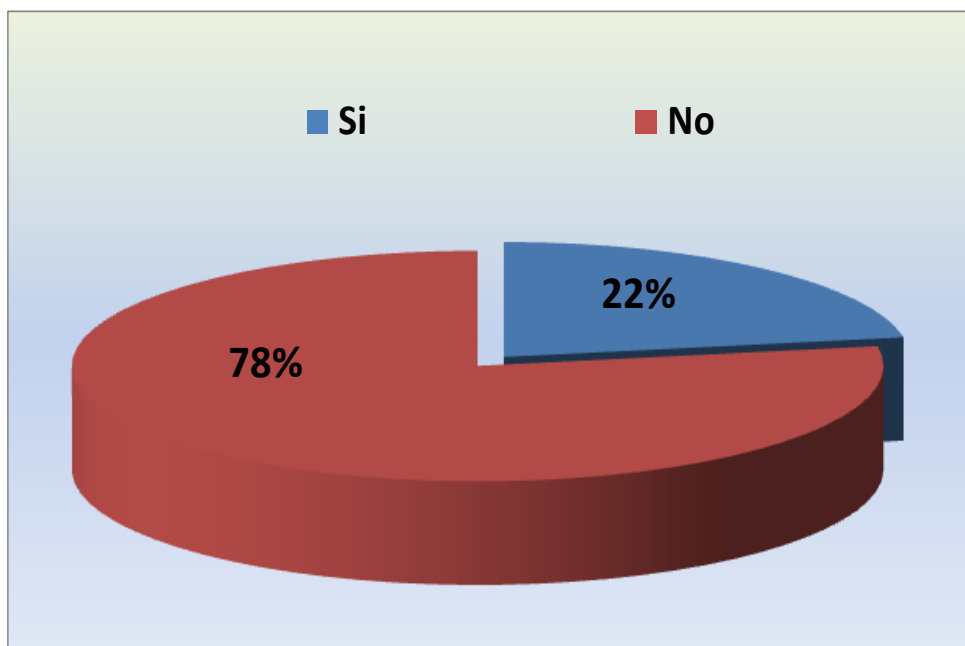
4.- ¿Su empresa cuenta con un espacio físico adecuado para almacenar sus productos?

Cuadro 5

| ALTERNATIVAS | FRECUENCIA RELATIVA | FRECUENCIA ABSOLUTA |
|--------------|---------------------|---------------------|
| Si | 55 | 22% |
| No | 192 | 78% |
| TOTAL | 247 | 100% |

Fuente: Información obtenida de la encuesta.

Gráfico 4



Elaborado por: Johanna Delgado & Miriam Castillo

Interpretación.- El 78% de los encuestados manifestaron que sus empresas no cuentan con un espacio físico adecuado para almacenar sus productos, mientras que el 22% indicó que si mantienen un lugar idóneo para el control de las mercaderías. Esto demuestra que la mayoría de estas organizaciones desconocen de la importancia que tiene el almacenamiento para el desarrollo de la empresa.

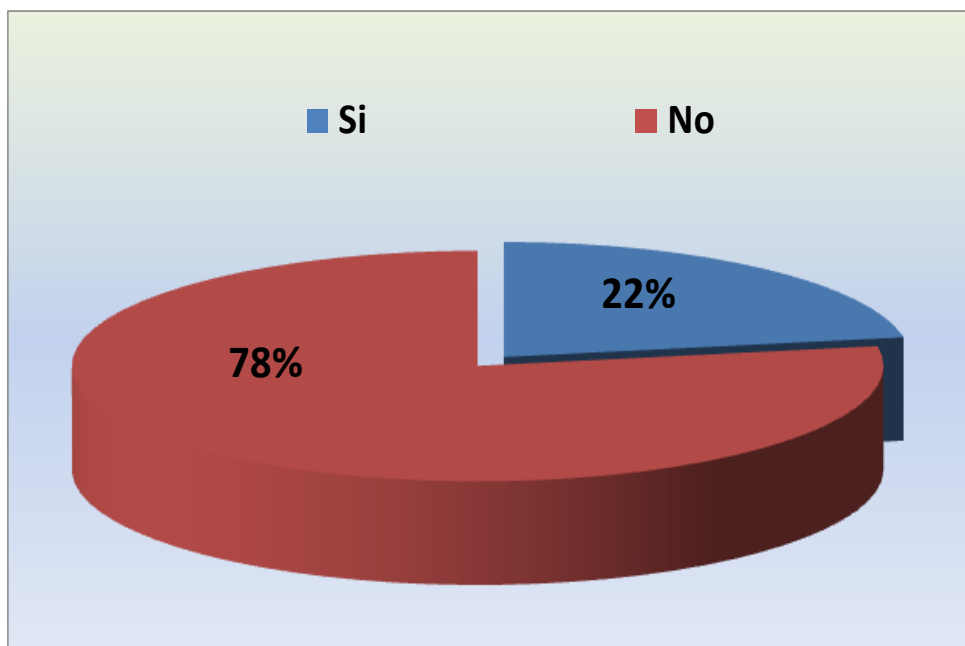
5.- ¿Su empresa cuenta con una bodega acondicionada a los productos que comercializa?

Cuadro 6

| ALTERNATIVAS | FRECUENCIA RELATIVA | FRECUENCIA ABSOLUTA |
|--------------|---------------------|---------------------|
| Si | 55 | 22% |
| No | 192 | 78% |
| TOTAL | 247 | 100% |

Fuente: Información obtenida de la encuesta.

Gráfico 5



Elaborado por: Johanna Delgado & Miriam Castillo

Interpretación.- El 78% de los encuestados manifestaron que no cuentan con una bodega acondicionada, razón por la cual los productos han presentado deterioro causando entre sus clientes un alto nivel de insatisfacción, que en un futuro estarían perdiendo participación en el mercado.

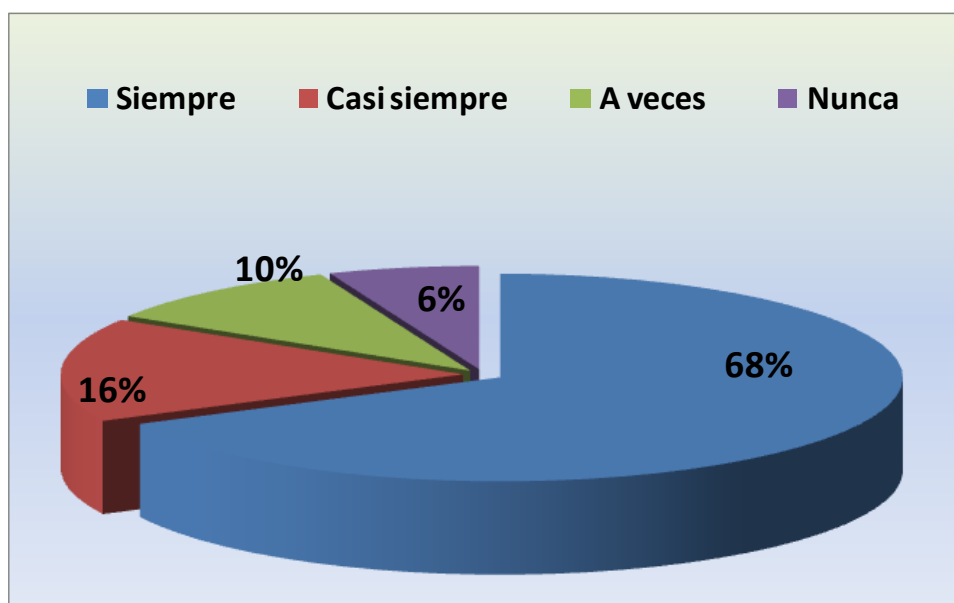
6.- ¿Ha solicitado el alquiler de bodegas comerciales en el cantón Milagro?

Cuadro 7

| ALTERNATIVAS | FRECUENCIA RELATIVA | FRECUENCIA ABSOLUTA |
|--------------|---------------------|---------------------|
| Siempre | 167 | 68% |
| Casi siempre | 40 | 16% |
| A veces | 25 | 10% |
| Nunca | 15 | 6% |
| TOTAL | 247 | 100% |

Fuente: Información obtenida de la encuesta.

Gráfico 5



Elaborado por: Johanna Delgado & Miriam Castillo

Interpretación.- El 68% de los encuestados manifestaron que si han alquilado bodegas comerciales en el cantón Milagro, entre el 10% y 16% lo han hecho con poca frecuencia y el 6% que no ha solicitado este tipo de servicio. (Alquiler de bodegas). Esta información demuestra que existe una alta demanda de alquiler de bodegas en el cantón a pesar de no estar debidamente acondicionadas

7.- ¿Cómo considera el alquiler de bodegas en el desarrollo del sector comercial de Milagro?

Cuadro 8

| ALTERNATIVAS | FRECUENCIA RELATIVA ¹⁰ | FRECUENCIA ABSOLUTA |
|------------------|-----------------------------------|---------------------|
| Muy importante | 75 | 30% |
| Importante | 125 | 51% |
| Poco importante | 30 | 12% |
| No es importante | 17 | 7% |
| Total | 247 | 100% |

Fuente: Información obtenida de la encuesta.

Gráfico 7



Elaborado por: Johanna Delgado & Miriam Castillo

Interpretación.- Milagro es un cantón que mantiene un crecimiento constante en su sector comercial, siendo el alquiler de bodegas una actividad que está tomando un puesto importante en este mercado, razón por la cual los encuestados indican con un 51% que el alquiler de bodegas incide en el desarrollo del sector comercial de Milagro.

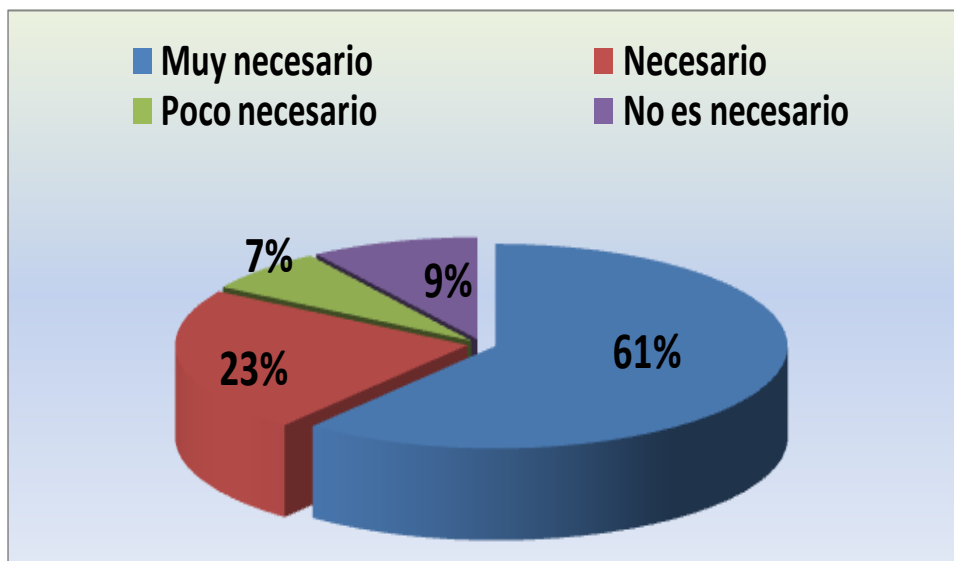
8.- ¿El almacenamiento en su negocio es:

Cuadro 9

| ALTERNATIVAS | FRECUENCIA RELATIVA | FRECUENCIA ABSOLUTA |
|-----------------|---------------------|---------------------|
| Muy necesario | 150 | 61% |
| Necesario | 57 | 23% |
| Poco necesario | 17 | 7% |
| No es necesario | 23 | 9% |
| TOTAL | 247 | 100% |

Fuente: Información obtenida de la encuesta.

Gráfico 8



Elaborado por: Johanna Delgado & Miriam Castillo

Interpretación.- El 61% de los encuestados manifestaron que el almacenamiento en sus negocios es muy necesario, el 23% lo considera necesario, a diferencia del 7% y 9% que piensa que no tiene mayor importancia. Independientemente de las respuestas de los encuestados el almacenamiento es un proceso que se tiene que realizar de forma constante, con el propósito de salvaguardar los productos que están disponibles a la venta, donde los adquirientes de estos bienes lo compren en óptimas condiciones.

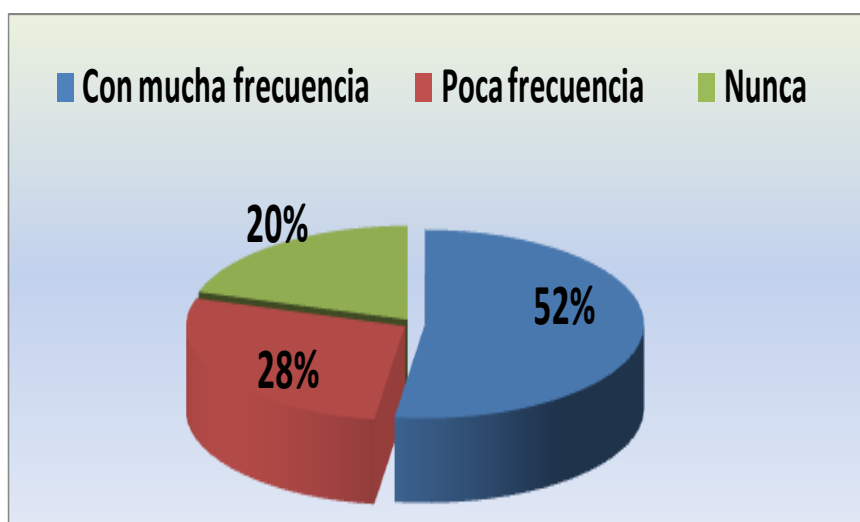
9.- ¿Con que frecuencia atienden reclamos de los clientes por los productos que venden y que han salido en mal estado?

Cuadro 10

| ALTERNATIVAS | FRECUENCIA RELATIVA | FRECUENCIA ABSOLUTA |
|----------------------|---------------------|---------------------|
| Con mucha frecuencia | 129 | 52% |
| Poca frecuencia | 68 | 28% |
| Nunca | 50 | 20% |
| TOTAL | 247 | 100% |

Fuente: Información obtenida de la encuesta.

Gráfico 9



Elaborado por: Johanna Delgado & Miriam Castillo

Interpretación.- Los encuestados manifestaron que atienden reclamos de los clientes por los productos en mal estado con mucha frecuencia (52%), el 28% indicó que con poca frecuencia se les presenta este tipo de acciones y el 20% nunca han tenido que lidiar con estos inconvenientes debido a que poseen bodegas acondicionadas dentro de sus negocios.

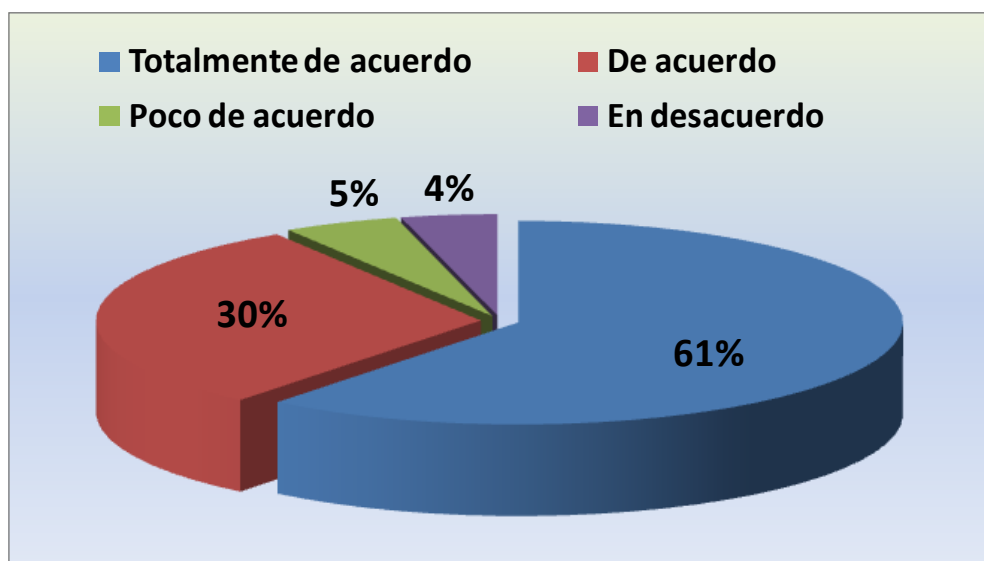
10.- ¿Considera que los estudios de mercado sobre los espacios de almacenamientos influyen en la economía de este sector comercial?

Cuadro 11

| ALTERNATIVAS | FRECUENCIA RELATIVA | FRECUENCIA ABSOLUTA |
|-----------------------|---------------------|---------------------|
| Totalmente de acuerdo | 150 | 61% |
| De acuerdo | 75 | 30% |
| Poco de acuerdo | 12 | 5% |
| En desacuerdo | 10 | 4% |
| TOTAL | 247 | 100% |

Fuente: Información obtenida de la encuesta.

Gráfico 10'



Elaborado por: Johanna Delgado & Miriam Castillo

Interpretación.-El 61% de los encuestados manifestaron que la falta de estudios de mercado sobre los espacios de almacenamientos influye en la economía de este sector comercial mientras que el 4% y 5% están en desacuerdo. Independientemente de las respuestas de los encuestados los estudios investigativos son muy importantes, puesto que ayudan a identificar las necesidades que pueda tener un sector para así satisfacer un mercado insatisfecho.

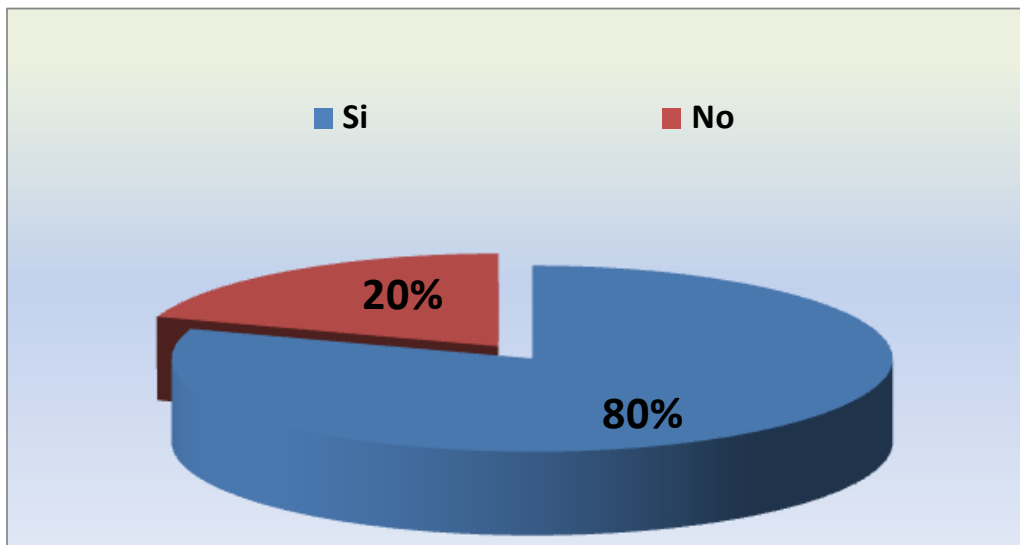
11.- ¿Si existiera bodegas acondicionadas en este cantón estaría dispuesto a alquilarla?

Cuadro 12

| ALTERNATIVAS | FRECUENCIA RELATIVA | FRECUENCIA ABSOLUTA |
|--------------|---------------------|---------------------|
| Si | 198 | 80% |
| No | 49 | 20% |
| TOTAL | 247 | 100% |

Fuente: Información obtenida de la encuesta.

Gráfico 11



Elaborado por: Johanna Delgado & Miriam Castillo

Interpretación.- El 80% manifestó que está de acuerdo en alquilar bodegas que estén debidamente acondicionadas, este porcentaje permite demostrar el alto grado de aceptación con respecto a esta propuesta, siendo el 20% una votación poco representativa.

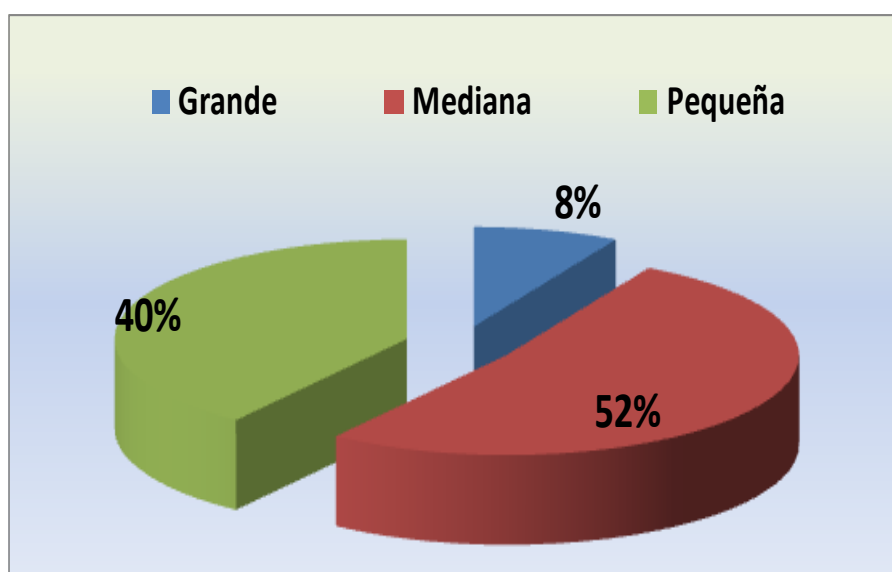
12.- ¿Qué tipo de bodegas necesitaría para alquilar?

Cuadro 13

| ALTERNATIVAS | FRECUENCIA RELATIVA | FRECUENCIA ABSOLUTA |
|--------------|---------------------|---------------------|
| Grande | 20 | 8% |
| Mediana | 128 | 52% |
| Pequeña | 99 | 40% |
| TOTAL | 247 | 100% |

Fuente: Información obtenida de la encuesta.

Gráfico 12



Elaborado por: Johanna Delgado & Miriam Castillo

Interpretación.- Existe un 52% que preferiría alquilar bodegas medianas y un 40% pequeñas, esto indica que la presencia de bodegas en el cantón contarían con una alta demanda siendo su estructura entre mediana y pequeña.

Cuadro 14 Entrevista

| ENTREVISTA DIRIGIDA A PROFESIONALES QUE SE ENCUENTRAN INMERSOS EN EL SECTOR COMERCIAL DEL CANTÓN MILAGRO | | | |
|--|---|--|---|
| | ING. ULFREDO ECHEVERRÍA | ING. FREDDY CÁRDENAS | SR. GEOVANNY ZAPATA |
| PREGUNTAS | RESPUESTAS | | |
| 1.- ¿Considera que el sector comercial de Milagro es altamente competitivo? | Actualmente este cantón está enfrentando cambios, en especial en el campo empresarial, haciendo de este sector una plaza altamente competitiva, por la variedad de empresas, pymes y microempresas. | Si, por supuesto más aún que va a funcionar el tren. | Milagro es una plaza comercial altamente competitiva, prueba de ello es el segundo cantón más importante de la provincia del Guayas. |
| 2.- ¿Cómo considera el almacenamiento de productos perecibles y no perecibles en el desarrollo del sector empresarial del cantón Milagro? | Necesario, un mal almacenamiento corre el riesgo que los productos se deterioren en especial los productos perecibles. | El almacenamiento es una tarea que debe realizarse de constante, pero de forma correcta para evitar que los productos se dañen o deterioren. | En mi caso los productos que yo comercializo deben estar almacenados correctamente y con refrigeración, puesto que es un producto de consumo. |
| 3.- ¿Qué opina de las actuales bodegas de alquiler que las empresas requieren para almacenar sus productos? | Casi no existen muchas bodegas en este cantón y las pocas que hay no están debidamente acondicionadas. | No son adecuadas | En Milagro no existen bodegas acondicionadas, especialmente para lo productos de consumo. |
| 4.- ¿Cree usted que las bodegas de alquiler cuentan con las debidas adecuaciones para que los productos se conserven de forma óptima? | No, que conozca. | Definitivamente no | No |
| 5.- ¿Considera que la presencia de bodegas de alquiler debidamente acondicionadas sería un negocio rentable en la actualidad? | Considero que si, ya que el sector empresarial esta en constante crecimiento. | Sí, porque existen muchas empresas que necesitan mantener sus productos en optimas condiciones. | Sería muy rentable, yo seria el primero en alquilarlas, puesto que la actual bodega que tengo, no se abastece con la alta demanda. |

Elaborado por: Johanna Delgado & Miriam Castillo

4.3 RESULTADOS

Los resultados de la encuesta facilitaron información relevante sobre el trabajo de campo realizado.

Los gestores de la pymes en su gran mayoría no llevan mucho tiempo en el mercado (73%), sin embargo su objetivo es mantenerse en esta plaza comercial, a pesar de que la productividad de sus negocios no va acorde a sus expectativas (87%), esto se origina debido a que desconocen (78%) sobre controles internos para optimizar sus actividades empresariales.

Las empresas o negocios que están bajo la dirección de los encuestados no cuentan con espacio físico necesario y acondicionado (78%) para almacenar los productos que proyectan al mercado para su venta.

La mayoría de estas empresas se han visto en la necesidad de alquilar bodegas externas (68%), sin embargo, no reúnen las características necesarias para que los productos se mantengan en buen estado, esto ha generado que las mercaderías se deterioren, dando como efecto un constante reclamo (52%) por parte de sus clientes y a la vez a la disminución de los mismos.

Consideran que el almacenamiento es un proceso necesario en su empresa (61%), por ello, piensan que el alquiler de bodega es una actividad que contribuye al desarrollo del sector comercial del cantón Milagro (51%). Además creen que los estudios de mercado influyen en la economía de esta localidad.

Los encuestados indicaron que estarían de acuerdo en alquilar bodegas (80%) que estén debidamente acondicionadas, siendo de su necesidad el alquiler de bodegas medianas y pequeñas.

Los entrevistados opinaron que el cantón está enfrentando cambios constantes, sin embargo las actuales bodegas de alquiler no están debidamente acondicionadas, por ello, consideran importante y necesario que este cantón cuente con bodegas altamente apropiadas para el almacenamiento de productos sean estos perecibles y no perecibles.

4.4 VERIFICACIÓN DE LAS HIPÓTESIS

Cuadro 15

| VERIFICACIÓN DE LAS HIPÓTESIS | |
|---|--|
| La ausencia de bodegas de almacenamiento para productos perecibles y no perecibles afecta al sector comercial del cantón Milagro. | En la pregunta 7 de la encuesta a los gestores de la pymes manifestaron que el alquiler de bodegas incide en el desarrollo del sector comercial de Milagro. Sin embargo el 78% de las pymes no cuentan con este espacio físico para almacenar sus productos (Pregunta 4), por lo tanto, la productividad de sus negocios no va acorde a sus expectativas (Pregunta 2). |
| ❖La ausencia de bodegas que no se adaptan a las necesidades de las empresas que se encuentran en el sector comercial del cantón Milagro incide en su productividad. | Efectivamente la ausencia de bodegas incide en la productividad de los negocios, así lo indicaron los encuestados en la pregunta 2. Además porque desconocen de controles internos en el almacenamiento (Pregunta 3). |
| ❖El desconocimiento de los emprendedores en mantener sus productos adecuadamente almacenados incurre insatisfacción del consumidor. | En la pregunta 9 de la encuesta, indicaron que con mucha frecuencia atienden reclamos de los clientes por los productos que venden porque han presentado deterioro. Esto demuestra el alto grado de desconocimiento por parte de los gestores, sobre la importancia del almacenamiento (Pregunta 3). Además de no contar con una bodega acondicionada dentro de la empresa (Pregunta 5). |
| ❖La falta de estudios de mercados sobre los espacios de almacenamientos influye en la economía del cantón. | Los encuestados indicaron en la pregunta 10 que la falta de estudios de mercado sobre los espacios de almacenamientos influye en la economía de este sector |

| | |
|---|--|
| | comercial. Más aún que la mayoría de los encuestados son nuevos en el mercado (Pregunta 1) |
| ❖La no aplicación de estrategias de cambio incide en las actividades de almacenaje de los microempresarios en su crecimiento. | Además de las estrategias, la falta de controles incide en las actividades de almacenaje de los microempresarios como en su crecimiento (pregunta 3), y con el fin de tratar de alcanzar sus expectativas se han visto en la necesidad de alquilar bodegas para sí mantener en buen resguardo los productos (Pregunta 7). Este mercado es muy competitivo (Pregunta 1 de la entrevista), razón por la cual se hace necesario optimizar las gestiones de almacenaje |
| ❖La presencia de bodegas acondicionadas en el cantón Milagro influye en el desarrollo comercial de este sector. | En la pregunta 11 de la encuesta a los gestores de las pymes y en la pregunta 5 de la entrevista manifestaron que están de acuerdo que existan bodegas acondicionadas en el cantón Milagro ya que esto influye en el desarrollo comercial de este sector. Siendo de su necesidad el alquiler de bodegas medianas o pequeñas. (Pregunta 12). En la pregunta 2 de la entrevista los entrevistados consideran que el almacenaje adecuado incide en el desarrollo comercial de esta localidad. |

Elaborado por: Johanna Delgado & Miriam Castillo

CAPITULO V

LA PROPUESTA

5.1 TEMA

“Creación de bodegas para el almacenamiento de diversos productos perecederos y no perecederos en el cantón Milagro”.

5.2 JUSTIFICACIÓN

El tema propuesto se justifica en base a los resultados del trabajo de campo donde tanto los encuestados como entrevistados expusieron su puntos de vistas, vivencias y criterios sobre las actividades de almacenaje y como esto influye en el ámbito comercial como organizacional, dentro de los resultados obtenidos se pudo conocer que la mayoría de los gestores de las pymes no cuentan con un espacio idóneo para almacenar sus productos, motivo por el cual han tenido que atender constantes reclamos por parte de los clientes, esta situación ha generado que su rentabilidad no vaya acorde a sus expectativas, por lo tanto, consideran necesario (80%) alquilar bodegas acondicionadas, información que permitió afianzar el tema propuesto.

El desarrollo del proyecto se enmarcará en la creación de bodegas pequeñas para el sector de las pymes del cantón Milagro, las cuales estarán acondicionadas, además se considerara que estas infraestructuras al no cumplir totalmente con los requerimientos de los arrendatarios sean estas infraestructuras adaptadas a las necesidades del cliente.

La administración de las bodegas de alquiler será administrada por dos personas el gerente propietario y una secretaria. El primero se encargara de realizar los contratos de arrendamiento, de tomar decisiones entorno a las actividades que se efectuaran con cada uno de los espacios de alquiler, la segunda persona estará encargada de cumplir con las acciones referente a esta actividad.

La presencia de una nueva empresa en el mercado necesita de una adecuada publicidad, para ello, se utilizará los componentes del marketing mix para así determinar el uso de herramientas publicitarias que ayudaran a difundir la participación de esta organización en el mercado.

Se analizará el mercado utilizando para ello las cinco fuerzas de Michael Porter, donde se determinara la competencia y su nivel de participación en este sector comercial del cantón Milagro así mismo a los posibles clientes, proveedores y sustitutos, con el propósito de establecer estrategias a través de FO-FA-DO-DA que le permitan ganar cuota en esta plaza competitiva del cantón.

Finalmente se establecerá una evaluación financiera para determinar a factibilidad de este proyecto.

5.3 FUNDAMENTACIÓN

En la antigüedad, acostumbraban **almacenar** grandes cantidades de alimentos para ser utilizados en los tiempos de sequía o de calamidades. Es así como surge o nace el problema de los inventarios, como una forma de hacer frente a los periodos de escasez. Que le aseguraran la subsistencia de la vida y el desarrollo de sus actividades normales.

Esta forma de almacenamiento de todos los bienes y alimentos necesarios para sobrevivir motivó la existencia de los inventarios. Los inventarios desde el punto de vista financiero mientras menos cantidades mejor (la conclusión correcta por razones equivocadas y una forma extraña de tratar un verdadero activo). Los que ven los inventarios como materiales de producción tiene una miopía similar. Por lo general creen que mientras más mejor.

Los Inventarios son bienes tangibles que se tienen para la venta en el curso ordinario del negocio o para ser consumidos en la producción de bienes o servicios para su posterior comercialización.

Los inventarios comprenden, además de las materias primas, productos en proceso y productos terminados o mercancías para la venta, los materiales, repuestos y accesorios para ser consumidos en la producción de bienes fabricados para la venta o en la prestación de servicios; empaques y envases y los inventarios en tránsito.

Las empresas dedicadas a la compra y venta de mercancías, por ser esta su principal función y la que dará origen a todas las restantes operaciones, necesitarán de una constante información resumida y analizada sobre sus inventarios, lo cual obliga a la apertura de una serie de cuentas principales y auxiliares relacionadas con esos controles

Planificación de inventarios

Es la eficiencia en el manejo adecuado del registro, de la rotación y evaluación del inventario de acuerdo a como se clasifique y qué tipo de inventario tenga la empresa, ya que a través de todo esto determinaremos los resultados (utilidades o pérdidas) de una manera razonable, pudiendo establecer la situación financiera de la empresa y las medidas necesarias para mejorar o mantener dicha situación.

Control de los Inventarios en la actualidad

El inventario implica la determinación de la cantidad de inventario que deberá mantenerse, la fecha en que deberán colocarse los pedidos y las cantidades de unidades a ordenar. Existen dos factores importantes que se toman en cuenta para conocer lo que implica la administración de inventario:

El inventario mínimo es cero, la empresa podrá no tener ninguno y producir sobre pedido, esto no resulta posible para la gran mayoría de las empresa, puesto que debe satisfacer de inmediato las demandas de los clientes o en caso contrario el pedido pasara a los competidores que puedan hacerlo, y deben contar con inventarios para asegurar la eficiencia laboral.

“La mercancía es muy importante en todas las empresas, ya que ésta es el centro del negocio. El inventario es el rubro mayor en los balances generales, y los costos de éste son los gastos mayores en el estado de pérdidas y ganancias.

Control interno sobre inventarios

Es importante tener un control de inventario, ya que los mismos son el aparato circulatorio de una empresa de comercialización. En su mayoría todas las empresas de prestigio tienen cuidado de proteger sus inventarios; incluyen:

El conteo físico de los inventarios por lo menos una vez al año, no importando cual sistema se utilice

- ❖ Una buena gestión de mantenimiento eficiente de compras, recepción y procedimientos de embarque
- ❖ El posible almacenamiento del inventario para protegerlo contra el robo, daño ó descomposición
- ❖ En manera de seguridad permitir el acceso al inventario solamente al personal que no tienen los registros contables
- ❖ Mantener registros de inventarios perpetuos para las mercaderías de alto costo unitario
- ❖ Comprar el inventario en cantidades económicas
- ❖ El almacenar suficiente inventario disponible para prevenir situaciones de déficit, lo cual conduce a pérdidas en ventas
- ❖ No hay que mantener un inventario almacenado por demasiado tiempo, evitando con eso el gasto de tener dinero restringido en artículos innecesarios.

Costos de almacenamiento

Aquí están incluidos todos los costos directamente relacionados con la titularidad de los inventarios tales como:

- ❖ Costos Financieros de las existencias
- ❖ Gastos del Almacén
- ❖ Seguros
- ❖ Deterioros, pérdidas y degradación de mercaderías.

Dependen de la actividad de almacenaje, sea que lo gestione la empresa o no, o que la mercadería este recopilada en régimen de depósito por parte del proveedor o de que sean propiedad del fabricante.

Probablemente se puede dejar en esta complejidad, se incluye seguidamente una relación de bajo costo de almacenamiento, mantenimiento o posesión de los stocks en el caso más general posible.

5.4 OBJETIVOS

5.4.1 Objetivo General

Crear bodegas de alquiler altamente calificadas para el almacenamiento de diversos productos perecederos y no perecederos en el cantón Milagro, donde las empresas medianas o pequeñas puedan mantener en buen estado sus mercaderías, garantizando así a sus clientes artículos en óptimas condiciones.

5.4.2 Objetivos Específicos

- Establecer la filosofía corporativa de la empresa, complementando con un sistema de señalizaciones y señáleticas acorde a los normas de seguridad industrial en el interior y exterior de las bodegas.
- Establecer un organigrama estructural de la empresa así como sus manuales de funciones.
- Realizar el análisis de las cinco fuerzas de Michael Porter, para así conocer el mercado en el cual se desenvolverá esta nueva propuesta.
- Establecer un Plan de Marketing, a través del marketing mix para dar a conocer la presencia de las bodegas en este casco comercial.
- Determinar la viabilidad financiera a través de balances e índices de rentabilidad para demostrar la factibilidad económica de esta empresa.

5.5 UBICACIÓN

Las bodegas de alquiler estarán ubicadas en la vía Milagro - Naranjito Km 2.5, sector de fácil ubicación para los posibles clientes, cabe mencionar que esta dirección cuenta con un área de 2400 metros cuadrados para la creación de las bodegas.

Figura 1 Mapa de ubicación de las bodegas



5.6 FACTIBILIDAD

Factibilidad Administrativa

Como toda organización que mantiene una actividad comercial debe regirse bajo los siguientes lineamientos.

Nombre de la empresa: **“J & M “**

Figura 2 Logotipo



MISIÓN

Ofrecemos bodegas de alquiler aptas para almacenar productos perecibles y no perecibles en el mercado Milagro, empleando un proceso efectivo en la determinación de los contratos, enfocados a brindar altos niveles de servicio y garantizando así la satisfacción de nuestros clientes.

VISIÓN

Establecernos a un año plazo (2015-2016) en el mercado local, ofreciendo instalaciones adecuadas para el almacenamiento de los distintos productos sean estos perecibles y no perecibles de las empresas, pymes y microempresas, garantizando la seguridad y confiabilidad a nuestros clientes y a los accionistas altos niveles de rentabilidad, que le permita un posicionamiento respetable en este sector comercial del cantón Milagro.

Valores Corporativos.

Deber.- La obligatoriedad de satisfacer a los clientes para cumplir con sus expectativas mediante la presentación de una excelente infraestructura y servicio, tomado como principio fundamental.

Cumplimiento.- Recompensar a los usuarios internos y externos mediante la aplicación de sus derechos para compensar su colaboración como empleado y usuarios.

Sinergia. Todo lo que hagamos será trabajando en equipo integrado y sistémico, con la mayor velocidad posible y de la forma más simple posible.

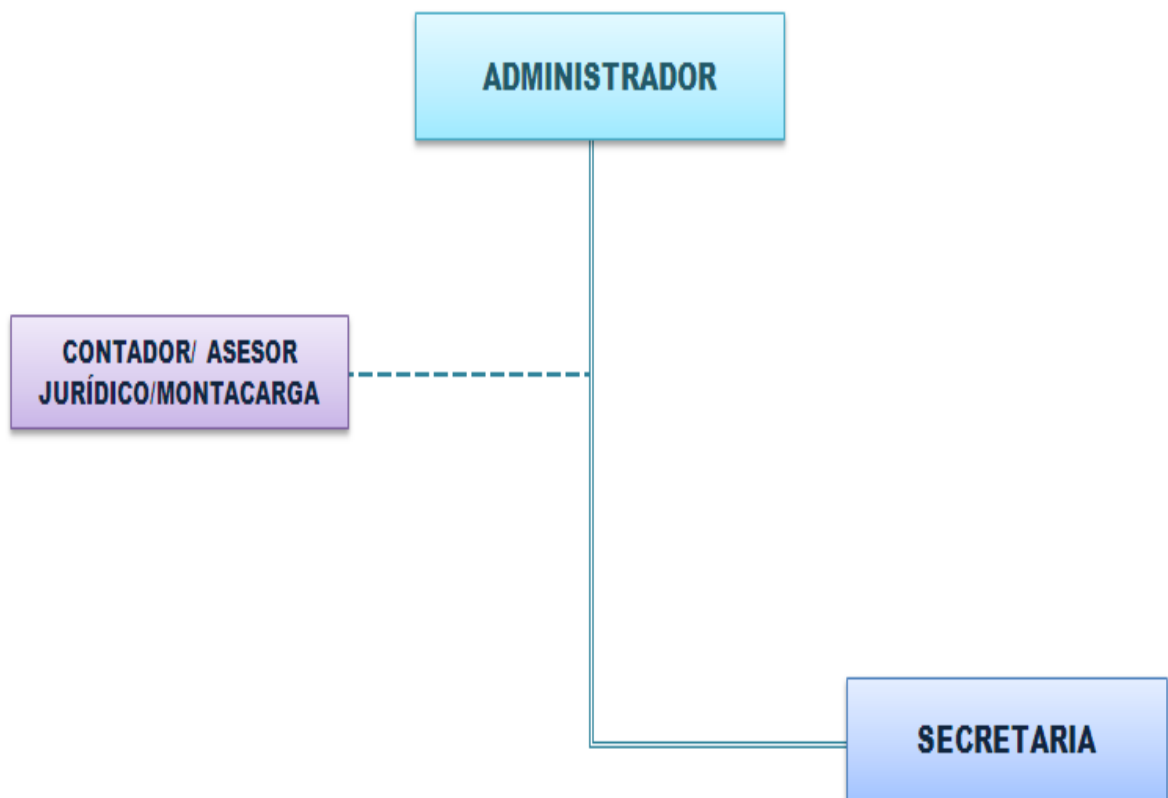
La innovación.- Ser una organización que busque innovación y transformación de procesos instalaciones y servicios.

Responsabilidad.- Asumimos la responsabilidad de sacar adelante a nuestra empresa (bodegas de alquiler) y responder ante cualquier problema que se presente en la misma.

Disciplina.- Nos caracterizaremos por ser puntuales en nuestras obligaciones, con nuestra gente, exactos en todos nuestros cumplimientos, atenciones y muestras de amabilidad hacia nuestros clientes.

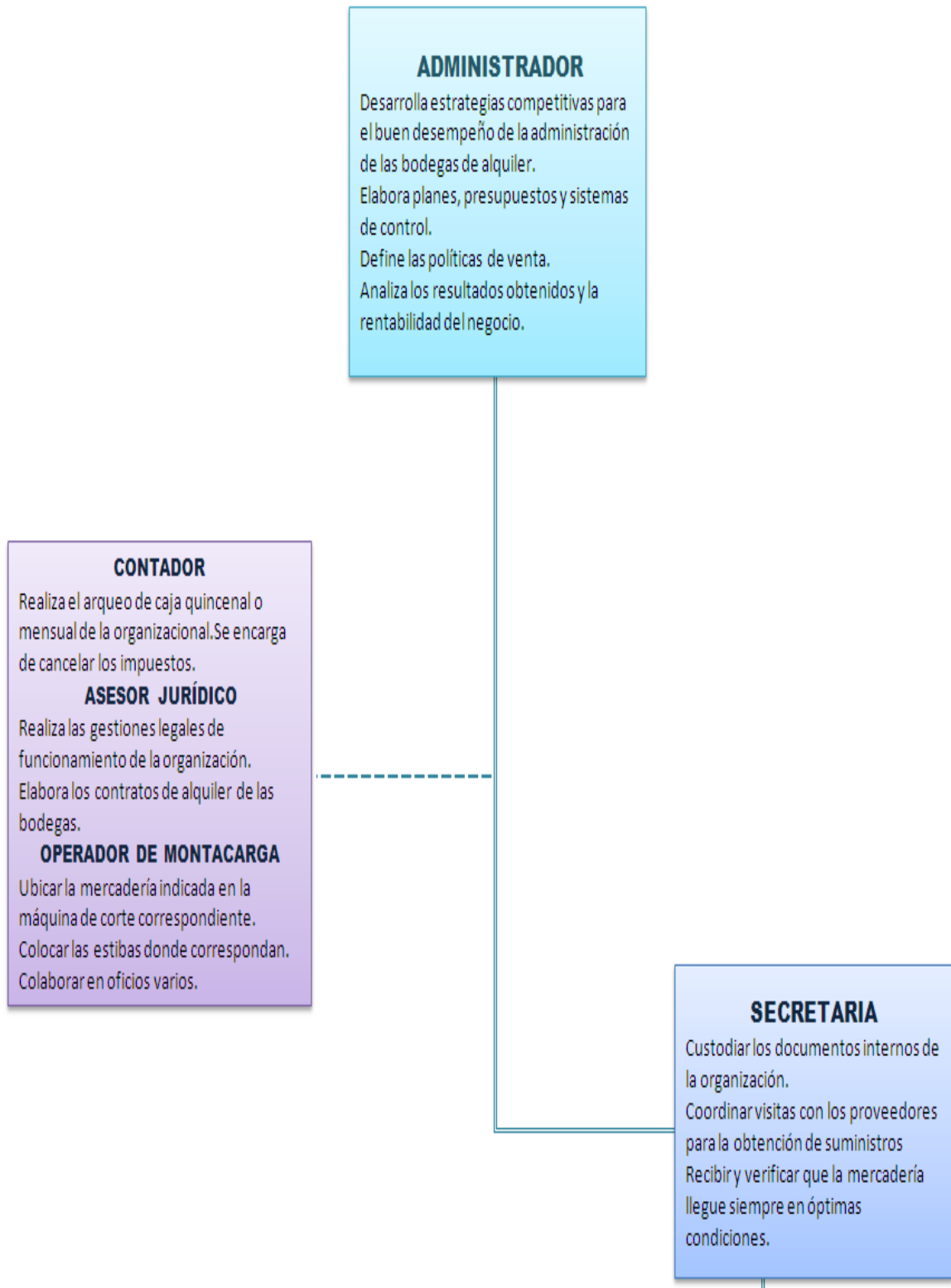
Se desarrolla el siguiente organigrama para la empresa J & M de acuerdo a la necesidad estructural de la organización, por lo tanto se hace necesario contar con el siguiente talento humano.

Figura 3 Organigrama Estructuración



Elaborado por: Johanna Delgado & Miriam Castillo

Figura 4 Organigrama Posicional



Elaborado por: Johanna Delgado & Miriam Castillo

DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES DEL ADMINISTRADOR

Función Básica

El administrador será responsable dirigir y coordinar todas las actividades y los recursos a través del proceso de planeamiento, organización, dirección y control a fin de lograr los objetivos establecidos, se ocupa del cumplimiento de las estrategias fijadas por el negocio. Representar a la organización frente a terceros. Coordina la ejecución del plan de marketing.

Funciones Específica

- ❖ Desarrolla estrategias competitivas para el buen desempeño de la administración de las bodegas de alquiler.
- ❖ Elabora planes, presupuestos y sistemas de control.
- ❖ Define las políticas de venta.
- ❖ Analiza los resultados obtenidos y la rentabilidad del negocio.
- ❖ Establece la correcta asignación y utilización de los recursos.
- ❖ Realiza investigaciones de mercado sobre los tipos de clientes y proveedores.
- ❖ Establecer el costo y precio de alquiler de las bodegas.
- ❖ Promocionar campañas publicitarias.
- ❖ Negociar contratos y acuerdos comerciales.
- ❖ Brindar información sobre el establecimiento y servicios que ofrece.
- ❖ Recibir visitas de clientes especiales.
- ❖ Supervisa el servicio de atención al cliente.
- ❖ Atender quejas y verificar eficacia de las acciones tomadas.
- ❖ Verifica el cumplimiento de los estándares de calidad del servicio.
- ❖ Definir directrices para el reclutamiento y selección de personal.
- ❖ Establecer procesos y manuales de trabajo para su posterior aplicación.
- ❖ Investiga las preferencias, gustos y necesidades del cliente.

| |
|---|
| Perfil del cargo |
| ❖ Edad: Entre los 25 y 45 años |
| ❖ Género: Indistinto. |
| ❖ Estado civil: Indistinto |
| |
| Competencia Técnica |
| ❖ Profesional con título universitario en carreras de Administración, C.P.A. o carreras afines. Experiencia mínima de 2 años en cargos similares. |
| |
| Capacitación y conocimientos requeridos |
| ❖ Cursos generales: |
| ❖ Inglés actualizado |
| ❖ Word |
| ❖ Excel |
| ❖ PowerPoint |
| ❖ Internet |
| ❖ Ley de régimen tributario intermedio |
| |
| Conocimientos en: |
| ❖ Procesos básicos de control gerencial y de liderazgo |
| ❖ Conocimiento de software contable |
| ❖ Herramientas de control de gerencial, financiero y contable |
| ❖ Aplicación de normas de seguridad. |
| |
| Especificaciones |
| ❖ Capacidad para solucionar problemas internos que se llegaran a presentar en la organización. |
| ❖ Tomar toda clase de decisiones dentro de la organización. |
| ❖ Comunicación verbal clara, fluida y entendible con empleo de un lenguaje oral – expresivo adecuado |

| |
|--|
| ❖ Planificación de estrategias a corto, mediano y largo plazo. |
| ❖ Capacidad para negociar con proveedores y de igual forma con clientes potenciales y reales. |
| ❖ Capacidad para trabajar bajo presión y manejar razonablemente las amenazas externas que se presenten en el mercado. |
| ❖ Debe ser organizado, ordenado y preciso en todas sus actividades que realice diariamente. |
| ❖ Proyectar una imagen impecable, confiable, atento y con actitud positiva con la finalidad de que el cliente que visite el establecimiento se sienta cómodo e importante. |

DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES DEL CONTADOR

Función básica

El contador tiene la responsabilidad de llevar al día los pagos a realizarse dentro de la organización, también de tener al día los estados financieros tales como balance general, estado de pérdidas y ganancia, gastos, etc.

Funciones Específicas

- ❖ Cancela facturas, notas de venta y ticket por el pago de los proveedores.
- ❖ Realiza el arqueo de caja quincenal o mensual de la organizacional.
- ❖ Realiza el rol de pagos y conciliación de cuentas mensual.
- ❖ Contabilizar las ventas mensuales.
- ❖ Se encarga de cancelar los impuestos.
- ❖ Contabilizar los gastos mensuales.

Perfil del cargo

- ❖ Edad: Entre los 25 y 34 años.
- ❖ Género: Indistinto.
- ❖ Estado civil: Indistinto.

Competencia Técnica

- ❖ Ser Ing. C.P.A. Experiencia mínima de 2 años en el desempeño de cargos similares.

Conocimientos y habilidades requeridos

- ❖ Manejo de programas básicos de office.
- ❖ Manejo de programa de Excel.

| |
|--|
| ❖ Manejo del programa Minitad |
| ❖ Leyes y normas que rigen y se aplican a este tipo de empresas (alquiler de bodegas). |
| ❖ Herramientas de control contable y financiero. |
| ❖ Rapidez mental y numérica en todas las actividades a emprender. |
| ❖ Capacidad para trabajar en equipo. |
| ❖ Capacidad de trabajo bajo presión. |

DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES DE LA SECRETARIA

Función Básica

Colaborar y cumplir con las funciones delegadas por el administrador, para un mejor desarrollo y administración de la Organización.

Función específica

- ❖ Custodiar los documentos internos de la organización.
- ❖ Coordinar visitas con los proveedores para la obtención de suministros
- ❖ Recibir y verificar que la mercadería llegue siempre en óptimas condiciones.
- ❖ Analizar proveedores con el fin de obtener mayor financiamiento y menor costo en los suministros.
- ❖ Mantener un buen trato con los clientes.

Perfil del cargo

Edad: 23 a 30 años

Sexo: Indistinto

Estado Civil: Indistinto

Competencias técnicas

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

Experiencia: 1 año en cargos similares.

Competencias y habilidades requeridas

Negociación

| |
|---|
| Calidad del trabajo |
| Habilidad analítica |
| Conocimiento de la industria y el mercado |
| Aprendizaje continuo |
| Trabajo en equipo |
| Cursos de especialización |
| Ética y comportamiento humano |
| Calidad en atención y Servicio al Cliente |
| Técnicas de archivo |

DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES DEL ASESOR JURÍDICO

Función Básica

Realiza las gestiones legales entorno a la organización para su libre ejercicio en este sector empresarial, además de elaborar los contratos de alquiler acorde a las normas y leyes establecidas por el ejecutivo.

Función específica

- ❖ Realiza las gestiones legales de funcionamiento de la organización.
- ❖ Elabora los contratos de alquiler de las bodegas.
- ❖ Se encarga de llevar al día el pago de los permisos municipales.

Perfil del cargo

Edad: 28 a 30 años

Sexo: Indistinto

Estado Civil: Indistinto

Competencias técnicas

Educación: Estudios Superiores en Jurisprudencia.

Competencias y habilidades requeridas

Negociación

Calidad del trabajo

Habilidad analítica

DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES DEL MOTACARGUISTA

Función Básica

Apoyar en las labores operativas de la labor logística de corte, cargue y descargue de mercadería.

Funciones específicas

Ubicar la mercadería indicada en la máquina de corte correspondiente.

Colocar las estibas donde correspondan.

Colaborar en oficios varios.

Cumplir con normas de seguridad

Cuidar y darle mantenimiento de la montacarga operada

Cuidado de la mercadería que manipula.

Perfil del cargo

Edad: 24 a 35 años

Sexo: Masculino

Estado civil: Indistinto

Competencias técnicas

Educación: Bachiller

Experiencia: Dos años operando con vehículos con capacidad de 6 toneladas

| Competencias y habilidades requeridas |
|--|
| Operatividad de montacargas. |
| Trabajo bajo presión. |
| Tenacidad. |
| Integridad. |
| Trabajo en equipo. |
| Organización. |
| Atención al cliente. |

FACTIBILIDAD LEGAL

Requisitos para tramitar la Patente Municipal (anual)

La patente municipal es importante manifestar que se la tramita en la comisaría municipal, suscrita en cada cantón, en este caso en la Ciudad de Milagro.

Adjuntando los requisitos que se describen a continuación:

- ❖ Comprar una tasa para patente (ventanilla #2 de \$ 1,00)
- ❖ Traer recibo de pago del año anterior (por renovación)
- ❖ Traer copia de cedula legible y certificado de votación
- ❖ Traer copia de RUC legible
- ❖ Certificado de uso de suelo
- ❖ Ultima declaración del IVA
- ❖ Copia de certificado de votación

Trámite del Registro Único de Contribuyentes (R.U.C.)

Para obtener el R.U.C. se requiere los siguientes requisitos:

Original y copia legible de:

- ❖ Cédula vigente a color
- ❖ Certificado de votación (último proceso electoral)
- ❖ 1 planilla de agua, luz o teléfono (de cualquiera de los últimos tres meses) o contrato de arrendamiento inscrito en el juzgado de inquilinato a nombre del solicitante.

Permiso de Funcionamiento del Ministerio de Salud Pública

Requisitos:

- ❖ 1 solicitud dirigida al Director provincial de Salud del Guayas.(ver anexo 8)
- ❖ Registro Único de Contribuyente
- ❖ Cédula de Ciudadanía
- ❖ Certificado de votación
- ❖ Certificado del Cuerpo de Bomberos
- ❖ Copia de los Certificados de Salud de los trabajadores
- ❖ Traer por duplicado en carpeta manila con copia de solicitud.

Procedimiento: Una vez presentados los requisitos antes descritos, el inspector correspondiente al área de salud del Hospital de la ciudad de Milagro, procede a realizar la inspección del local para constatar el estado sanitario del establecimiento.

Con el informe de inspección realizada y con los requisitos primeros nombrados son enviados a la Dirección Provincial de Salud del Guayas. Específicamente el Dpto. de Emisión y Permisos, otorga el permiso de funcionamiento una vez realizada la revisión de la documentación presentada.

Certificado de permiso sanitario del propietario y empleados del establecimiento

Procedimiento:

Solicitar consulta médica en el departamento de estadística del Hospital de la Ciudad Milagro.

El Departamento de estadística del Hospital, abre una carpeta de historia clínica con el Dr. Medicina General.

Una vez en la consulta, el Dr. extiende una orden de exámenes de laboratorio a realizar dentro del Hospital.

Tipos de exámenes:

- ❖ Sangre (Sífilis, VIH, entre otros)
- ❖ Parasitario (heces)
- ❖ VDRL (tuberculosis)
- ❖ Orina

Con los resultados obtenidos regresa donde el Dr. Medicina General, si resulta positivo en alguna enfermedad, no se le otorga el permiso.

Para lo cual tendrá que seguir el tratamiento respectivo hasta que esté libre de cualquier tipo de enfermedad. Una vez comprobado que la persona está completamente sana, deberá presentar los siguientes requisitos, previo a la obtención del Certificado de Salud Ocupacional:

- ❖ Copia de cédula de ciudadanía
- ❖ Foto tamaño carnet.
- ❖ Especie (tiene un valor de \$4,00)

FACTIBILIDAD PRESUPUESTARIA

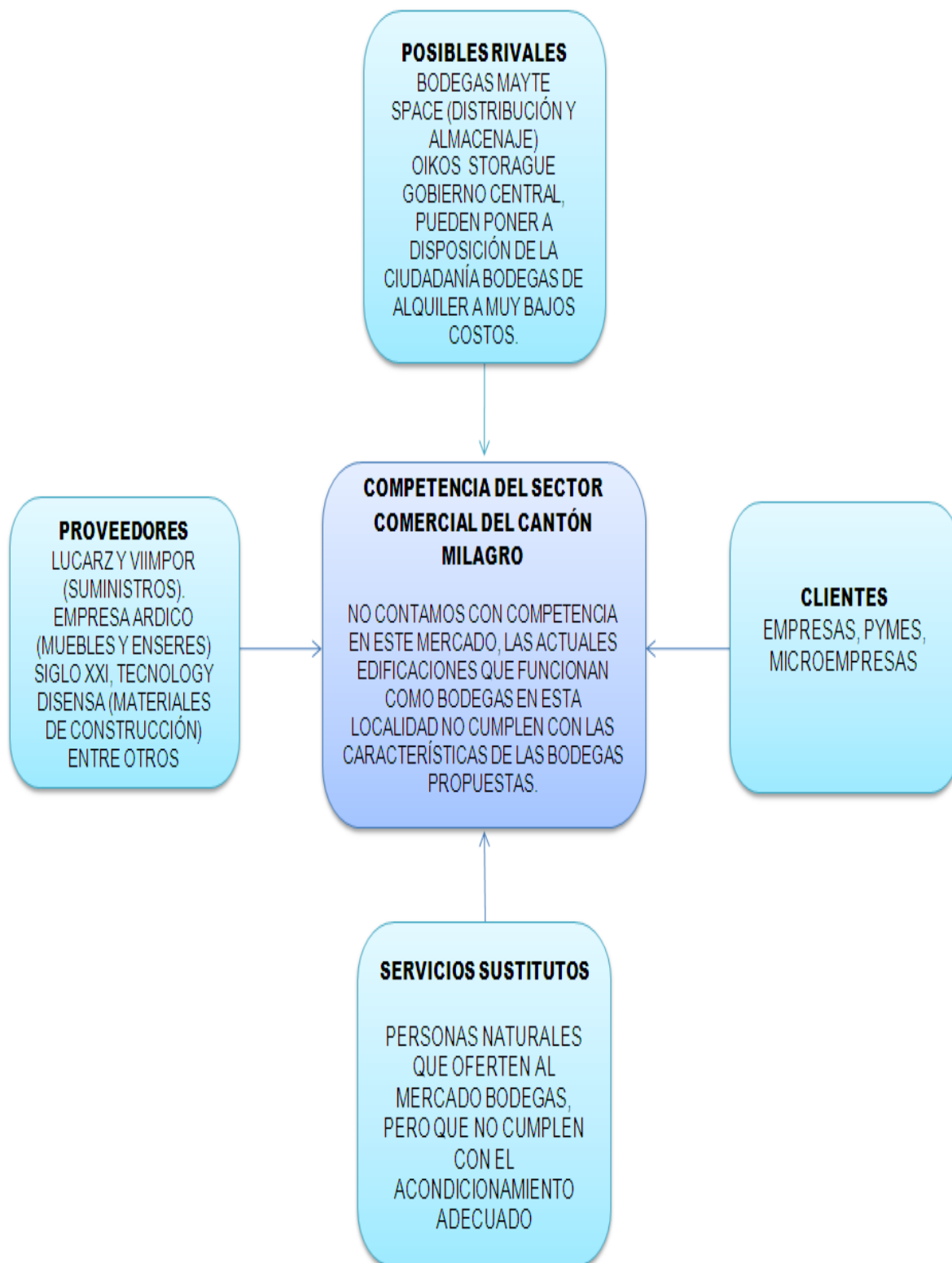
Se realizarán las respectivas cotizaciones de los materiales de construcción para las bodegas, así mismo con los equipos, muebles y enseres y otros bienes que se necesitara para poner en marcha la organización en el sector comercial del cantón Milagro.

FACTIBILIDAD TÉCNICA

El terreno en donde funcionarán las bodegas de alquiler cuenta con 2400 metros cuadrados, donde se crearán tres bodegas, una grande y 3 pequeñas.

5.7 DESCRIPCIÓN DE LA PROPUESTA

Figura 5 Análisis de la Cinco Fuerzas de Michael Porter



Elaborado por: Johanna Delgado & Miriam Castillo

Cuadro 16 Barreras de entrada

| F1 BARRERAS DE ENTRADA | BAJO | MEDIO | ALTO |
|--------------------------------------|-------------|--------------|-------------|
| 1.- POLITICAS DE GOBIERNO | | X | |
| 2.- ECONOMIAS DE ESCALA | X | | |
| 3.- CREDIBILIDAD | X | | |
| 4.- BAJO COSTO DEL SERVICIO | X | 0 | |
| | 3 | 1 | 0 |
| AMENAZA DE NUEVOS PARTIPANTES | 75% | 25% | 0% |

El cuadro demuestra que existe un nivel bajo (75%) de barreras de entrada, lo cual indica que la presencia de esta nueva alternativa comercial podrá posicionarse en este mercado sin mayores problemas, más aún que en este mercado no existen bodegas acondicionadas, por lo tanto se considera que se tendrá una buena acogida por ser única en el mercado.

Cuadro 17 Productos sustitutos

| 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% |

Como todo producto o servicio, siempre son asechaos por un sustituto, el cuadro demuestra una sustitución de nivel medio (75%), por ello, se debe seguir innovando el servicio que se brindará, ofreciendo siempre amplias infraestructuras y sobre todo acondicionadas que se ajusten a las necesidades de los clientes.

Cuadro 18 Determinantes de la rivalidad

| 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% |

Como determinantes de la rivalidad el nivel de afectación es bajo (75%), esto es porque en el cantón Milagro no existe en la actualidad bodegas de alquiler acondicionadas que mantenga el servicio de montacarga, donde una persona se encargue de ubicar los productos o mercadería de forma correcta. Motivo por el cual la presencia de esta nueva alternativa comercial sería líder en el mercado competitivo de esta localidad.

Cuadro 19 Poder de los compradores

| F4 PODER DE LOS COMPRADORES | BAJO | MEDIO | ALTO |
|------------------------------------|-------------|--------------|-------------|
| 1.- SERVICIOS IGUALES | X | | |
| 2.- IMAGEN CORPORATIVA | X | | |
| 3.- EFICASIA EN EL SERVICIO | X | | |
| 4.- MERCADO AMPLIO | | X | |
| | 3 | 1 | 0 |
| PODER DEL CONSUMIDOR | 75% | 25% | 0% |

El cuadro demuestra que el poder de los compradores es de nivel bajo (75%), puesto que los gestores de las empresas no cuentan con una excelente alternativa para solicitar el servicio de alquiler de bodega, debido a la escasez de las mismas, por lo tanto la presencia de esta nueva propuesta (alquiler de bodegas acondicionadas), sería una buena oportunidad que no podrán desaprovechar, puesto que sus intereses comerciales podrán cumplirse; es decir mantener sus productos en buenas condiciones sin pérdida de tiempo y dinero.

Cuadro 20 Negociación con los proveedores

| 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 | |
| | 3 | 1 | 0 |
| PODER DE LOS PROVEEDORES | 75% | 25% | 0% |

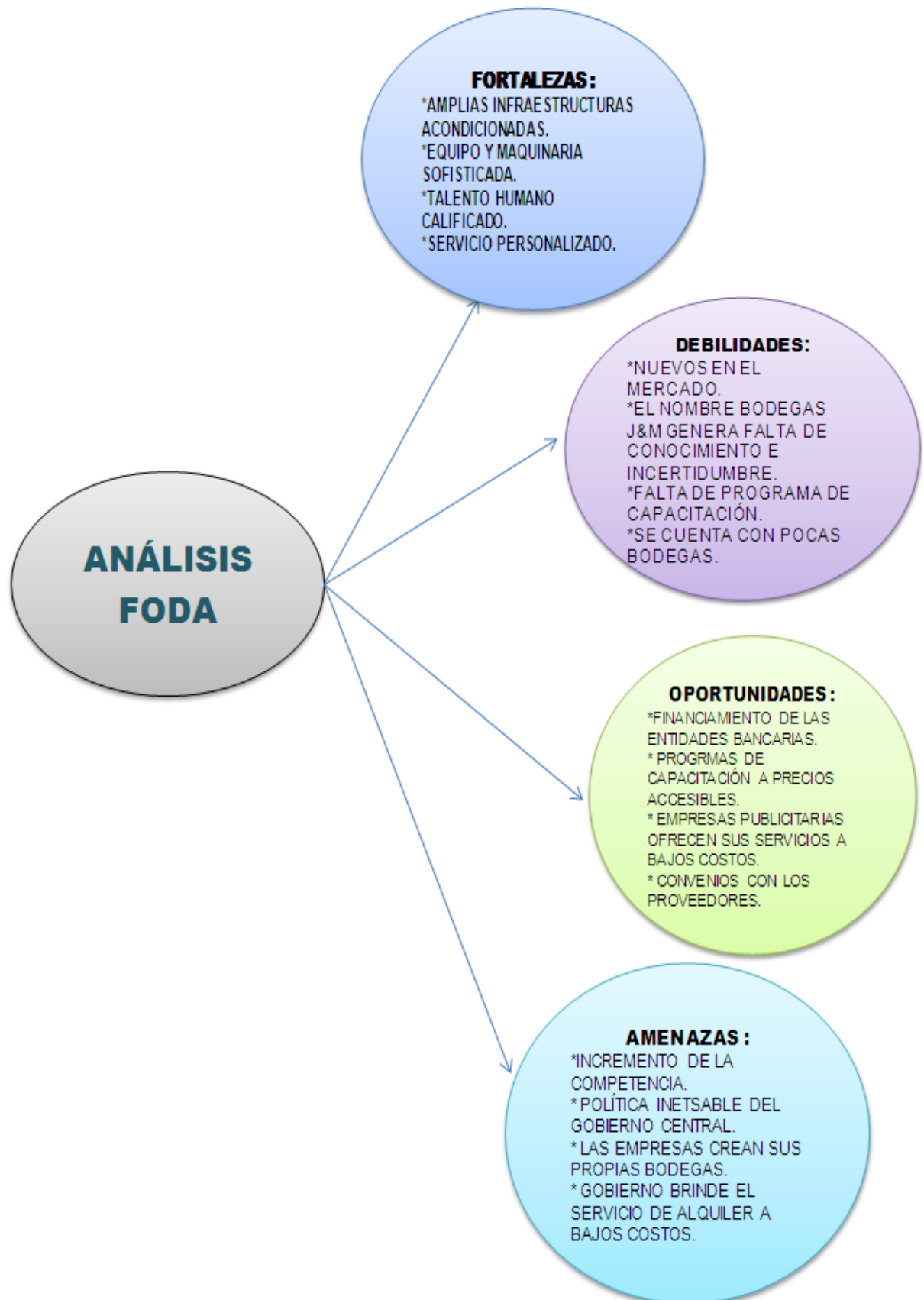
En el mercado existen muchos proveedores, por lo tanto no se hara difícil poder proveerse de los equipos, materiales u otros requerimientos que se necesite para la creación de la bodegas.

Cuadro 21 Análisis del sector comercial

| RESUMEN DEL ANALISIS DEL SECTOR COMERCIAL, NIVEL DE ATRACTIVIDAD | | | | | | |
|---|---------------|--------------|-------------|---------------|--------------|-------------|
| | ACTUAL | | | FUTURO | | |
| | BAJO | MEDIO | ALTO | BAJO | MEDIO | ALTO |
| MAGNITUD DE LA EMPRESA | | | | | | |
| BARRERAS DE ENTRADA | 3 | 1 | 0 | | x | |
| PRODUCTOS SUSTITUTOS | 1 | 3 | 0 | | x | |
| DETERMINANTES DE LA RIVALIDAD | 3 | 0 | 1 | | | x |
| PODER DE LOS COMPRADORES | 3 | 1 | 0 | | | x |
| NEGOCIACION CON LOS PROVEEDORES | 3 | 1 | 0 | x | | |
| EVALUACION GENERAL | 13 | 6 | 1 | | x | |

El nivel de atractividad de esta nueva alternativa comercial a futuro se muestra con un crecimiento que va de medio a alto; es decir que la presencia de la competencia podría visionarse en posicionarse en este mercado, por lo promisorio que se muestra, por lo tanto esta nueva propuesta debe marcar la diferencia y liderar el mercado.

ANÁLISIS FODA



5.7.1 Actividades

MARKETING MIX

Producto: La empresa J & M, brinda al sector empresarial del cantón Milagro bodegas amplias y acondicionadas, infraestructuras que están aptas para el almacenamiento de productos perecibles y no perecibles; estos espacios cuentan con lo siguiente:

- ❖ Excelente distribución.
- ❖ Controles de seguridad
- ❖ Rutas de evacuación.
- ❖ Servicio de montacarga.
- ❖ Servicio personalizado a los gestores de las empresas clientas.
- ❖ Contrato de arrendamiento legalizado.
- ❖ Adecuaciones apropiadas
- ❖ Instalaciones eléctricas acorde a las normas de seguridad.

Precio: La empresa contará con precios comerciales para que los clientes no tengan vacilación en solicitar los servicios de alquiler, en el cual se ofrece bodegas altamente calificadas al alcance de la economía de los gestores de las empresas sean grandes o pequeñas.

Plaza: Las actividades que realizará la empresa para hacer accesible el servicio al mercado meta se basa en un servicio personalizado, mediante un canal directo a través de un contacto presencial o telefónico con el cliente por parte del administrativo.

La administración realizará directamente las negociaciones con el cliente de acuerdo a las necesidades de los mismos. Los futuros clientes podrán acceder a las bodegas una vez establecidas las condiciones del contrato.

La empresa funcionará en el cantón Milagro, estando las bodegas a disposición tanto de los gestores de las empresas de este sector como de su área de influencia.

Promoción: Esta empresa como recién está ingresando al mercado de Milagro, se efectuará un evento de inauguración que estará integrada por los principales personalidades directivas de la empresa, esta será la promoción de apertura, además se organizará todas las actividades de promoción necesarias para que la empresa pueda comunicar las cualidades y características del servicio, cuyo fin consiste en persuadir a los clientes para que contraten el servicio que se proporciona. Estas actividades incluyen: publicidad, venta personal, promoción de ventas.

En un principio se debe utilizar descuentos y ofertas para atraer la atención del cliente. La empresa se dará a conocer por medio de una excelente publicidad anuncios radial, volantes, dípticos y periódicos locales para captar a los posibles clientes.

Figura 6 Volante

BODEGAS
J & M
La extensión de tu negocio

NECESITAS MÁS ESPACIO??
 TENEMOS PARA TI LA BODEGA QUE A TU NEGOCIO LE HACE FALTA

TENEMOS LA MEJOR SOLUCIÓN PARA ALMACENAR SU MERCADERIA
 CERCA DE USTED Y DE LA MANERA MÁS SEGURA

GRAN APERTURA ...!!!

- Excelente distribución.
- Controles de seguridad
- Rutas de evacuación.
- Servicio de montacarga.
- Adecuaciones apropiadas.
- Contrato de arrendamiento legalizado.
- Instalaciones eléctricas acorde a las normas de seguridad.
- Servicio personalizado a los gestores de las empresas clientas.

RESERVE SU BODEGA HOY MISMO
 ESTAMOS UBICADOS VÍA MILAGRO - NARANJITO KM 2.5
 TELÉFONOS 042785877 - 0947885566
 EMAIL: bodegasj_m@hotmail.com

ADEPTAMOS TODAS LAS TARJETAS DE CREDITO:

TE ESPERAMOS...!!!

Figura 6 Díptico parte externa

BENEFICIOS QUE BRINDA LA EMPRESA

- Excelente ubicación y fácil accesibilidad
- Cámaras de vigilancia (circuito cerrado) las 24 horas
- Alarma a lo largo del edificio
- Acceso libre con clave personal a sus bienes
- Puertas de seguridad en forma de cortinas metálicas con candado individual
- Detectores de humo y alarmas contra incendios
- Personal de vigilancia
- Horario extendido
- Ascensor de montacargas y todo lo necesario para el embalaje de su mercadería
- Suministros de embalajes
- Soporte






LO QUE NUESTROS COMERCIANTES NECESITABAN...!!!

ESTAMOS UBICADOS VÍA MILAGRO - NARANITO KM 2.5
TELÉFONOS: 042785877 - 0947885566

ACEPTAMOS TODAS LAS TARJETAS DE CRÉDITO:






EMAIL: bodegasj.m@hotmail.com




Tenemos la mejor solución para almacenar su mercadería cerca de usted y de la manera más segura

Figura 7 Díptico parte interna

MISIÓN

Ofrecemos bodegas de alquiler aptas para almacenar productos perecederos y no perecederos en el mercado comercial del cantón Milagro, empleando un proceso efectivo en la determinación de los contratos, enfocados a brindar altos niveles de servicio y garantizando así la satisfacción de nuestros clientes.

VISIÓN

Estableceremos a un año plazo (2015-2016) en el mercado local, ofreciendo instalaciones adecuadas para el almacenamiento de los distintos productos sean estos perecederos y no perecederos de las empresas, pymes y microempresas, garantizando la seguridad y confiabilidad a nuestros clientes.



La empresa J & M, brinda al sector empresarial del cantón Milagro bodegas amplias y acondicionadas, infraestructuras que están aptas para el almacenamiento de productos perecibles y no perecibles; estos espacios cuentan con lo siguiente:

- EXCELENTE DISTRIBUCIÓN
- CONTROLES DE SEGURIDAD
- RUTAS DE EVACUACIÓN
- SERVICIO DE MONTACARGA
- ADECUACIONES APROPIADAS
- CONTRATO DE ARRENDAMIENTO LEGALIZADO.
- INSTALACIONES ELÉCTRICAS ACORDE A LAS NORMAS DE SEGURIDAD.
- SERVICIO PERSONALIZADO A LOS GESTORES DE LAS EMPRESAS CUENTAS.

¿COMO ALQUILAR TU BODEGA?

Fácil y sencillo...

- ELIGE LA BODEGA
- ESCOGE TU FORMA DE PAGO
- FIRMA TU CONTRATO

Y Disfruta de Nuestros Servicios

Disponemos de grandes espacio, por el tiempo que lo requiera. Usted tendrá el control absoluto de su bodega, pudiendo ingresar libremente todos los días del año con su código personal.






CATEGORÍAS Y PRECIOS

CONTAMOS CON 1 BODEGAS GRANDES Y 3 MEDIANAS

| BODEGAS | PAGOS MENSUAL | PAGO ANUAL ADELANTADO CON DESCUENTO |
|------------|-----------------------|--|
| * GRANDES | 1600.00 (Incluye IVA) | 18,000.00 (contrato de un año / pago por adelantado) |
| * MEDIANAS | 1200.00 (Incluye IVA) | 14,000.00 (contrato de un año / pago por adelantado) |

Figura 8 Tarjeta de presentación



Estrategia de Promoción

Para dar a conocer la naturaleza de J & J se realizará las siguientes actividades de marketing, el mismo que nos permitirá captar clientes, entre las cuales tenemos:

- ❖ Promocionar mediante volantes ubicándose en puntos estratégicos de mayor afluencia, en el centro de Milagro para ser entregados a las diferentes personas que transiten y poder captar a los potenciales clientes que puedan contratar los servicios de esta empresa.
- ❖ Cabe indicar que se promocionara el día de la inauguración de la empresa, así también se confeccionará una malla publicitaria con el nombre y slogan de la empresa J&J alquiler de bodegas, y a su vez será difundida también a través de la radio y prensa de la localidad.
- ❖ Se enviaran correos electrónicos y redes sociales a las distintas empresas, indicando el contenido del archivo con los servicios que cuenta la empresa, haciendo un breve resumen del lugar, indicando siempre en la firma el nombre de la empresa y el de la persona encargada de la promoción y los números telefónicos a los que puedan contactar .

- ❖ Se considera que el marketing de boca en boca es una gran herramienta (puesto que cuando el servicio es realizado de manera profesional, nuestros clientes nos recomendaran a terceros).
- ❖ Vallas informativas de publicidad presentadas en eventos para dar a conocer en cada evento que se organice a la empresa que patrocina el evento.

5.7.2 Recursos, análisis financiero

Cuadro 22 Activos fijos

| ACTIVOS FIJOS | | | |
|----------------------|---|------------------------|---------------------|
| CANT. | DESCRIPCION | COSTO. UNITARIO | COSTO. TOTAL |
| | MUEBLES Y ENSERES | | |
| 2 | ESCRITORIOS | 450,00 | 900,00 |
| 2 | SILLAS EJECUTIVAS | 95,00 | 190,00 |
| 2 | ARCHIVADORES | 85,00 | 170,00 |
| | TOTAL MUEBLES DE OFICINA | | 1.260,00 |
| | EQUIPO DE COMPUTACIÓN | | |
| 2 | COMPUTADORAS | 450,00 | 900,00 |
| | TOTAL DE EQUIPO DE COMPUTACIÓN | | 900,00 |
| | EQUIPO DE OFICINA | | |
| 2 | TELEFONO | 120,00 | 240,00 |
| 1 | AIRE ACONDICIONADO SPLI T DE 18,000VTU | 650,00 | 650,00 |
| | TOTAL DE EQUIPOS DE OFICINA | | 890,00 |
| | TERRENO | | |
| 2400 | PREDIO | 6,50 | 15600,00 |
| | TOTAL DEL TERRENO | | 15600,00 |
| | EDIFICIO | | |
| 1 | BODEGAS | 35000,89 | 35000,89 |
| | TOTAL DE EDIFICIO | | 35000,89 |
| | TOTAL INVERSION EN ACTIVOS FIJOS | | \$ 53.650,89 |

Cuadro 23 Depreciación de activos

| DEPRECIACION DE LOS ACTIVOS FIJOS | | | | |
|--|------------------------|------------------|---------------------|-------------------|
| DESCRIPCION | VALOR DE ACTIVO | % DE DEP. | DEP. MENSUAL | DEP. ANUAL |
| MUEBLES Y ENSERES | 1.260,00 | 10% | 10,50 | 126,00 |
| EQUIPO DE COMPUTACION | 900,00 | 33% | 24,75 | 297,00 |
| EQUIPO DE OFICINA | 890,00 | 10% | 7,42 | 89,00 |
| EDIFICIO | 35.000,89 | 20% | 583,35 | 7.000,18 |
| TOTAL | 38.050,89 | | 626,01 | 7.512,18 |

Cuadro 24 Nómina de salarios

| NÓMINA AÑO 1 | | | | | | | | |
|---------------------|---------------|-------------|-------------|-------------|-----------------------------|--------------------|---------------|------------------|
| PERSONAL | BASICO | 13RO | 14TO | VAC. | Aportes IESS - SOLCA | FDO.RESE V. | REM. | R-ANUAL |
| ADMINISTRADOR | 520,00 | 43,33 | 24,33 | 21,67 | 64,22 | | 545,11 | 6.541,36 |
| SECRETARIA | 318,00 | 26,50 | 24,33 | 13,25 | 39,27 | | 342,81 | 4.113,72 |
| TOTAL | 838,00 | | | | | | 887,92 | 10.655,08 |

| NÓMINA AÑO 2 | | | | | | | | |
|---------------------|---------------|-------------|-------------|-------------|-----------------------------|--------------------|---------------|------------------|
| PERSONAL | BASICO | 13RO | 14TO | VAC. | Aportes IESS - SOLCA | FDO.RESE V. | REM. | R-ANUAL |
| ADMINISTRADOR | 535,60 | 44,63 | 24,33 | 22,32 | 66,15 | 44,62 | 605,35 | 7.264,23 |
| SECRETARIA | 327,54 | 27,30 | 24,33 | 13,65 | 40,45 | 27,28 | 379,65 | 4.555,78 |
| TOTAL | 863,14 | | | | | | 985,00 | 11.820,01 |

| NÓMINA AÑO 3 | | | | | | | | |
|---------------------|---------------|-------------|-------------|-------------|-----------------------------|--------------------|-----------------|------------------|
| PERSONAL | BASICO | 13RO | 14TO | VAC. | Aportes IESS - SOLCA | FDO.RESE V. | REM. | R-ANUAL |
| ADMINISTRADOR | 551,67 | 45,97 | 24,33 | 22,99 | 68,13 | 45,95 | 622,78 | 7.473,39 |
| SECRETARIA | 337,37 | 28,11 | 24,33 | 14,06 | 41,66 | 28,10 | 390,31 | 4.683,70 |
| TOTAL | 889,03 | | | | | | 1.013,09 | 12.157,09 |

| NÓMINA AÑO 4 | | | | | | | | |
|---------------------|---------------|-------------|-------------|-------------|-----------------------------|--------------------|-----------------|------------------|
| PERSONAL | BASICO | 13RO | 14TO | VAC. | Aportes IESS - SOLCA | FDO.RESE V. | REM. | R-ANUAL |
| ADMINISTRADOR | 568,22 | 47,35 | 24,33 | 23,68 | 70,17 | 47,33 | 640,74 | 7.688,84 |
| SECRETARIA | 347,49 | 28,96 | 24,33 | 14,48 | 42,91 | 28,95 | 401,29 | 4.815,45 |
| TOTAL | 915,71 | | | | | | 1.042,02 | 12.504,28 |

| NÓMINA AÑO 5 | | | | | | | | |
|---------------------|---------------|-------------|-------------|-------------|-----------------------------|--------------------|-----------------|------------------|
| PERSONAL | BASICO | 13RO | 14TO | VAC. | Aportes IESS - SOLCA | FDO.RESE V. | REM. | R-ANUAL |
| ADMINISTRADOR | 585,26 | 48,77 | 24,33 | 24,39 | 72,28 | 48,75 | 659,23 | 7.910,74 |
| SECRETARIA | 357,91 | 29,83 | 24,33 | 14,91 | 44,20 | 29,81 | 412,60 | 4.951,15 |
| TOTAL | 943,18 | | | | | | 1.071,82 | 12.861,89 |

Cuadro 25 Detalle de gastos de sueldos

| DETALLE DE GASTOS ANUALES | | | | | | | |
|-------------------------------------|---------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|--|
| GASTOS ADMINISTRATIVOS | ENERO | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 | |
| ADMINISTRADOR | 545,11 | 6.541,36 | 7.264,23 | 7.473,39 | 7.688,84 | 7.910,74 | |
| SECRETARIA | 342,81 | 4.113,72 | 4.555,78 | 4.683,70 | 4.815,45 | 4.951,15 | |
| TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS | 887,92 | 10.655,08 | 11.820,01 | 12.157,09 | 12.504,28 | 12.861,89 | |

Cuadro 26 Detalle de gastos generales mensuales

| GASTOS DE GENERALES | ENERO | FEB. | MARZO | ABRIL | MAYO | JUNIO | JULIO | AGOST | SEPT. | OCT. | NOV. | DIC. |
|-----------------------------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| AGUA | 40,00 | 8,00 | 8,00 | 8,00 | 8,00 | 8,00 | 8,00 | 8,00 | 8,00 | 8,00 | 8,00 | 8,00 |
| ENERGIA ELECTRICA | 150,00 | 150,00 | 150,00 | 150,00 | 150,00 | 150,00 | 150,00 | 150,00 | 150,00 | 150,00 | 150,00 | 150,00 |
| TELEFONO | 50,00 | 40,00 | 50,00 | 50,00 | 50,00 | 50,00 | 50,00 | 50,00 | 50,00 | 50,00 | 50,00 | 50,00 |
| SERVICIOS DE INTERNET | 40,00 | 40,00 | 40,00 | 40,00 | 40,00 | 40,00 | 40,00 | 40,00 | 40,00 | 40,00 | 40,00 | 40,00 |
| GASTOS DE CONSTITUCIÓN | 300,00 | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| SERVICIOS PROFESIONALES | 200,00 | | | | | 100,00 | | | | | | 100,00 |
| SUMINISTROS | 120,00 | - | - | 40,00 | - | - | 40,00 | - | - | 40,00 | - | - |
| DEP. MUEBLES Y ENSERES | 10,50 | 10,50 | 10,50 | 10,50 | 10,50 | 10,50 | 10,50 | 10,50 | 10,50 | 10,50 | 10,50 | 10,50 |
| DEP. DE EQUIPO DE COMPUTO | 24,75 | 24,75 | 24,75 | 24,75 | 24,75 | 24,75 | 24,75 | 24,75 | 24,75 | 24,75 | 24,75 | 24,75 |
| DEP. DE EQUIPO DE OFICINA | 7,42 | 7,42 | 7,42 | 7,42 | 7,42 | 7,42 | 7,42 | 7,42 | 7,42 | 7,42 | 7,42 | 7,42 |
| TOTAL GASTOS GENERALES | 942,67 | 280,67 | 290,67 | 330,67 | 290,67 | 390,67 | 330,67 | 290,67 | 290,67 | 330,67 | 290,67 | 390,67 |
| TOTAL DE COSTOS INDIRECTOS | 1.830,59 | 1.168,59 | 1.178,59 | 1.218,59 | 1.178,59 | 1.278,59 | 1.218,59 | 1.178,59 | 1.178,59 | 1.218,59 | 1.178,59 | 1.278,59 |

Cuadro 27 Detalle de gastos generales anuales

| GASTOS DE GENERALES | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 |
|-----------------------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| AGUA | 128,00 | 131,84 | 135,80 | 139,87 | 144,07 |
| ENERGIA ELECTRICA | 1.800,00 | 1.854,00 | 1.909,62 | 1.966,91 | 2.025,92 |
| TELEFONO | 590,00 | 607,70 | 625,93 | 644,71 | 664,05 |
| SERVICIOS DE INTERNET | 480,00 | 494,40 | 509,23 | 524,51 | 540,24 |
| GASTOS DE CONSTITUCIÓN | 300,00 | 35,00 | 36,05 | 37,13 | 38,25 |
| SERVICIOS PROFESIONALES | 400,00 | 412,00 | 424,36 | 437,09 | 450,20 |
| SUMINISTROS | 240,00 | 247,20 | 254,62 | 262,25 | 270,12 |
| DEP. MUEBLES Y ENSERES | 126,00 | 126,00 | 126,00 | 126,00 | 126,00 |
| DEP. DE EQUIPO DE COMPUTO | 297,00 | 297,00 | 297,00 | - | - |
| DEP. DE EQUIPO DE OFICINA | 89,00 | 89,00 | 89,00 | 89,00 | 89,00 |
| TOTAL GASTOS GENERALES | 4.450,00 | 4.294,14 | 4.407,60 | 4.227,47 | 4.347,85 |
| TOTAL DE COSTOS INDIRECTOS | 15.105,08 | 16.114,15 | 16.564,70 | 16.731,76 | 17.209,74 |

Cuadro 28 Costo Directo Mensual

| COSTO DE VENTAS | | | | | | | | | | | | | | |
|------------------------|--------------------------|--------|---------------|--------------|---------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|---------------|---------------|
| CANT. | DETALLE | PRECIO | ENE | FEB | MARZ | ABR | MAY | JUNI | JULI | AGOST | SEPT | OCT | NOV | DIC |
| 1 | RADIO | 50,00 | 50,00 | | 50,00 | | 50,00 | | 50,00 | | 50,00 | | 50,00 | 50,00 |
| 4 | DIARIO | 10,00 | 40,00 | 20,00 | 20,00 | 20,00 | 20,00 | 20,00 | 20,00 | 20,00 | 20,00 | 20,00 | 20,00 | 20,00 |
| 1000 | VOLANTES | 0,10 | 100,00 | | 15,00 | | | 15,00 | | | | | 15,00 | |
| 1000 | DIPTICOS | 0,15 | 150,00 | | 5,00 | | | 5,00 | | | 5,00 | | 5,00 | 120,00 |
| 1000 | TARJETAS DE PRESENTACION | 0,05 | 50,00 | | 10,00 | | | 10,00 | | | | | 20,00 | |
| TOTAL | | | 390,00 | 20,00 | 100,00 | 20,00 | 70,00 | 50,00 | 70,00 | 20,00 | 75,00 | 20,00 | 110,00 | 190,00 |

Cuadro 29 Costo directo anual

| COSTO DE VENTAS | | | | | | | |
|------------------------|--------------------------|--------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| CANT. | DETALLE | PRECIO | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 |
| 1 | RADIO | 50,00 | 350,00 | 360,50 | 371,32 | 382,45 | 393,93 |
| 4 | DIARIO | 10,00 | 260,00 | 267,80 | 275,83 | 284,11 | 292,63 |
| 1000 | VOLANTES | 0,10 | 145,00 | 149,35 | 153,83 | 158,45 | 163,20 |
| 1000 | DIPTICOS | 0,15 | 290,00 | 298,70 | 307,66 | 316,89 | 326,40 |
| 1000 | TARJETAS DE PRESENTACION | 0,05 | 90,00 | 92,70 | 95,48 | 98,35 | 101,30 |
| TOTAL | | | 1135,00 | 1169,05 | 1204,12 | 1240,25 | 1277,45 |

Cuadro 30 Ingresos mensuales

| INGRESOS | | | | | | | | | | | | | | |
|--------------------------|--------------|-------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| INGRESOS | VALOR | CANT | ENER | FEB | MARZO | ABRIL | MAYO | JUNIO | JULIO | AGOST | SEPT | OCT | NOV | DIC |
| BODEGA GRANDE | 1400,00 | 2 | 2.800,00 | 2.800,00 | 2.800,00 | 2.800,00 | 2.800,00 | 2.800,00 | 2.800,00 | 2.800,00 | 2.800,00 | 2.800,00 | 2.800,00 | 2.800,00 |
| BODEGAS MEDIANAS | 1000,00 | 3 | 3.000,00 | 3.000,00 | 3.000,00 | 3.000,00 | 3.000,00 | 3.000,00 | 3.000,00 | 3.000,00 | 3.000,00 | 3.000,00 | 3.000,00 | 3.000,00 |
| TOTAL DE INGRESOS | | | 5.800,00 | 5.800,00 | 5.800,00 | 5.800,00 | 5.800,00 | 5.800,00 | 5.800,00 | 5.800,00 | 5.800,00 | 5.800,00 | 5.800,00 | 5.800,00 |

Cuadro 31 Ingresos anuales

| INGRESOS | | | | | | | |
|--------------------------|--------------|-------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| INGRESOS | VALOR | CANT | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 |
| BODEGA GRANDE | 1400,00 | 2 | 33.600,00 | 35.280,00 | 37.044,00 | 38.896,20 | 40.841,01 |
| BODEGAS MEDIANAS | 1000,00 | 3 | 36.000,00 | 37.800,00 | 39.690,00 | 41.674,50 | 43.758,23 |
| TOTAL DE INGRESOS | | | 69.600,00 | 73.080,00 | 76.734,00 | 80.570,70 | 84.599,24 |

Cuadro 32 Inversión total

| INVERSION DEL PROYECTO | |
|-------------------------------|------------------|
| MUEBLES Y ENSERES | 1.260,00 |
| EQUIPO DE COMPUTACION | 900,00 |
| EQUIPO DE OFICINA | 890,00 |
| TERRENO | 15.600,00 |
| EDIFICIO | 35.000,89 |
| CAJA BANCOS | 2.000,00 |
| TOTAL DE LA INVERSION | 55.650,89 |

Cuadro 33 Financiamiento

| FINANCIACION DEL PROYECTO | | |
|----------------------------------|------------|------------------|
| INVERSION TOTAL | | 55.650,89 |
| Financiado | 70% | 38.955,62 |
| Aporte Propio | 30% | 16.695,27 |
| | | 55.650,89 |

Cuadro 34 Tabla de amortización

| TABLA DE AMORTIZACIÓN | | | | |
|------------------------------|----------------|----------------|-------------------|----------------|
| Capital (k) | 38955,62 | | | |
| Interes Anual (i - a) | 11 | % | | 0,02 |
| Interes Mensual (i) | 0,01 | | | 0,73 |
| Plazo de Prestamo en Años | 5 | | | |
| Numeros de Pagos al Año | 12 | | | |
| Numeros Total de Pagos | 60 | | | |
| Tasa Fija | 846,99 | | | SALDO |
| # Pagos | ABONO k | ABONO i | DIVIDENDOS | CAPITAL |
| 0 | | | | 38.955,62 |
| 1 | 489,90 | 357,09 | 846,99 | 38.465,73 |
| 2 | 494,39 | 352,60 | 846,99 | 37.971,34 |
| 3 | 498,92 | 348,07 | 846,99 | 37.472,42 |
| 4 | 503,49 | 343,50 | 846,99 | 36.968,93 |
| 5 | 508,11 | 338,88 | 846,99 | 36.460,82 |
| 6 | 512,77 | 334,22 | 846,99 | 35.948,05 |
| 7 | 517,47 | 329,52 | 846,99 | 35.430,59 |
| 8 | 522,21 | 324,78 | 846,99 | 34.908,38 |
| 9 | 527,00 | 319,99 | 846,99 | 34.381,38 |
| 10 | 531,83 | 315,16 | 846,99 | 33.849,56 |
| 11 | 536,70 | 310,29 | 846,99 | 33.312,85 |
| 12 | 541,62 | 305,37 | 846,99 | 32.771,23 |
| 24 | 604,30 | 242,69 | 846,99 | 25.871,19 |
| 36 | 674,23 | 172,76 | 846,99 | 18.172,69 |
| 48 | 752,25 | 94,74 | 846,99 | 9.583,32 |
| 60 | 839,30 | 7,69 | 846,99 | 0,00 |

Cuadro 35 Estado de pérdidas y ganancias mensual

| ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS PROYECTADO | | | | | | | | | | | | | |
|--|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|--|
| | ENE. | FEB. | MAR. | ABR. | MAY. | JUN. | JUL. | AGO. | SEPT. | OCT. | NOV. | DIC. | |
| VENTAS | 5.800,00 | 5.800,00 | 5.800,00 | 5.800,00 | 5.800,00 | 5.800,00 | 5.800,00 | 5.800,00 | 5.800,00 | 5.800,00 | 5.800,00 | 5.800,00 | |
| (-) COSTO DE VENTAS | 390,00 | 20,00 | 100,00 | 20,00 | 70,00 | 50,00 | 70,00 | 20,00 | 75,00 | 20,00 | 110,00 | 190,00 | |
| UTILIDAD BRUTA | 5.410,00 | 5.780,00 | 5.700,00 | 5.780,00 | 5.730,00 | 5.750,00 | 5.730,00 | 5.780,00 | 5.725,00 | 5.780,00 | 5.690,00 | 5.610,00 | |
| COSTOS INDIRECTOS | 1.830,59 | 1.168,59 | 1.178,59 | 1.218,59 | 1.178,59 | 1.278,59 | 1.218,59 | 1.178,59 | 1.178,59 | 1.218,59 | 1.178,59 | 1.278,59 | |
| UTILIDAD OPERACIONAL | 3.579,41 | 4.611,41 | 4.521,41 | 4.561,41 | 4.551,41 | 4.471,41 | 4.511,41 | 4.601,41 | 4.546,41 | 4.561,41 | 4.511,41 | 4.331,41 | |
| (-) GASTOS FINANCIEROS | 357,09 | 352,60 | 348,07 | 343,50 | 338,88 | 334,22 | 329,52 | 324,78 | 319,99 | 315,16 | 310,29 | 305,37 | |
| UTILIDAD ANTES PART. IMP | 3.222,32 | 4.258,81 | 4.173,34 | 4.217,91 | 4.212,53 | 4.137,19 | 4.181,89 | 4.276,63 | 4.226,42 | 4.246,25 | 4.201,12 | 4.026,04 | |
| PARTICIPACION EMPLEADOS | 617,26 | 617,26 | 617,26 | 617,26 | 617,26 | 617,26 | 617,26 | 617,26 | 617,26 | 617,26 | 617,26 | 617,26 | |
| UTILIDAD ANTES DE IMPTO | 2.605,06 | 3.641,55 | 3.556,08 | 3.600,66 | 3.595,27 | 3.519,93 | 3.564,63 | 3.659,37 | 3.609,16 | 3.628,99 | 3.583,87 | 3.408,79 | |
| IMPUESTO RENTA | 874,45 | 874,45 | 874,45 | 874,45 | 874,45 | 874,45 | 874,45 | 874,45 | 874,45 | 874,45 | 874,45 | 874,45 | |
| UTILIDAD NETA | 1.730,62 | 2.767,11 | 2.681,64 | 2.726,21 | 2.720,83 | 2.645,48 | 2.690,19 | 2.784,93 | 2.734,72 | 2.754,55 | 2.709,42 | 2.534,34 | |

Cuadro 36 Estado de perdidas anual

| ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS PROYECTADO | | | | | | | |
|--|---------------------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|-------------------|
| | | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 | TOTAL |
| | VENTAS | 69.600,00 | 73.080,00 | 76.734,00 | 80.570,70 | 84.599,24 | 384.583,94 |
| (-) | COSTO DE VENTAS | 1.135,00 | 1.169,05 | 1.204,12 | 1.240,25 | 1.277,45 | 6.025,87 |
| | UTILIDAD BRUTA | 68.465,00 | 71.910,95 | 75.529,88 | 79.330,45 | 83.321,78 | 378.558,07 |
| | COSTOS INDIRECTOS | 15.105,08 | 16.114,15 | 16.564,70 | 16.731,76 | 17.209,74 | 81.725,43 |
| | UTILIDAD OPERACIONAL | 53.359,92 | 55.796,80 | 58.965,18 | 62.598,70 | 66.112,04 | 296.832,64 |
| (-) | GASTOS FINANCIEROS | 3.979,49 | 3.263,83 | 2.465,37 | 1.574,51 | 580,56 | 11.863,76 |
| | UTILIDAD ANTES PART. IMP | 49.380,43 | 52.532,96 | 56.499,81 | 61.024,19 | 65.531,49 | 284.968,88 |
| | PARTICIPACION EMPLEADOS | 7.407,06 | 7.879,94 | 8.474,97 | 9.153,63 | 9.829,72 | 42.745,33 |
| | UTILIDAD ANTES DE IMPTO | 41.973,37 | 44.653,02 | 48.024,84 | 51.870,56 | 55.701,76 | 242.223,55 |
| | IMPUESTO RENTA | 10.493,34 | 11.163,25 | 12.006,21 | 12.967,64 | 13.925,44 | 103.301,22 |
| | UTILIDAD NETA | 31.480,02 | 33.489,76 | 36.018,63 | 38.902,92 | 41.776,32 | 181.667,66 |

Cuadro 37 Flujo de caja mensual

| FLUJO DE CAJA PROYECTADO | | | | | | | | | | | | | |
|------------------------------------|-------------------|-----------------|-----------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| | AÑO 0 | ENE. | FEB. | MAR. | ABR. | MAY. | JUN. | JUL. | AGO. | SEPT. | OCT. | NOV. | DIC. |
| INGRESOS OPERATIVOS | | | | | | | | | | | | | |
| VENTAS | - | 5.800,00 | 5.800,00 | 5.800,00 | 5.800,00 | 5.800,00 | 5.800,00 | 5.800,00 | 5.800,00 | 5.800,00 | 5.800,00 | 5.800,00 | 5.800,00 |
| TOTAL INGRESOS OPERATIVOS | | 5.800,00 | 5.800,00 | 5.800,00 | 5.800,00 | 5.800,00 | 5.800,00 | 5.800,00 | 5.800,00 | 5.800,00 | 5.800,00 | 5.800,00 | 5.800,00 |
| EGRESOS OPERATIVOS | | | | | | | | | | | | | |
| INVERSION INICIAL | 55.650,89 | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| GASTO DE ADMINISTRATIVOS | - | 887,92 | 887,92 | 887,92 | 887,92 | 887,92 | 887,92 | 887,92 | 887,92 | 887,92 | 887,92 | 887,92 | 887,92 |
| GASTOS GENERALES | - | 900,00 | 238,00 | 248,00 | 288,00 | 248,00 | 348,00 | 288,00 | 248,00 | 248,00 | 288,00 | 248,00 | 348,00 |
| COSTO DIRECTO | | 390,00 | 20,00 | 100,00 | 20,00 | 70,00 | 50,00 | 70,00 | 20,00 | 75,00 | 20,00 | 110,00 | 190,00 |
| PAGO PARTICIP. EMPLEADOS | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| PAGO DEL IMPUESTO A LA RENTA | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| TOTAL DE EGRESOS OPERATIVOS | 55.650,89 | 2.177,92 | 1.145,92 | 1.235,92 | 1.195,92 | 1.205,92 | 1.285,92 | 1.245,92 | 1.155,92 | 1.210,92 | 1.195,92 | 1.245,92 | 1.425,92 |
| FLUJO OPERATIVO | -55.650,89 | 3.622,08 | 4.654,08 | 4.564,08 | 4.604,08 | 4.594,08 | 4.514,08 | 4.554,08 | 4.644,08 | 4.589,08 | 4.604,08 | 4.554,08 | 4.374,08 |
| INGRESOS NO OPERATIVOS | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| PRESTAMO BANCARIO | 38.955,62 | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| TOTAL ING. NO OPERATIVOS | 38.955,62 | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| EGRESOS NO OPERATIVOS | | | | | | | | | | | | | |
| INVERSIONES | | | | | | | | | | | | | |
| PAGO DE CAPITAL | - | 489,90 | 494,39 | 498,92 | 503,49 | 508,11 | 512,77 | 517,47 | 522,21 | 527,00 | 531,83 | 536,70 | 541,62 |
| PAGO DE INTERESES | - | 357,09 | 352,60 | 348,07 | 343,50 | 338,88 | 334,22 | 329,52 | 324,78 | 319,99 | 315,16 | 310,29 | 305,37 |
| TOTAL EGRESOS NO OPERATIVOS | - | 846,99 | 846,99 | 846,99 | 846,99 | 846,99 | 846,99 | 846,99 | 846,99 | 846,99 | 846,99 | 846,99 | 846,99 |
| FLUJO NETO NO OPERATIVO | 38.955,62 | -846,99 | -846,99 | -846,99 | -846,99 | -846,99 | -846,99 | -846,99 | -846,99 | -846,99 | -846,99 | -846,99 | -846,99 |
| FLUJO NETO | -16.695,27 | 2.775,09 | 3.807,09 | 3.717,09 | 3.757,09 | 3.747,09 | 3.667,09 | 3.707,09 | 3.797,09 | 3.742,09 | 3.757,09 | 3.707,09 | 3.527,09 |
| SALDO INICIAL | | | | | | | | | | | | | |
| FLUJO ACUMULADO | - | 2.775,09 | 6.582,17 | 10.299,26 | 14.056,35 | 17.803,43 | 21.470,52 | 25.177,61 | 28.974,69 | 32.716,78 | 36.473,87 | 40.180,95 | 43.708,04 |

Cuadro 38 Flujo de caja anual

| FLUJO DE CAJA PROYECTADO | | | | | | | |
|------------------------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| | AÑO 0 | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 | TOTAL |
| INGRESOS OPERATIVOS | | | | | | | |
| VENTAS | - | 69.600,00 | 73.080,00 | 76.734,00 | 80.570,70 | 84.599,24 | 384.583,94 |
| TOTAL INGRESOS OPERATIVOS | | 69.600,00 | 73.080,00 | 76.734,00 | 80.570,70 | 84.599,24 | 384.583,94 |
| EGRESOS OPERATIVOS | | | | | | | |
| INVERSION INICIAL | 55.650,89 | - | - | - | - | - | - |
| GASTO DE ADMINISTRATIVOS | - | 10.655,08 | 11.820,01 | 12.157,09 | 12.504,28 | 12.861,89 | 59.998,36 |
| GASTOS GENERALES | - | 3.938,00 | 3.782,14 | 3.895,60 | 4.012,47 | 4.132,85 | 19.761,06 |
| COSTO DIRECTO | | 1.135,00 | 1.169,05 | 1.204,12 | 1.240,25 | 1.277,45 | 6.025,87 |
| PAGO PARTICIP. EMPLEADOS | - | - | 7.407,06 | 7.879,94 | 8.474,97 | 9.153,63 | 9.829,72 |
| PAGO DEL IMPUESTO A LA RENTA | - | - | 10.493,34 | 11.163,25 | 12.006,21 | 12.967,64 | 13.925,44 |
| TOTAL DE EGRESOS OPERATIVOS | 55.650,89 | 15.728,08 | 34.671,61 | 36.300,02 | 38.238,18 | 40.393,46 | 109.540,46 |
| FLUJO OPERATIVO | -55.650,89 | 53.871,92 | 38.408,39 | 40.433,98 | 42.332,52 | 44.205,77 | 219.252,58 |
| INGRESOS NO OPERATIVOS | - | - | - | - | - | - | - |
| PRESTAMO BANCARIO | 38.955,62 | - | - | - | - | - | - |
| TOTAL ING. NO OPERATIVOS | 38.955,62 | - | | - | | - | |
| EGRESOS NO OPERATIVOS | | | | | | | |
| INVERSIONES | | | | | | | |
| PAGO DE CAPITAL | - | 6.184,39 | 6.900,04 | 7.698,51 | 8.589,37 | 9.583,32 | 38.955,62 |
| PAGO DE INTERESES | - | 3.979,49 | 3.263,83 | 2.465,37 | 1.574,51 | 580,56 | 11.863,76 |
| TOTAL EGRESOS NO OPERATIVOS | - | 10.163,88 | 10.163,88 | 10.163,88 | 10.163,88 | 10.163,88 | 50.819,38 |
| FLUJO NETO NO OPERATIVO | 38.955,62 | -10.163,88 | -10.163,88 | -10.163,88 | -10.163,88 | -10.163,88 | -50.819,38 |
| FLUJO NETO | -16.695,27 | 43.708,04 | 28.244,52 | 30.270,11 | 32.168,64 | 34.041,90 | 168.433,20 |
| SALDO INICIAL | | 2.000,00 | | | | | |
| FLUJO ACUMULADO | - | 45.708,04 | 73.952,56 | 104.222,67 | 136.391,31 | 170.433,20 | 530.707,77 |

Cuadro 39 Balance General

| BALANCE GENERAL | | | | | |
|----------------------------------|------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| CUENTAS | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 |
| ACTIVO CORRIENTE | | | | | |
| CAJA -BANCOS | 45.708,04 | 73.952,56 | 104.222,67 | 136.391,31 | 170.433,20 |
| TOTAL ACTIVO CORRIENTE | 45.708,04 | 73.952,56 | 104.222,67 | 136.391,31 | 170.433,20 |
| ACTIVOS FIJOS | 53650,89 | 53.650,89 | 53.650,89 | 53.650,89 | 53.650,89 |
| DEPRECIAC. ACUMULADA | 512,00 | 1.024,00 | 1.536,00 | 1.751,00 | 1.966,00 |
| TOTAL DE ACTIVO FIJO | 53.138,89 | 52.626,89 | 52.114,89 | 51.899,89 | 51.684,89 |
| TOTAL DE ACTIVOS | 98.846,93 | 126.579,45 | 156.337,56 | 188.291,20 | 222.118,09 |
| PASIVO | | | | | |
| CORRIENTE | | | | | |
| PRESTAMO | 32.771,23 | 25.871,19 | 18.172,69 | 9.583,32 | 0,00 |
| PARTICIPACION EMPL. POR PAGAR | 7.407,06 | 7.879,94 | 8.474,97 | 9.153,63 | 9.829,72 |
| IMPUESTO A LA RENTA POR PAGAR | 10.493,34 | 11.163,25 | 12.006,21 | 12.967,64 | 13.925,44 |
| TOTAL PASIVO | 50.671,64 | 44.914,39 | 38.653,87 | 31.704,59 | 23.755,16 |
| PATRIMONIO | | | | | |
| APORTE CAPITAL | 16.695,27 | 16.695,27 | 16.695,27 | 16.695,27 | 16.695,27 |
| UTILIDAD DEL EJERCICIO | 31.480,02 | 33.489,76 | 36.018,63 | 38.902,92 | 41.776,32 |
| UTILIDAD AÑOS ANTERIORES | - | 31.480,02 | 64.969,79 | 100.988,42 | 139.891,34 |
| TOTAL PATRIMONIO | 48.175,29 | 81.665,06 | 117.683,69 | 156.586,61 | 198.362,93 |
| TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO | 98.846,93 | 126.579,45 | 156.337,56 | 188.291,20 | 222.118,09 |

Cuadro 40 Índices financieros

| INDICES FINANCIEROS | | | | | | |
|----------------------------|---------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| DESCRIPCION | INV. INICIAL | AÑO1 | AÑO2 | AÑO3 | AÑO4 | AÑO5 |
| Flujos operativos | -55.650,89 | 53.871,92 | 38.408,39 | 40.433,98 | 42.332,52 | 44.205,77 |

| TASA DE DESCUENTO | |
|--------------------------|--------|
| TASA DE DESCUENTO | 20,00% |

| TASA DE RENDIMIENTO PROMEDIO | MAYOR AL 12% |
|-------------------------------------|---------------------|
| SUMATORIA DE FLUJOS | 219.252,58 |
| AÑOS | 5 |
| INVERSION INICIAL | 55.650,89 |
| TASA DE RENTIMIENTO PROMEDIO | 78,80% |

| | | |
|--------------------------------|-----------------|------------------|
| SUMA DE FLUJOS DESCONTADOS | | 133.145,35 |
| VAN | POSITIVO | 77.494,46 |
| INDICE DE RENTABILIDAD I.R. | MAYOR A 1 | 1,72 |
| RENDIMIENTO REAL | MAYOR A 12 | 71,81 |
| TASA INTERNA DE RETORNO | | 79% |

5.7.3 Impacto

- ❖ La implementación del servicio (Alquiler de bodegas) que se ofrecerá busca acaparar el mercado de la Ciudad de Milagro contribuyendo de forma directa a la sostenibilidad del cliente.

- ❖ A nivel laboral proporcionando plazas de trabajo, esto permitirá un decremento en los índices de desempleo.

- ❖ Fortalecer el desarrollo empresarial.

- ❖ Motivar a las personas a que tengan mayor disposición hacia su actividad laboral, reflejándose en mayor productividad, convirtiendo así al cliente en eficiente y favorable para la calidad y la competitividad.

5.7.5 Lineamiento de la propuesta

| N | ACTIVIDADES | DURACION | COMIENZO | FIN | SEPTIEMBRE | OCTUBRE | NOVIEMBRE |
|----|--|----------|--------------------|-------------------|------------|---------|-----------|
| 1 | Buscar ubicación de las bodegas. | 2 DÍAS | JUEV 5/09/2013 | LUN 9/09/2013 | | | |
| 2 | Análisis sobre los medios publicitarios que se emplearán para dar a conocer la intermediadora. | 4 DÍAS | LUN 23/09/2013 | VIER 27/09/2013 | | | |
| 3 | Proceso de reclutamiento y selección del personal. | 5 DÍAS | LUN 30/09/2013 | MART 1/10/2013 | | | |
| 4 | Reunión con el talento humano seleccionado, para explicarles como funcionara la empresa acorde a sus cargos. | 3 DÍAS | MIER 2/10/2013 | VIER 4/10/2013 | | | |
| 5 | Trámite y gestión de crédito. | 3 DÍA | LUN 7/10/2013 | MIER 9/10/2013 | | | |
| 6 | Se realiza los contactos con los proveedores. | 4 DÍAS | JUEV 10/10/2013 | MIER 16/10/2013 | | | |
| 7 | Compra de equipos, materiales e insumos. | 7 DÍAS | JUEV 17/10/2013 | MIER 29/10/2013 | | | |
| 8 | Se realiza la inauguración de las bodegas. | 1 DÍAS | JUEVES 30/10/2013 | JUEVES 30/10/2013 | | | |
| 9 | Se contabiliza los movimientos económicos. | 3 DÍAS | VIERNES 31/10/2013 | LUN 03/11/2013 | | | |
| 10 | Se presenta los resultados obtenidos. | 1 DÍA | MART 04/11/2013 | MART 04/11/2013 | | | |

| | | | |
|--|-----------------|-----------------------------|------------------------|
| PROYECTO "Creación de bodegas para el almacenamiento de diversos productos perecederos y no perecederos en el cantón Milagro". | TAREA | HILO | TAREAS EXTERNAS |
| | DIVISIÓN | RESUMEN | HILO EXTERNO |
| | PROGRESO | RESUMEN DEL PROYECTO | FECHA LIMITE |

5.7.5 Lineamiento de la propuesta

Para llegar a la culminación de esta propuesta se ha realizado varios lineamientos, los cuales consisten en:

- Se realizó un trabajo de campo para determinar las necesidades del sector comercial en lo relacionado al almacenamiento de productos perecibles y no perecibles.
- Se estableció la aplicación de un instrumento investigativo llamado encuesta, herramienta que se aplicó a los gestores de las empresas, pymes y microempresas del cantón.
- Se efectuó el análisis de las cinco fuerzas de Michael Porter, para conocer el mercado en el cual incursionara esta propuesta.
- También se realizó el análisis FODA, para determinar los factores internos y externos de la propuesta (empresa de alquiler de bodegas), con el fin de establecer la matriz FO-FA-DO-DA.
- Por último para determinar el nivel de rentabilidad se efectuó una evaluación financiera, la misma que dio como resultado que la propuesta es altamente rentable.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

CONCLUSIONES

- El mercado del alquiler de bodegas para productos perecibles y no perecibles no es explotado en la actualidad, se conoce que se pone a la disposición de empresas, pymes o microempresas, infraestructuras que no cumplen con normas de seguridad, es decir no están acondicionadas para mantener los productos en óptimas condiciones.
- El poner en marcha este tipo de proyectos requiere de la aplicación de varios lineamientos tanto administrativos como operativos, que fortalezcan la participación de esta nueva organización en el mercado del cantón Milagro.
- La publicidad es una herramienta que ayuda a que las empresas puedan darse a conocer con mayor efectividad en el mercado que está incursionando o estén posicionadas, es una estrategia importante en el desarrollo organizacional.
- La rentabilidad de la propuesta dependerá del manejo administrativo y financiero que se mantenga, estableciendo para ello, presupuestos, tanto de compras, ventas, activos fijos etc. Proyectando a un tiempo determinado para recuperar la inversión

RECOMENDACIONES

- Se recomienda que los estudios técnicos realizados en esta propuesta sean tomados en consideración, puesto que se determina los diferentes planos que demuestran la distribución de las bodegas, tales como: plano estructural, unifilar, rutas de evacuación. Además es necesario que se adapte las necesidades de los clientes a las bodegas propuestas.
- Proyectarse al mercado como una empresa bien organizada, es decir dar a conocer al grupo objetivo, que la organización cuenta con sus respectivos organigramas y manuales de funciones sumado a su filosofía corporativa como su misión, visión y objetivos.
- Utilizar diferentes elementos publicitarios donde se proyecte los beneficios que se ofrecerá con el alquiler de bodegas altamente calificadas, para lo cual se recomienda utilizar, afiches, volantes, dípticos, vallas publicitarias además de publicidades radiales e impresas.
- Es importante que se cumpla con los presupuestos establecidos en la evaluación financiera, a fin de llegar a cumplir con el VAN y TIR reflejados en este proyecto, que denotan que esta propuesta es altamente rentable.



UNIVERSIDAD ESTATAL DE MILAGRO

UNIDAD ACADÉMICA CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y COMERCIALES

Encuesta dirigida a la pymes del cantón Milagro.

ANEXO 1 MODELO DE ENCUESTA

1.- ¿Cuántos años tiene trabajando en esta actividad?

1 año a 3

3 años a 5

5 años a 10

10 años en adelante

2.- ¿Cree usted que la productividad de su negocio va acorde a sus expectativas?

Siempre

Casi siempre

A veces

Nunca

3.- ¿Sabe usted que existen controles internos que ayudan a optimizar sus actividades y por ende su rentabilidad?

Conozco

Desconozco

4.- ¿Su empresa cuenta con un espacio físico adecuado para almacenar sus productos?

Si

No

5.-¿Su empresa cuenta con una bodega acondicionada a los productos que comercializa?

Si

No

6.- ¿Ha solicitado el alquiler de bodegas comerciales en el cantón Milagro?

Siempre

Casi siempre

A veces

Nunca

7.- ¿Cómo considera el alquiler de bodegas en el desarrollo del sector comercial de Milagro?

Muy importante

Importante´

Poco importante

O es importante

8.- ¿El almacenamiento en su negocio es:

Muy necesario

Necesario

Poco necesario

No es necesario

9.- ¿Con que frecuencia atienden reclamos de los clientes por los productos que venden y que han salido en mal estado?

Con mucha frecuencia

Poca frecuencia

Nunca

10.-¿Considera que los estudios de mercado sobre los espacios de almacenamientos influyen en la economía de este sector comercial?

Totalmente de acuerdo

De acuerdo

Poco de acuerdo

En desacuerdo

11.- ¿Si existiera bodegas acondicionadas en este cantón estaría dispuesto a alquilarla?

Si

No

12.- ¿Qué tipo de bodegas necesitaría para alquilar?

Grande

Mediana

Pequeña



UNIVERSIDAD ESTATAL DE MILAGRO
UNIDAD ACADÉMICA CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y COMERCIALES

Entrevista dirigida a profesionales del cantón Milagro.

ANEXO 2 MODELO DE ENTREVISTA

Nombre del entrevistado: _____

Título: _____

Empresa en que labora: _____

1.- ¿Considera que el sector comercial de Milagro es altamente competitivo?

.....
.....
.....

2.- ¿Cómo considera el almacenamiento de productos perecibles y no perecibles en el desarrollo del sector empresarial del cantón Milagro?

.....
.....
.....

3.- ¿Qué opina de las actuales bodegas de alquiler que las empresas requieren para almacenar sus productos?

.....
.....
.....

4.- ¿Cree usted que las bodegas de alquiler cuentan con las debidas adecuaciones para que los productos se conserven de forma óptima?

5.- ¿Considera que la presencia de bodegas de alquiler debidamente acondicionadas sería un negocio rentable en la actualidad?

ANEXO 3 FOTOS DE ENCUESTA Y ENTREVISTA



ANEXO 4 PERMISOS



 República del Ecuador
Ilustre Municipalidad del Cantón Milagro

Departamento Financiero Sección Rentas


Partida No.: 6.2.3.01.13 Valor \$ 1.00



Recibi del Sr.: DEYSI MARINA NIMÉNEZ VERA

La cantidad de: UN DÓLAR

Por concepto de: REGISTRO SANITARIO Y TOXICOLÓGICO AÑO 2004, PARA PRESTAR SERVICIOS DE CONSTRUCCION

Nº 0471987 Milagro 6 de septiembre del 2004

| | | |
|---|--|--|
|  Departamento Financiero |  Jefe de Rentas |  Tesorero Municipal |
|---|--|--|



 República del Ecuador
Ilustre Municipalidad del Cantón Milagro

Departamento Financiero Sección Rentas




Partida No.: 6.2.1.02.07 Valor \$ 1.80

Recibi del Sr.: DEYSI MARINA NIMÉNEZ VERA

La cantidad de: UN DÓLAR OCHENTA CENTAVOS

Por concepto de: CAPITAL EN GIRO No. 3297 PARA PRESTAR SERVICIOS DE CONSTRUCCION DE PUENTES, ETC.

Nº 0471986 Milagro 6 de septiembre del 2004

| | | |
|---|--|--|
|  Departamento Financiero |  Jefe de Rentas |  Tesorero Municipal |
|---|--|--|


MUNICIPIO DE MILAGRO

PATENTE

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

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

Destinado a _____

Propiedad de _____ Cédula No.: _____

Situado en la calle _____

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

Esta Patente caduca el 31 de Diciembre del 2004

Registro No.: _____

Nº 0005612

1. MUNICIPALIDAD MILAGRO
 DIRECCION FINANCIERA

 FIRMA AUTORIZADA
 Director Financiero

VALOR US\$ 2.00

VALOR DE ESPECIE US\$ 2.00

Nº 0005625



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 16/54.



Año 2004

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 _____

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 | | |

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 verdicas, correctas y completas.

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

TASA DE HABILITACION Y FUNCIONAMIENTO

Nº 0005612



MUNICIPIO DE MILAGRO

Milagro, _____ del 200__

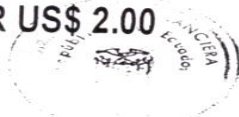
La Dirección del DEPARTAMENTO MUNICIPAL DE SALUD PUBLICA E HIGIENE en uso de las atribuciones que le concede la Ley de Régimen Municipal vigente (Art. 164 y 398) extiende permiso ANUAL para que pueda funcionar el establecimiento destinado a _____

Clasificado como de _____ Categoría
De Propiedad _____ situado en _____

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

Este permiso caduca el 31 de Diciembre del 200__

VALOR US\$ 2.00



MUNICIPALIDAD MILAGRO
DIRECCION FINANCIERA
FIRMA AUTORIZADA
Director Financiero Municipal

PERMISO DE DIRECCIÓN DE HIGIENE MUNICIPAL



CUERPO DE BOMBEROS DE MILAGRO
RUC. 0968513910001

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

| | | |
|------------|-----------|----|
| No. : | TASA : | \$ |
| FECHA: | TITULO : | \$ |
| AÑO : | RECARGO : | \$ |
| RUC : | TOTAL : | \$ |
| NOMBRES: | | |
| DIRECCION: | | |
| ACTIVIDAD: | | |

CATEGORIA: PRIMERA

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

Tesorería
Bomberos de Milagro
19 MAR. 2004
EJECUTIVO

14/03/2004 02:10:37 PM



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 R0#178 del 5 Oct/2000, concede

PERMISO DE FUNCIONAMIENTO
POR EL AÑO 2004

Nombre o Razón Social :

Tipo :

Propietario :

Dirección :

Parroquia :

Localidad :

No. Cedula:

Tasa :

Area # ...:

Dolares



Código...:

Categoría:

Cantón :

R.U.C. :

Cód.Int. :

Comprob. # 6591

Dr. Jaime Romero Comas
Director Provincial de Salud del Guayas

DIRECTOR PROVINCIAL DE SALUD DEL GUAYAS

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

AFILIACIÓN A LA CÁMARA DE COMERCIO



CAMARA DE COMERCIO DE MILAGRO

Fundada el 10 de Septiembre de 1952
 García Moreno y Chile (esquina) Telefax: 2-970161
 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 los cuotos. **CAMARA DE COMERCIO DE MILAGRO**



 JOHNSON E. MORA ALMEIDA
 (F) Recaudador

 (F) Afiliado

REGISTRO ÚNICO DE CONTRIBUYENTES

| REGISTRO UNICO DE CONTRIBUYENTES PERSONAS NATURALES | |  <small>Servicio de Rentas Internas</small> |
|--|--|---|
| NUMERO RUC: | 0818305780001 | |
| APELLIDOS Y NOMBRES: | SILVA JARA JOHANNA GISELLA | |
| NOMBRE COMERCIAL: | | |
| CLASE CONTRIBUYENTE: | OTROS | OBLIGADO LLEVAR CONTABILIDAD: NO |
| FEC. NACIMIENTO: | 23/09/1978 | |
| FEC. INICIO ACTIVIDADES: | 18/11/2005 | |
| FEC. INSCRIPCIÓN: | 18/11/2005 | |
| ACTIVIDAD ECONOMICA PRINCIPAL: | ACTIVIDADES DE ALQUILER DE AUTOMOVILES SIN CONDUCTOR | |
| DIRECCION DOMICILIO PRINCIPAL: | Provincia: GUAYAS Cantón: MILAGRO Parroquia: MILAGRO Calle: AV. LOS CHIRIJCOS Número: S/N Intersección: GUAYAS Referencia: JUNTO A LA PANADERIA EL BUEN SABOR Teléfono: 086301336 | |
| OBLIGACIONES TRIBUTARIAS: | * DECLARACIÓN MENSUAL DE IVA | |
| <small>* Las personas naturales no obligadas a llevar contabilidad deben declarar impuesto a la renta siempre que sus ingresos brutos anuales superen la base mínima exonerada. * Las personas naturales que posean ingresos anuales superiores a \$40.000 o un capital propio superior a \$24.000 están obligadas a llevar contabilidad y por lo tanto se convierten en agentes de retención.</small> | | |
| # DE ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS: | del 001 al 001 | ABIERTOS: 1 CERRADOS: 0 |
| JURISDICCION: | \ REGIONAL LITORAL SUR\ GUAYAS | |
|  FIRMA DEL CONTRIBUYENTE |  SERVICIO DE RENTAS INTERNAS | |
| Usuario: MRCARDENAS | Lugar de emisión: GUAYACUILAV. FRANCISCO DE ORELLANA Y JUSTINO CORNEJO (WTC) | Fecha y hora: 18/11/2005 08:11:25 |
|  | | Cárdenas Criollo Mannel R. DELEGADO FISC. F.U.C. Servicio de Rentas Internas LITORAL SUR |

ANEXO 5 PLAGIARISM CHECKER

NEW! [Upgraded](#) and more accurate plagiarism detection. [Learn more.](#)

The Plagiarism Checker

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

| Text being analyzed | Result |
|--|--------|
| inventarios como materiales de producción tiene una miopia similar | OK |
| inventarios tienen un valor, particularmente en compañías dedicadas a... | OK |
| aseguraran la subsistencia de la vida y el desarrollo de | OK |
| forma de almacenamiento de todos los bienes y alimentos necesarios | OK |
| inventarios desde el punto de vista financiero mientras menos cantida... | OK |
| manejo contable permitirá a la empresa mantener el control oportuna... | OK |
| inventario tiene como propósito fundamental proveer a la empresa de | OK |
| Algunas personas que tengan relación principal con los costos y | OK |

Results: No plagiarism suspected

[Go Back](#)

Help Bubble