



UNIVERSIDAD LAICA “ELOY ALFARO” DE MANABÍ

FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

**INFORME FINAL DE TITULACIÓN PREVIA A LA OBTENCIÓN DEL
TÍTULO DE: INGENIERA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA.**

TÍTULO:

**“GESTIÓN FINANCIERA COMO HERRAMIENTA EFECTIVA DE
COMERCIALIZACIÓN. CASO COMERCIANTES DEL MERCADO
CENTRAL CANTÓN MANTA”**

AUTORA:

Castro Prado Ana Paola

TUTOR:

Ing. Jesús Tomalá Pinto

**MANTA – MANABÍ - ECUADOR
Agosto, 2016**

Manta, 31 de agosto del 2016

Econ.

Freddy Soledispa

**DECANO DE LA FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA.
UNIVERSIDAD LAICA ELOY ALFARO DE MANABÍ**
Ciudad.

Señor Decano:

A través de la presente, informo a usted, sobre el contenido del Trabajo Final de Titulación: proyecto de investigación “Gestión financiera como herramienta efectiva de comercialización. Caso comerciantes del Mercado Central cantón Manta.”, desarrollado por el egresado: Sra. Castro Prado Ana Paola, aspirante a obtener el título de Ingeniero en Contabilidad y Auditoría; y, como responsable de este trabajo final de titulación, doy fe del desarrollo del mismo, bajo las normas técnicas para la elaboración de una investigación, de cuyo análisis se desprende una amplia concepción teórica, dándole el carácter de originalidad propia de un trabajo académico universitario.

Considero que el documento contiene los elementos necesarios aplicables al caso investigado y demuestra un apropiado conocimiento del tema, el cual se lo expone con solvencia, cumpliendo con elementos técnicos y metodológicos exigidos por la Universidad.

Me permito dar a conocer la culminación de este trabajo investigativo, con mi aprobación y responsabilidad que el caso amerita.

Particular que comunico a usted para los fines legales pertinentes.

Atentamente:

Ing. Jesús Tomalá Pinto
DIRECTOR

AUTORÍA DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

Yo, egresada: CASTRO PRADO ANA PAOLA, declaro bajo juramento que el trabajo aquí descrito es de mi autoría; y que, previamente no ha sido presentada para ningún grado o calificación personal; y, que se ha consultado las referencias bibliográficas que se incluyen en este documento.

A través de la presente declaración cedí mis derechos de propiedad intelectual correspondientes a este trabajo, según lo establecido por la Ley de Propiedad Intelectual, por su Reglamento y por la normatividad institucional vigente.

CASTRO PRADO ANA PAOLA

C.I: 131468640-1

Dirección: Calle 12 Av. 35

E-mail: paopaocast2010@hotmail.com

Fono: 0991180694

APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO

GESTIÓN FINANCIERA COMO HERRAMIENTA EFECTIVA DE COMERCIALIZACIÓN. CASO COMERCIANTES DEL MERCADO CENTRAL CANTÓN MANTA

Sometida a consideración del Honorable Tribunal de Sustentación, como requisito parcial para obtener el título de:

INGENIERA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

Aprobado por el Tribunal Examinador:

Presidente del Tribunal

Miembro

Miembro

Secretaria

Tutor del Trabajo de Titulación

DEDICATORIA

A Dios por iluminarme el camino a seguir y que siempre está conmigo en los buenos y sobre todos malos momentos.

A mis padres por haberme enseñado a encarar las adversidades sin perder la dignidad ni desfallecer en el intento. Me ha dado todo lo que soy como persona, mis valores, mis principios, mi perseverancia y mi empeño, con gran dosis de amor y sin pedir nunca nada a cambio.

A mi hija y mi esposo por comprenderme cuando más lo necesité.

A todos ellos gracias de corazón.

CASTRO PRADO ANA PAOLA

AGRADECIMIENTO

El presente trabajo investigativo no sería posible sin la valiosa colaboración de personas e instituciones a las cuales rindo mi más sincero agradecimiento:

A la Universidad Laica “Eloy Alfaro de Manabí” por darme la oportunidad de obtener una profesión.

A Facultad de Contabilidad y Auditoría por orientarme en mi profesionalización.

Al Decano de la Facultad de Contabilidad y Auditoría.

A los comerciantes del Mercado Central de Manta por abrirme las puertas para la realización de este trabajo investigativo.

Y mi más profundo agradecimiento al Tutor del Trabajo de Titulación quien me acompañó y guió hasta llegar a la feliz culminación de la misma.

CASTRO PRADO ANA PAOLA

INDICE

INFORME DEL TUTOR	ii
AUTORIA	iii
APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO	iv
DEDICATORIA	v
AGRADECIMIENTO	vi
INDICE	vii
INDICE DE TABLA / GRÁFICOS	x
RESUMEN	xi
INTRODUCCION	1
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	1
CONTEXTUALIZACIÓN	2
FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	4
DELIMITACIÓN	5
OBJETIVOS	5
Objetivo general	5
Objetivos específicos	5
JUSTIFICACIÓN	5
HIPÓTESIS	7
VARIABLES	7
Variable independiente	7
Variable dependiente	7
CAPITULO I	
MARCO TEORICO	8
CONCEPTO DE GESTIÓN	8
CAPACIDADES PROPIAS DE LA GESTIÓN	8
LA GESTIÓN CONTABLE/CONCEPTO DE GESTIÓN CONTABLE	8
GESTIÓN FINANCIERA	9
Control Financiero	10
Presupuesto Financiero	10
Tipos De Presupuestos	10

Análisis Financiero	11
Información Contable	11
Estados Financieros	12
Objetivos de los estados financieros	12
CLASIFICACIÓN DE LOS ESTADOS FINANCIEROS	12
Balance General	13
Estado de Resultados	13
Estado de Flujos de Efectivo	13
Estado de Cambios en el Patrimonio	13
COMERCIALIZACIÓN	14
RESULTADO CONTABLE	14
CAPITULO II	
Diagnostico o trabajo de campo	19
2.- Análisis del entorno con relación a la problemática	19
2.1 Antecedentes del mercado central.	19
2.2. Antecedentes del Mercado Central	20
2.2.1. Localidad	21
2.2.2. Organización	21
2.2.3. Organigrama estructural	23
2.3. Flujograma Mercado Central.	24
2.4 Matriz DAFO.	25
2.5 Matriz AIDAS.	26
2.6 Matriz y Análisis de puntos críticos.	27
2.7 Plan de contingencia.	28
2.8. DISEÑO METODOLOGICO	29
2.8.1. Modalidad de investigación	29
2.8.2. Nivel de investigación	29
2.8.3. Población y muestra	30
2.9. ENCUESTA REALIZADA A COMERCIANTES	32
2.10. Verificación de hipótesis	43

CAPITULO III	
PROPUESTA	44
3.1. Tema	44
3.2. Objetivos	44
3.2.1. Objetivo general	44
3.2.2. Objetivos específicos	44
3.3. Metodología	44
3.4. Proyecto para implementar un sistema de gestión financiera para los comerciantes del Mercado Central de Manta.	45
CONCLUSIONES	52
RECOMENDACIONES	53
Bibliografía	54
Anexos	56

INDICE DE TABLAS/GRÁFICOS

TABLA 1	32
GRÁFICO 1	32
TABLA 2	33
GRÁFICO 2	33
TABLA 3	34
GRÁFICO 3	34
TABLA 4	35
GRÁFICO 4	35
TABLA 5	36
GRÁFICO 5	36
TABLA 6	37
GRÁFICO 6	37
TABLA 7	38
GRÁFICO 7	38
TABLA 8	39
GRÁFICO 8	39
TABLA 9	40
GRÁFICO 9	40
TABLA 10	41
GRÁFICO 10	41

RESUMEN

El presente trabajo investigativo tiene como objetivo principal conocer acerca de la importancia de la gestión financiera como herramienta efectiva de comercialización. Caso comerciantes del Mercado Central cantón Manta. Como parte inicial se plantea como problema a ¿De qué manera una adecuada gestión financiera incidiría en el mejoramiento de la comercialización de los comerciantes del Mercado Central de Manta?, para ello se establecen los fundamentos teóricos con los aspectos sobresalientes y referentes al proyecto de investigación, temas como: el proceso gestión financiera, comercialización con temas y subtemas. La metodología corresponde a un proyecto factible porque cuenta con el apoyo de directivos, siendo también una investigación de campo, puesto que se realiza en el mismo lugar de los acontecimientos. Es una investigación de tipo exploratoria, descriptiva y bibliográfica, que utiliza técnicas de encuesta y entrevista dirigida a operarios y directivos. Los datos fueron tabulados y su presentación se los hace por medio de cuadros y gráficos estadísticos. Como principal resultado se constata la necesidad de implementar un sistema de gestión a la empresa. Entre las principales conclusiones las que se llegó es que no se cuenta con procedimientos adecuados en el proceso contable que permitan optimizar los recursos humanos y financieros razón por la cual se fundamenta la propuesta de diseñar establecer los parámetros de un sistema de gestión a la empresa.

Palabras claves: Sistema de gestión, toma de decisiones, comerciantes.

INTRODUCCIÓN

Constituyéndose en el instrumento de mayor importancia para todas las actividades financieras de las empresas y para el desarrollo de las mismas en toda clase social, la Gestión Financiera es considerada como “el pilar del éxito o fracaso” de las empresas por esta razón se ha considerado necesario realizar el siguiente tema investigativo.

Esta investigación se realiza porque muchos comerciantes del Mercado Central de Manta, no cuenta con un Modelo de Gestión Financiera, en lo relacionado a la comercialización, por lo que se pretende sugerir las herramientas o pasos a seguir. Esta instancia propuesta está dotada de instrumentos y mecanismos técnicos y financieros que posibilitan implementar una gestión efectiva y culturalmente adecuada, para garantizar la recuperación, protección y manejo sustentable del sistema financiero.

Para lograr este propósito es necesario hacer una revisión profunda de teorías que se vinculen con el fenómeno objeto de estudio, a fin de acogerlas y aplicarlas de acuerdo a las necesidades de los comerciantes, por ello se hace referencia acerca de Administración Financiera, cartera vencida; al mismo tiempo es de vital importancia ponerse en contacto con la realidad a través de la observación del fenómeno, para identificar cuáles son los puntos en los que más se debe trabajar.

Planteamiento del problema

Actualmente el mundo de los negocios avanza a pasos agigantados, y este movimiento arrollador va de la mano con los cambios que surgen en la tecnología, las nuevas demandas de información, los cambios sociales, culturales y económicos existentes en este nuevo entorno. Uno de los retos de la contabilidad en el mundo de hoy aparte de seguir apoyándose en la contabilidad normal que en sí misma plantea la validez de la información contable, debe encontrar y aplicar nuevos elementos que le permitan de una

manera integral reflejar todo lo que ocurre en la empresa evidenciándolo en los estados financieros y en los respectivos informes.

Un efecto que produce estos nuevos cambios en la presentación de la información es que hace que sobresalga en medio de otras empresas. Bajo la denominación general de Pequeños y Medianos Negocios, podremos encontrar una gran diversidad de organizaciones comerciales y de servicios, con un vasto espectro de competitividad y eficiencia.

Sin lugar a dudas habrá negocios de baja productividad, pero también encontraremos, negocios altamente competitivos e innovadores. Los pequeño y medianos negocios debidamente dirigidos y organizados, y administrativamente protegidos, se convierten en un instrumento necesario e imprescindible del desarrollo económico. Debemos comprender, que la empresa debe medirse por su eficacia, y por la capacidad de obtener beneficios en condiciones de competencia, y no por su tamaño.

CONTEXTUALIZACIÓN

En los países en vía de desarrollo los Pequeños y Medianos Negocios son el principal instrumento para el crecimiento de la economía, dan trabajo a casi todos los empleados de la nación y son las mayores creadoras de riqueza. Algunas de ellas tienen éxito y logran salir adelante compitiendo en grandes mercados; pero la gran mayoría permanecen estancadas porque no están en un mejoramiento continuo y otras fracasan por no administrar correctamente sus recursos productivos, por no intervenir de una forma competitiva en el mercado y por manejar inadecuadamente sus finanzas.

Las pequeñas y medianas empresas son esenciales para el crecimiento económico y la creación de empleos en los países, es por esto que muchos gobiernos e instituciones privadas han enfocado sus esfuerzos para estudiar y encontrar los mecanismos más idóneos para sacar adelante este renglón de la economía.

El objetivo es elaborar estándares internacionales de Contabilidad para las pequeñas y medianas empresas. Pero el reto es duro y difícil debido a la estructura de cada nación, donde las características de los países desarrollados difieren mucho con los países en vía de desarrollo y de economías en transición; además, cada una de las pequeñas y medianas empresas se podrían considerar como un mundo aparte de las otras, precisamente por su estructura interna, por la actividad a la que se dedican, por el capital que manejan y por la técnica contable que utilizan.

Muchas de ellas operan llevando un sistema de contabilidad obligado por las leyes internas de cada país, utilizando normas creadas para empresas grandes; otras pequeñas no ven las ventajas de llevar un sistema de contabilidad, sino las desventajas.

Las pequeñas y medianas empresas presentan muchas diferencias, debido al entorno en el que operan, a sus necesidades de información, a sus vínculos y relaciones con terceros, a su capacidad de financiación entre otros. Todo esto influye en la aplicación de un sistema contable que se ajuste a su realidad económica. Tratar de armonizar estas diferencias es ya una labor dispendiosa pero no imposible gracias a un mismo marco legal que se presenta en materia tributaria.

Los negocios desde su creación se han caracterizado por que su sistema de contabilidad, las políticas contables y los procedimientos para el manejo de los mismos no han sido propias, pues la infraestructura ha sido desarrollada desde el exterior de negocios y por tanto no ha pasado a ser patrimonio del mismo, de manera que permite a los administradores concebirla y mantenerla como herramienta de trabajo.

Manta es una ciudad privilegiada en su ubicación geográfica, posición que le ha valido para ser considerada como el primer Puerto Marítimo de la costa ecuatoriana, permitiendo un acelerado y fortalecido desarrollo comercial, industrial, turístico, educativo, etc.

Dos situaciones dependientes una de la otra influyendo en la instalación y arranque de prósperos negocios que se establecieron con un crecimiento, se diría, agresivo y con una oferta de servicios de la más variada índole. Una de esas situaciones fue la masiva migración de campesinos hacia la ciudad debido a la gran sequía que asolaba los campos manabitas, notándose que el mayor número de esa corriente migratoria provenía de las zonas rurales de toda la provincia.

Como consecuencia de aquello resultó el fenómeno que dio origen a la proliferación de pequeños e improvisados comerciantes que instalaban puestos y tiendas donde ofrecían de todo.

Otros ya eran comerciantes experimentados que venían de diferentes latitudes y se instalaban aquí. Además, la mano de obra se ofrecía a bajo costo motivando a los empresarios con mayores recursos para desarrollar grandes empresas aprovechando esa oferta y contratar gente que venía desesperada por encontrar un trabajo a como diera lugar.

La manera de hacer negocios en Manta, al igual que en muchos países del mundo, se verá afectada por los cambios que habrán de gestarse y concertarse en los últimos años. Quizá uno de los retos más interesantes que enfrenten las empresas de nuestro país sea la simplificación de sus esquemas de trabajo, lo cual traerá necesariamente una reestructuración en todas las prácticas administrativas y, en consecuencia, en los sistemas de información.

La contabilidad debe estar preparada para ello, aportando ideas para la simplificación y desburocratización de los procedimientos de información. Dicha preparación, seguramente estará basada en una adecuada apertura mental para afrontar el cambio, así como una buena administración.

FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

Por lo que es necesario formular la siguiente interrogante ¿De qué manera una adecuada gestión financiera incidiría en el mejoramiento de la comercialización de los comerciantes del Mercado Central de Manta?

DELIMITACIÓN

Campo: Gestión financiera

Área: Comercialización

Aspecto: Procesos

Delimitación espacial: Esta investigación se realizara a los comerciantes del Mercado Central de Manta.

Delimitación temporal: Este problema será estudiado en el año 2016.

OBJETIVOS

OBJETIVO GENERAL

Determinar la importancia de la gestión financiera como herramienta de comercialización en los comerciantes del Mercado Central de Manta

OBJETIVOS ESPECIFICOS

1. Recopilar información pertinente y adecuada.
2. Investigar el tipo de operaciones y sistema contables que utilizan los comerciantes del Mercado Central de Manta para mejorarlas frente a la competencia.
3. Identificar los nudos críticos en la gestión financiera de los comerciantes del Mercado Central de Manta.
4. Desarrollar un programa de adiestramiento en herramientas de gestión financiera.

JUSTIFICACIÓN

La presente investigación de tesis es importante porque está relacionada con la toma de decisiones, para lo cual es necesario tener una clara comprensión de los objetivos que se pretenden alcanzar, debido a que el objetivo facilita un marco para una óptima toma de decisiones financieras, para la consecución de nuevas fuentes de financiación, para mantener la efectividad y eficiencia operacional, la confiabilidad de la información y el cumplimiento de las Leyes y Regulaciones aplicables.

Debido a la importancia que ha tomado la información en estos tiempos es primordial que los comerciantes cuenten con información suficiente y relevante para la toma de decisiones en el campo contable y financiero oportunamente, por lo cual en base a la información histórica constituye una herramienta de análisis para la gerencia. La información Financiera de las Organizaciones debe de ser confiable y precisa al fin de poder garantizar una toma de decisiones acertadas y que generen beneficios a la organización especialmente en la comercialización.

El modelo de gestión constituye para las empresas, un procedimiento mediante el cual puede transformar sus debilidades en oportunidades de crecimiento, desarrollo y mejora, planteando una alternativa eficiente y versátil para la ejecución de un sistema de gestión contable y financiero acorde al sector comercial que se está estudiando, con el propósito de ponerlo en práctica para mejora de la información contable y financiera.

Es pertinente porque el tema de Gestión Financiera y Comercialización se relaciona con la malla curricular de la carrera de Auditoría y por lo tanto con la titulación en esta especialidad.

Es factible porque existe el compromiso de los comerciantes de apoyar con documentos y datos de los archivos históricos de movimientos financieros que sirvan de base para desarrollar el Modelo de Gestión que desea tomar como un documento que apoye a desarrollar mejor la tarea económica y financiera en su negocio.

Es un estudio original porque no existen investigaciones sobre el tema por lo tanto despierta expectativa profesional y de apoyo a la toma de decisiones de los comerciantes del Mercado Central de Manta.

HIPÓTESIS

Con la aplicación adecuada de un sistema de gestión financiera se mejorarán los procedimientos y se logrará mejorar la información contable y financiera, incidiendo significativamente en los resultados contables de los comerciantes del Mercado Central de Manta.

VARIABLES CONCEPTUALES

VARIABLE INDEPENDIENTE

Sistema de Gestión Contable y Financiero.

VARIABLE DEPENDIENTE

Resultados contables

CAPITULO I

MARCO TEÓRICO

CONCEPTO DE GESTIÓN

Es un proceso que comprende determinadas funciones y actividades laborales que los gestores deben llevar a cabo a fin de lograr los objetivos de la empresa (John M. , 2010, pág. 65).

Es el proceso emprendido por una o más personas para coordinar las actividades laborales de otras personas con la finalidad de lograr resultados de alta calidad que cualquier otra persona, trabajando sola no podría alcanzar.

Los gestores son los individuos que guían, dirigen o supervisan el trabajo y el rendimiento de los demás empleados que no están en el área de gestión.

CAPACIDADES PROPIAS DE LA GESTIÓN

Capacidad es la habilidad o pericia requerida para llevar a cabo una tarea determinada, las capacidades son de gran importancia para el ejercicio de los roles de gestión, ya que cualquiera que sea el nivel en el que los gestores ejercen su función todos ellos han de adquirir y han de desarrollar una serie de capacidades. (Ivancevich, J, 2011, pág. 52)

LA GESTIÓN CONTABLE

CONCEPTO DE GESTIÓN CONTABLE

La gestión contable, se le define como un sistema de información que expresa en términos cuantitativos y monetarios, las transacciones que realiza una entidad económica, así como ciertos acontecimientos económicos que le afectan con el fin de proporcionar información útil y segura a usuarios externos a la organización para su toma de decisiones. (Guajardo, G, 2010, pág. 45)

La gestión contable está compuesta por una serie de elementos que lo configuran, entre los principales están: normas de registro, criterios de contabilización, formas de presentación, etc. En la actualidad, la contabilidad desempeña un papel muy importante, pues ya no se trata solamente de efectuar cargos y abonos, sino que es una herramienta indispensable de la que se puede hacer uso al momento de tomar decisiones.

La calidad en los procesos de información y más los de carácter contable, es relevante en la competitividad de las empresas, esta es una de las razones del porque la información contable juega un papel importante en nuestros días. (Cohen D., 2004, pág. 38). Uno de los retos importantes que enfrentan las empresas, son el de simplificar sus formas de trabajo, lo cual trae como resultado una reestructuración en los sistemas de información. La contabilidad por lo tanto debe estar atenta a estos cambios y proporcionar ideas, para simplificar procesos de información. (Gómez C., 2009, pág. 64)

La importancia de la gestión contable radica en que sirve de base para la elaboración de los estados financieros, cuantificando los datos más relevantes relacionados a la empresa, por los encargados de la toma de decisiones para ayudarse en la planeación y el control de las actividades de la organización.

GESTIÓN FINANCIERA

DEFINICIÓN:

“La gestión financiera está relacionada con la toma de decisiones relativas al tamaño y composición de los activos, pasivos, patrimonio, rentas y gastos al nivel y estructura de la financiación y a la política de la empresa”. (Brand, S., 2010, pág. 49)

A fin de tomar las decisiones adecuadas es necesaria una clara comprensión de los objetivos que se pretenden alcanzar, debido a que el objetivo facilita un marco para una óptima toma de decisiones financieras, por lo que existen dos amplios enfoques:

La maximización de beneficios como criterio de decisión
Calidad de los beneficios
Desventajas frente a los objetivos organizacionales
La maximización de la riqueza como criterio de decisión.

Control Financiero

El control financiero en la administración, es muy importante en una empresa cuenta con magníficos planes, una estructura organizacional adecuada y una dirección eficiente, el ejecutivo no podrá verificar cuál es la situación real de la organización si no existe un mecanismo que se cerciore e informe si los hechos van de acuerdo con los objetivos.

Presupuesto Financiero

SEGÚN: Guillermo L. Dumrau F de Administración Financiera (AÑO2003)

El presupuesto financiero se refiere a los recursos económicos y financieros necesarios para desarrollar o llevar a cabo las actividades o procesos y/o para obtener los medios esenciales que deben calcularse, como el costo de la realización, el costo del tiempo y el costo de adquirir nuevos recursos.

También es una estimación programada de manera sistemática, de las condiciones de operación y de los resultados a obtener por un organismo en un periodo determinado.

Tipos De Presupuestos

PRESUPUESTO DE CAJA.- Herramientas de planeación financiera que proporciona la base para Analizar la posición de caja de la Empresa con respecto a un número de intervalos en un horizonte dándole planeación.

PRESUPUESTO DE CAPITAL.- Denominado también presupuesto De inversión en activo fijo. Comprende la planeación de las inversiones de la empresa en

Activo de larga vida las decisiones sobre inversión involucran Algunas de las decisiones más Importantes que debe tomar un Empresario. Aunque las nuevas inversiones sean poco frecuentes, a veces implican un serio

compromiso de fondos durante un periodo extenso. Por consiguiente, una mala decisión puede afectar adversamente las utilidades durante años.

PRESUPUESTO DE EGRESO

Se refiere a los gastos que se tendrá en un determinado tiempo tomando en cuenta que los ingresos sean superiores a los gastos.

Presupuesto de ingreso

Se refiere a los ingresos propios y ajenos que no son los normales que tiene una entidad, por ejemplo: préstamos y operaciones financieras en los que se integran aspectos bancarios.

Análisis Financiero

Interpretación, comparación y estudio de estados financieros y datos operacionales de una Entidad: explica el cálculo y la Significación de porcentajes, tasas, Tendencias, indicadores los cuales sirven para Evaluar el desempeño financiero y Operacional de la firma, para Ayudar así a que los administradores, inversionistas y acreedores tomen sus respectivas iniciativas: Es decir , tiene como fin demostrar a manera de diagnóstico cual es la Situación económica y financiera Por la que atraviesa la institución en un momento de terminado .

Información Contable

**Según Mercedes Bravo Valdivieso (año1198 pág.1 –183, 200,273)
(contabilidad general)**

Nos ayuda a analizar un campo especializando de las ciencias administrativas que se sustentan en los principios, y procedimientos aceptados , destinados a cumplir con los objetivos de; analizar , registrar y controlar de las transacciones en operaciones realizadas para una empresa o institución en funcionamiento ,con las finalidades de informar e interpretar la situación económica financiera y los resultados operacionales alcanzados en cada periodo o ejercicio contable , durante toda la existencia permanente en la entidad.

Estados Financieros

SEGÚN: Según **ORTEGA, Alfonso, (2008, pág. 205).**

Los estados financieros se elaboran al finalizar un periodo contable con el objeto de proporcionar información sobre la situación económica y financiera de la empresa esta información permite examinar los resultados obtenidos y evaluar el potencial futuro de la compañía a través de los estados financieros; Son los documentos que proporcionan informes periódicos a fechas determinadas, sobre el estado o desarrollo de la administración de una compañía, es decir, la información necesaria para la toma de decisiones en una empresa.

Objetivos de los estados financieros

A continuación se presentan los objetivos que persiguen los estados financieros:

- Proveer información sobre la posición financiera, resultados y cambios de una empresa en la toma de decisiones de índole económica.
- Satisfacer las necesidades de información de aquellas personas que tengan menos posibilidades de obtenerla y que dependan de los estados financieros.
- Proporcionar a los inversionistas y acreedores información más útil que les permita predecir, comparar y evaluar los flujos potenciales de efectivo.
- Dar información útil con el fin de evaluar la capacidad de administración, utilizar con eficacia los recursos de la empresa y alcanzar así su meta primordial.
- Proporcionar información útil para el proceso de predicción. Se deberán presentar pronósticos financieros que faciliten la contabilidad de las predicciones de los usuarios.

CLASIFICACIÓN DE LOS ESTADOS FINANCIEROS

a.- Balance General.

b.-. Estado de Resultado u Operaciones

c.-. Estado de Flujos

d.- Estado de evolución del patrimonio

Balance General

Documento contable que refleja la situación financiera de una empresa en un momento del tiempo. Consta del activo, pasivo y patrimonio.

El activo muestra los elementos patrimoniales de la empresa, mientras que el pasivo detalla su origen financiero.

El activo suele subdividirse en inmovilizado y activo circulante. El primero incluye los bienes muebles e inmuebles que constituyen la estructura física de la empresa, y el segundo la tesorería, los derechos de cobro y las mercaderías. En el pasivo se distingue entre recursos propios, pasivo a largo plazo y pasivo circulante. Los primeros son los fondos de la sociedad (capital social, reservas); el pasivo a largo plazo lo constituyen las deudas a largo plazo (empréstitos, obligaciones), y el pasivo circulante son capitales ajenos a corto plazo (crédito comercial, deudas a corto).

Estado de Resultados

Documento contable que muestra el resultado de las operaciones (utilidad, pérdida remanente y excedente) de una entidad durante un periodo determinado.

Presenta la situación financiera de una empresa a una fecha determinada, tomando como parámetro los ingresos y gastos efectuados; proporciona la utilidad neta de la empresa. Generalmente acompaña a la hoja del Balance General.

Estado de Flujos de Efectivo.

Estado que muestra el movimiento de ingresos y egresos y la disponibilidad de fondos a una fecha determinada. Movimiento de dinero dentro de un mercado o una economía en su conjunto. .

Estado de Cambios en el Patrimonio

Nos permite conocer y analizar los cambios en políticas contables sobre las cuentas patrimoniales dentro de un periodo y de un periodo a otro, partiendo que los componentes del patrimonio son los derechos que tienen los

accionistas sobre la empresa, por lo tanto estos son los más interesados en conocer la situación de su patrimonio y las variaciones que han sufrido las cuentas del capital.

Comercialización

La comercialización es el proceso por el cual un nuevo producto o servicio se introduce en el mercado general. La comercialización se divide en fases, desde la introducción inicial del producto a través de su producción en masa y la adopción. (Enciclopedia Financiera, 2011, pág. 73)

Tiene en cuenta el apoyo a la producción, distribución, comercialización, ventas y cliente necesario para lograr el éxito comercial. Como estrategia, la comercialización requiere que una empresa desarrolle un plan de marketing que determine cómo el producto será suministrado al mercado y anticipar obstáculos para el éxito.

El proceso de comercialización se asemeja a un embudo (Mantilla S., 2008, pág. 84). En la parte más ancha son las muchas ideas que una empresa puede tener para el lanzamiento de un producto. A medida que el embudo se estrecha, la empresa elimina las ideas basadas en la logística y los costos, los consumidores y las tendencias económicas y de viabilidad. La comercialización es parte de un bucle de retroalimentación más grande para un producto, ya que la introducción final del producto en el mercado puede requerir ajustes en el proceso.

RESULTADO CONTABLE

“Es aquel que determina la utilidad o pérdida de un ejercicio económico, como resultado de los ingresos y gastos, en base a este estado se puede medir el rendimiento económico que ha generado la actividad de una empresa.” (Zapata P., 2008, pág. 89)

“Se compone de dos partes básicas, la primera se relaciona con la información de los ingresos generados por la empresa durante el periodo que se analiza, la

segunda se refiere a los gastos incurridos para la generación de los ingresos.”
(Aguayo P., 2006, pág. 51)

El estado de resultados está compuesto por las cuentas nominales, transitorias o de resultados, o sea las cuentas de ingresos, gastos y costos. Los valores deben corresponder exactamente a los valores que aparecen en el libro mayor y sus auxiliares, o a los valores que aparecen en la sección de ganancias y pérdidas de la hoja de trabajo. Se elabora al finalizar un periodo contable con el objeto de determinar el monto por el cual los ingresos contables superan a los gastos contables o viceversa. Por lo tanto debe aplicarse perfectamente en cada periodo contable para que la información presentada sea útil y confiable para la toma de decisiones

(Meigs W., 2005, pág. 34) señala que el estado de resultados “es un estado de actividad que muestra detalles y resultados de las actividades relacionadas con las utilidades durante un período de tiempo”.

En virtud de lo expuesto por la autor, la investigadora concuerda con la información mencionada ya que este estado muestra la utilidad o pérdida obtenida por una entidad económica durante un período determinado. Dicho estado es de carácter dinámico, en virtud que su contenido informativo se refiere a un período en particular.

Ampliando la información expuesta podemos mencionar que el Estado de Resultados mide la gestión, puesto que del manejo económico de los activos, que conlleva, así como del control de los gastos y de las deudas, que demanda así mismo decisiones gerenciales, dependerá que una empresa gane o pierda; para evaluar los aciertos o desaciertos del gerente.

Gastos administrativos: Corresponde a los gastos relacionados con la administración de la empresa como por ejemplo: sueldos, salarios y beneficios sociales, depreciación, honorarios y demás gastos administrativos. (Donoso A., 2010, pág. 54) Los gastos administrativos que son directamente atribuibles a la actividad y operación minera, son capitalizados en el rubro de Cargos Diferidos para su posterior amortización cuando la compañía comience sus operaciones.

Otros ingresos no operacionales: Corresponden principalmente a los ingresos por ventas ocasionales de activos fijos y a ingresos financieros por intereses ganados en inversiones.

El resultado viene dado por la diferencia entre ingresos y gastos, obteniendo beneficios si los ingresos superan a los gastos o pérdidas en caso contrario.

1. **Ingresos:** incrementos en el patrimonio neto de la empresa durante el ejercicio, siempre que no tengan su origen en aportaciones, monetarias o no, de los socios o propietarios.

Son la contraprestación monetaria que obtiene la empresa por la venta o prestación de un servicio

2. **Gastos:** decremento en el patrimonio neto de la empresa durante el ejercicio, siempre que no tengan su origen en distribuciones, monetarias o no, a los socios o propietarios de la misma. Constituyen la contraprestación que debe satisfacer la empresa por la adquisición de un bien o la recepción de un servicio.

Los ingresos y gastos del ejercicio se imputarán a la cuenta de pérdidas y ganancias y formarán parte de resultado, excepto cuando proceda su imputación directa al patrimonio neto, en cuyo caso se presentarán en el estado que muestren los cambios en el patrimonio neto.

El Patrimonio representa el conjunto de bienes y derechos de cobro que la empresa posee para ejercer su actividad, minorado por las deudas u obligaciones contraídas con terceros. (David F., 2004, pág. 47)

Los bienes que forman parte del patrimonio de una empresa son las instalaciones, la maquinaria, el mobiliario, los elementos de transporte, las existencias de materias primas y de productos terminados. Los derechos de cobro son los débitos a favor de la empresa contraídos por los clientes.

Pero la empresa también tiene deudas con los bancos, con sus proveedores, con Hacienda, que le permiten financiar la inversión realizada. (Goxens A., 2007, pág. 39)

Así el patrimonio neto estará constituido por lo que la empresa tiene, menos lo que la empresa debe, es decir, todos los activos menos sus pasivos (obligaciones de pago). Corresponde también con las aportaciones realizadas por los socios más los resultados acumulados (y otras variaciones que pueden afectarle)

No sólo es necesario conocer cómo se puede representar el conjunto de componentes de la empresa desde un punto de vista económico y financiero, sino cómo se puede representar también el funcionamiento de la misma. La contabilidad es el instrumento fundamental para realizar esta imagen de la empresa. (Maldonado P., 2008, pág. 85)

El análisis financiero utiliza como instrumento el balance, de donde se extrae la información. Este análisis consiste en el estudio de la capacidad que tiene la empresa para, con su activo, hacer frente a todos los pagos derivados del pasivo a medida que van venciendo (solvencia), sin que por ello se resienta su normal desarrollo económico. Para ello las inversiones del activo han de ir convirtiéndose en dinero en efectivo (liquidez) y han de estar disponibles en determinados momentos. (Greco O., 2000, pág. 82)

Desde un punto de vista económico, la finalidad de la empresa es conseguir una óptima utilización de sus recursos o, lo que es lo mismo, la máxima rentabilidad de los capitales invertidos en ella.

El objetivo de la rentabilidad es el que orienta la gestión empresarial en la medida en que es un indicador de la creación de valor o riqueza de la empresa. Para ello se utiliza como principal fuente de información, junto con el balance, la cuenta de resultados. (Mosquera E., 2007, pág. 44)

Conceptos asumidos	Razón del porqué se asumen	Criterios que comparto	Criterios que no comparto
Concepto de gestión. Es un proceso que comprende determinadas funciones y actividades laborales que los gestores deben llevar a cabo a fin de lograr los objetivos de la empresa (John M. , 2010)	Es el proceso emprendido por una o mas personas para coordinar las actividades laborales de otras personas con la finalidad de lograr resultados de alta calidad que cualquier otra persona, trabajando sola no podría alcanzar.	Los gestores son los individuos que guían, dirigen o supervisan el trabajo y el rendimiento de los demás empleados que no están en el área de gestión	Las gestión, por ser fundamentada por acciones humanas, pueden tener deficiencias.
Gestión contable.- se le define como un sistema de información que expresa en términos cuantitativos y monetarios, las transacciones que realiza una entidad económica (Guajardo, G, 2010)	La gestión contable está compuesta por una serie de elementos que lo configuran, entre los principales están: normas de registro, criterios de contabilización, formas de presentación	En la actualidad, la contabilidad desempeña un papel muy importante, pues ya no se trata solamente de efectuar cargos y abonos, sino que es una herramienta indispensable de la que se puede hacer uso al momento de tomar decisiones	La gestión contable debe de entregar información veraz por lo tanto debe ser verificada.
Resultado contable.- Es aquel que determina la utilidad o pérdida de un ejercicio económico, como resultado de los ingresos y gastos, en base a este estado se puede medir el rendimiento económico que ha generado la actividad de una empresa.” (Zapata P., 2008)	Se compone de dos partes básicas, la primera se relaciona con la información de los ingresos generados por la empresa durante el periodo que se analiza, la segunda se refiere a los gastos incurridos para la generación de los ingresos	la investigadora concuerda con la información mencionada ya que este estado muestra la utilidad o pérdida obtenida por una entidad económica durante un período determinado	Al igual que las anteriores, esta debe ser auditada, controlada y verificada.

CAPÍTULO II

DIAGNÓSTICO O TRABAJO DE CAMPO

2.- Análisis del entorno con relación a la problemática

2.1. Antecedentes del Mercado Central

En el proceso de la investigación se pudo identificar que los comerciantes del mercado central del cantón Manta tiene el problema del desconocimiento acerca de la gestión financiera, especialmente en el aspecto de comercialización, así como de leyes que los rigen, lo que afecta su estabilidad económica perjudican el crecimiento de su negocio.

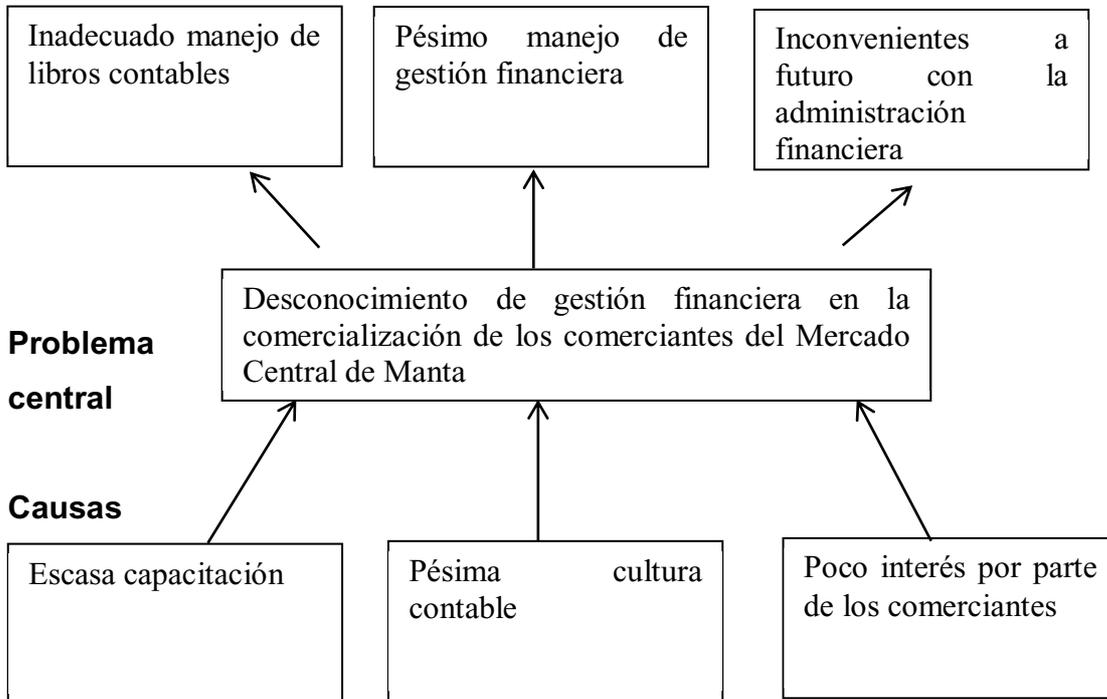
El desconocimiento y falta de cultura contable por parte de los involucrados como son los comerciantes del mercado central del cantón Manta, es de alto porcentaje en la que se evidencio en el trabajo de campo a través de las encuestas y entrevistas realizadas a los protagonistas del trabajo investigado, quienes se constata que no tienen noción de la temática mencionada llevando de manera empírica su gestión financiera o delegando esta responsabilidad a agentes externos.

De igual manera se pudo constatar que no han recibido capacitación alguna acerca de gestión financiera en sus ocupaciones comerciales de parte de ninguna entidad, menos aún a las cuales se encuentran afiliados como son: asociación de comerciantes minoristas entre otras lo cual se transforma en una debilidad en su referente comercial debido a la necesidad de estar informado constantemente acerca de sus deberes y derechos, sean estos tributarios o de gestión financiera óptima en el área de comercialización.

Se evidencia las necesidades de los comerciantes y se dará una solución de diseñar un manual de procedimientos tributarios como herramienta de gestión para la optimización de los recursos económicos de los comerciantes del mercado central, como un aporte a los antes mencionados siendo la fuerza económica de su familia y así aportar al desarrollo económico del País.

Árbol del problema

Efectos



Fuente: Mercado Central

Elaborado por: Ana Paola Castro Prado

2.2 Antecedentes del Mercado Central.

“En el 1930 inició sus actividades en la plazoleta donde hoy es la plaza cívica Eloy Alfaro”, según el sr. Félix Bravo Marcillo (73) años unos de los comerciantes que inicio a los (12) años trabajando junto a la familia, comenta que desde entonces de ese año él trabaja como comerciante, el relata con miradas pérdida en el recuerdos, que en la placita llega el tope el mar donde rebotaban las olas y hasta pescados.

“En el año 1964 del 21 de Mayo el mercado fue creado por la junta Militar de ese entonces, a través de Ministerio de Hacienda, el Ing. José Casino Cárdenas fue unas de las personas que ayudo a la terminación del mercado” desde entonces el mercado se trasladó entre calles 11 y 12'y avenidas 16 y 17 donde era el mercado viejo se trasladaron los comerciantes a nuevos horizonte.

Los comerciantes que iniciaron a trabajar en el mercado fueron: Familia Pinargote, Familia Bravo Martillo, Familia Palma, Familia Rezabala, Familia Osaeta, Familia acosta, Familia Pico.

Desde 2007 Alcalde Jorge Zambrano aporto con renovación de mercado viejo también ayudo a agilizar los trámite para le renovación del mercado central que está ubicado en la calles 11 y 12 avenida 15y 16.

El alcalde Jaime Estrada terminó con la obra del mercado central en que fue inaugurado en el 2008 en la actualidad hay 215 comerciante.

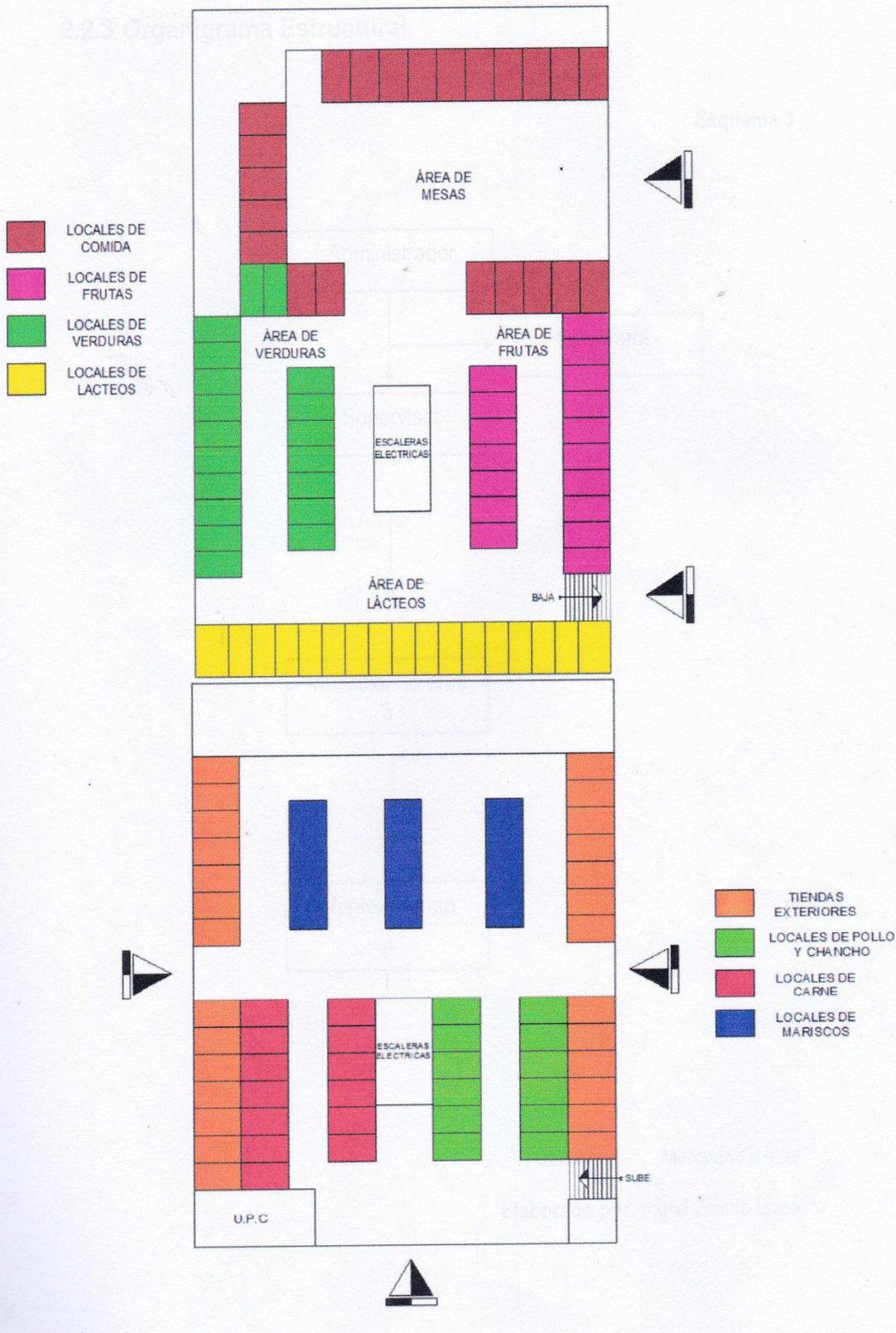
2.2.1. Localidad.

El mercado central está ubicado entre las calles 11 y 12 y avenidas 15 y 16.

2.2.2. Organización.

El mercado central está organizado en dos plantas en la que se detallan a continuación.

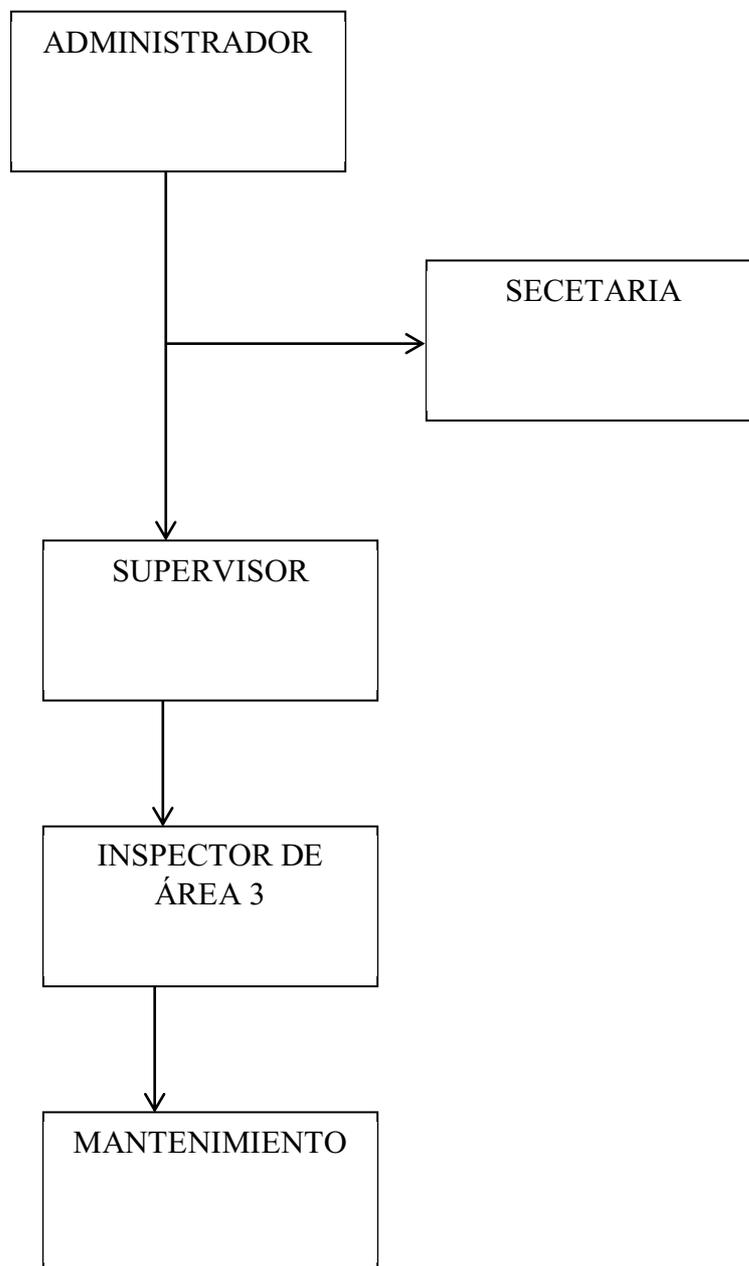
2.2.3 Organigrama Estructural



Fuente: Mercado Central

Elaborado por: Ana Paola Castro Prado

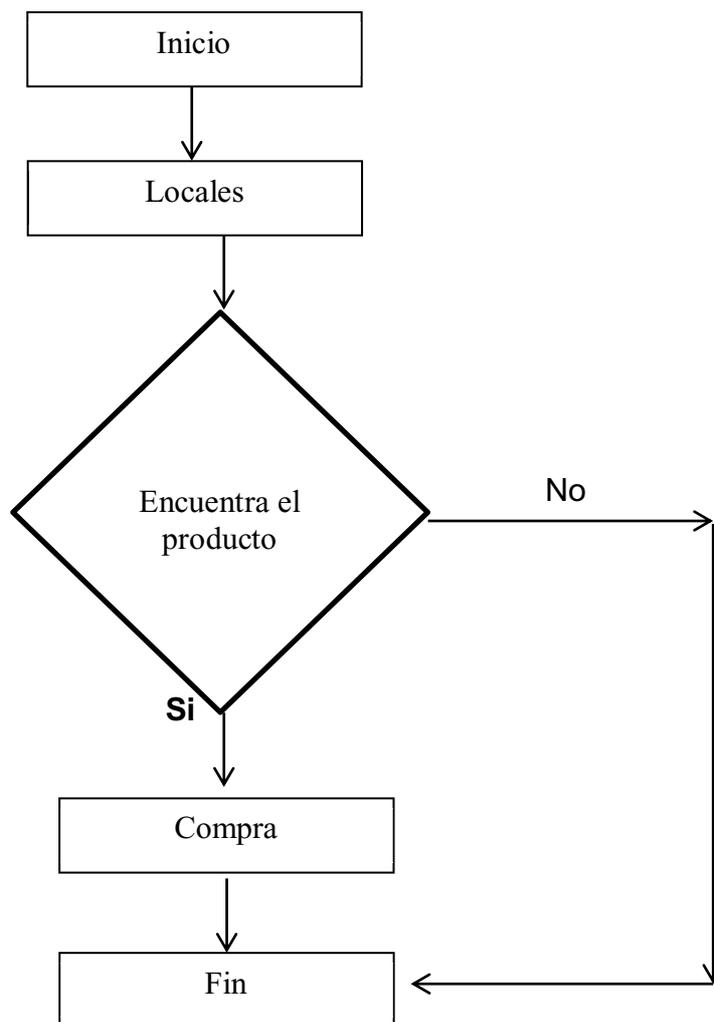
2.2.3. Organigrama estructural



Fuente: Mercado Central

Elaborado por: Ana Paola Castro Prado

2.3. Flujograma Mercado Central.



Fuente: Mercado Central

Elaborado por: Ana Paola Castro Prado

2.4 Matriz DAFO.

En esta matriz se explicará cuáles son las debilidades, amenaza, fortalezas y oportunidades que tienen los comerciantes del mercado central en materia de gestión financiera.

Cuadro 1

Debilidades	Amenazas
Desconocimiento de gestión financiera. Pérdida económica. Falta de cultura tributaria	Crecimiento de otros mercados. Pérdida de clientes.
Fortaleza	Oportunidad
Estabilidad laboral. Interés de crecimiento en materia tributaria.	Capacitación en materia tributaria. Crecimiento laboral.

Fuente: Mercado Central

Elaborado por: Ana Paola Castro Prado

2.5 Matriz AIDAS.

Esta matriz se realiza para interpretar la atención, interés, deseo, acción, para lo que se quiere llegar y aplicar a los comerciantes del mercado central en materia de gestión financiera.

Cuadro 2

A	I	D	A
Atención	Interés	Deseo	Acción
Captar la atención por parte de los comerciantes en relación a la temática.	Crear interés por parte de los comerciantes en conocimiento De gestión financiera	Estimular el deseo de aprender sobre la temática.	Lograr que los comerciantes capten el mensaje sobre el conocimiento Acerca de la gestión financiera en sus negocios.

Fuente: Mercado Central

Elaborado por: Ana Paola Castro Prado

2.6 Matriz y Análisis de puntos críticos.

En esta matriz se realizara los puntos críticos que tienen los comerciantes del mercado central en materia de gestión financiera.

Cuadro 3

Punto críticos			
	Alto	Bajo	Nulo
Conocen sobre gestión financiera.			*
Poseen identificación tributaria		*	
Conocimiento de libros contables		*	
Conocen sobre impuesto tributario		*	
Conocimiento del RUC		*	
Reciben capacitaciones acerca de gestión financiera			*
Conocen la influencia de la gestión financiera en su negocio de comercialización			*
Conocen los deberes formales de los contribuyentes.			*
TOTAL	0	4	4

Fuente: Mercado Central

Elaborado por: Ana Paola Castro Prado

2.7 Plan de contingencia.

Al realizar los puntos críticos procedemos a realizar un plan de contingencia.

Cuadro 4

Indicadores	Contingencia
Conocen sobre gestión financiera	Dar a conocer a los comerciantes la ley por medio de capacitaciones. Entregar folletos. Se realice reuniones relacionada a la materia.
Reciben capacitaciones tributarias	Capacitar a los comerciantes en materia de libros contables por partes de la administración a cargo. Instruir a los comerciantes en cultura tributaria por estudiantes de la universidad a través de un convenio entre GAD y la ULEAM, y se realizara como vinculación a la comunidad. Capacitar a los comerciantes a través de un servidor público del SRI por lo menos 2 veces al año.

Fuente: Mercado Central

Elaborado por: Ana Paola Castro Prado

2.8. DISEÑO METODOLÓGICO

2.8.1. Modalidad de Investigación

La presente investigación, se desarrolló dentro del Marco de la Investigación Científica, empleando sus métodos para establecer un proceso lógico, especialmente en el proceso investigativo y en el diseño de la propuesta.

Se utilizó la modalidad:

- Bibliográfica que responde a la revisión y fundamentación epistemológica de libros, textos, revistas e internet; y la
- Investigativa de Campo que se hará a través de observación y entrevistas a las personas que laboran en la empresa.

Los métodos investigativos a aplicarse fueron:

- Deductivo ya que permitirá a los investigadores establecer conclusiones a través de una consecuencia necesaria de las deducciones, cuando estas resultan verdaderas y el razonamiento deductivo tiene validez, no hay forma de que la conclusión no sea verdadera; y
- Cualitativo por lo que facilitara el trabajo investigativo, en las descripciones detalladas de situaciones, eventos, personas, interacciones y comportamientos que son observables. Incorpora lo que los participantes dicen, sus experiencias, actitudes, creencias, pensamientos y reflexiones tal como son expresadas por ellos mismos y no como uno los describe.

2.8.2. Nivel de Investigación

Por la participación de las personas, la investigación es netamente cualitativa, puesto que las opiniones vertidas serán exclusivamente por LOS COMERCIANTES involucradas de la situación problemática.

Por el nivel de conocimiento, la investigación es de carácter:

- Analítico ya que permitirá analizar las situaciones particulares para determinar una lógica deductiva que aplicar técnicas como la encuesta, entrevista y observación para obtener resultados;

- Descriptivo porque se aplicará la narración de los hechos y problemas observados, además se establecerá la discusión en función del problema y de las formas a investigarse.
- Sintética la cual permitirá interpretar los resultados y viabilizar la elaboración de la elaboración de las conclusiones.
- Propositiva porque se planteará una propuesta alternativa de solución.

2.8.3 Población y Muestra

La población conforme a los sujetos involucrados en la problemática:

MERCADO CENTRAL.	
	No. Comerciantes
Comerciantes	200
Total	200

Para el cálculo de la muestra se aplicará la siguiente fórmula dinamed:

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

Dónde:

n= Tamaño de la muestra.

N=tamaño de la población.

E=error permisible (0.05).

Desarrollo:

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

$$n = \frac{200}{0.05^2(200 - 1) + 1}$$

$$n = \frac{200}{0,0025 (199) + 1}$$

$$n = \frac{200}{1.4975}$$
$$n = 133$$

La muestra sería de 133 elementos

2.9 ENCUESTA REALIZADA A LOS COMERCIANTES DEL MERCADO CENTRAL DE MANTA

Pregunta No 1

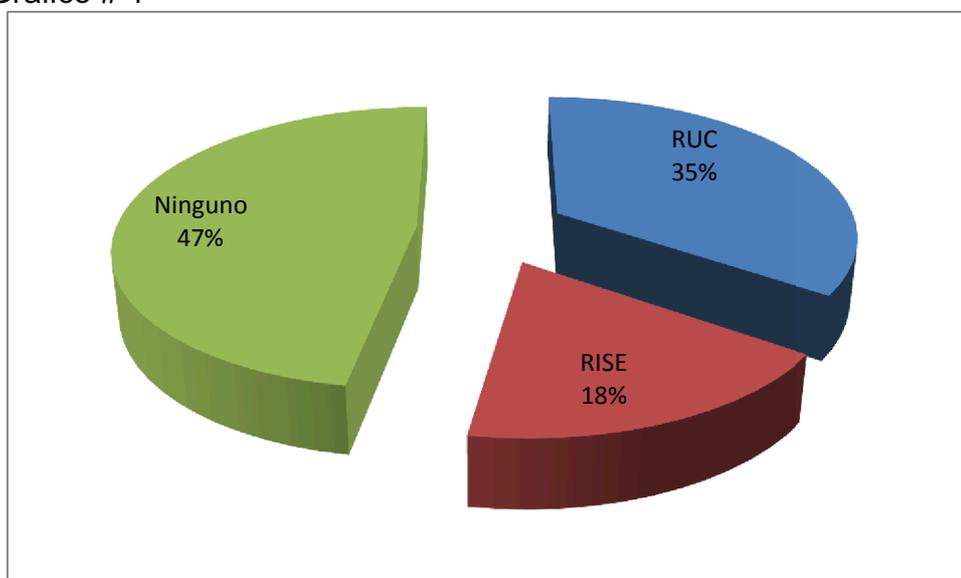
¿Qué tipo de identificación tributaria posee su negocio?

Tabla # 1

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
RUC	46	35
RISE	24	18
Ninguno	63	47
Total	133	100

Fuente: Encuesta a los comerciantes del Mercado Central-Manta
Elaborado por: Ana Paola Castro Prado. Autora.

Gráfico # 1



Fuente: Encuesta a los comerciantes del Mercado Central-Manta
Elaborado por: Ana Paola Castro Prado. Autora.

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS

En esta pregunta, el 46% de los comerciantes encuestados responden que no tienen identificación tributaria alguna, el 35% que tiene el RUC y el restante 18% el sistema RISE.

En este resultado se puede apreciar un considerable número de comerciantes que mantienen su actividad de manera informal.

Pregunta No 2

¿Conoce Ud. algo acerca de libros contables?

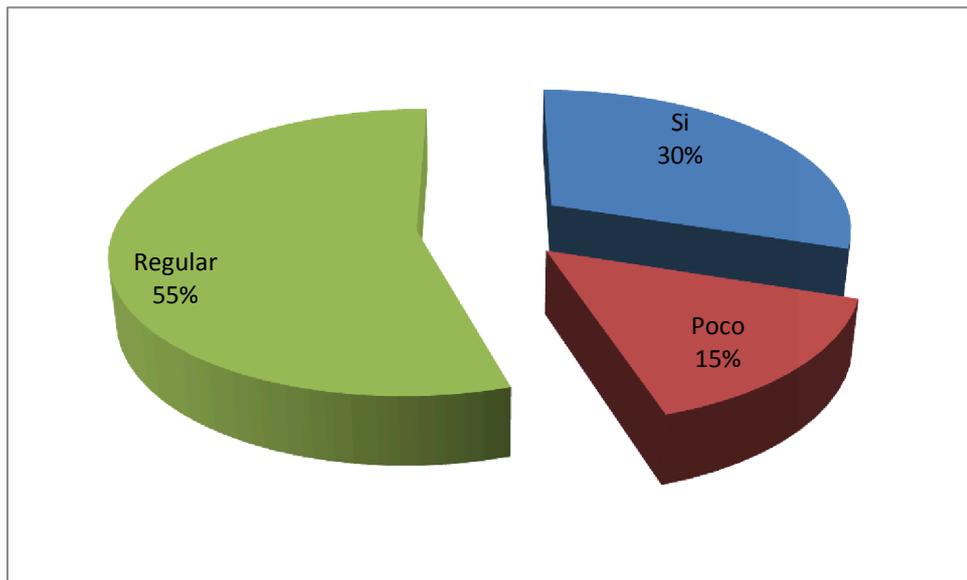
Tabla # 2

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Si	40	30
Poco	20	15
Regular	73	55
Total	133	100

Fuente: Encuesta a los comerciantes del Mercado Central-Manta

Elaborado por: Ana Paola Castro Prado. Autora.

Gráfico # 2



Fuente: Encuesta a los comerciantes del Mercado Central-Manta

Elaborado por: Ana Paola Castro Prado. Autora.

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS

En esta pregunta, el 55% de los comerciantes encuestados responden que tienen un conocimiento regular acerca de libros contables, mientras que el 15% responde que poco y el restante 30% que sí tiene conocimiento.

En este resultado se puede apreciar un considerable número de comerciantes que no tienen conocimientos acerca de lo que son los libros contables.

Pregunta No 3

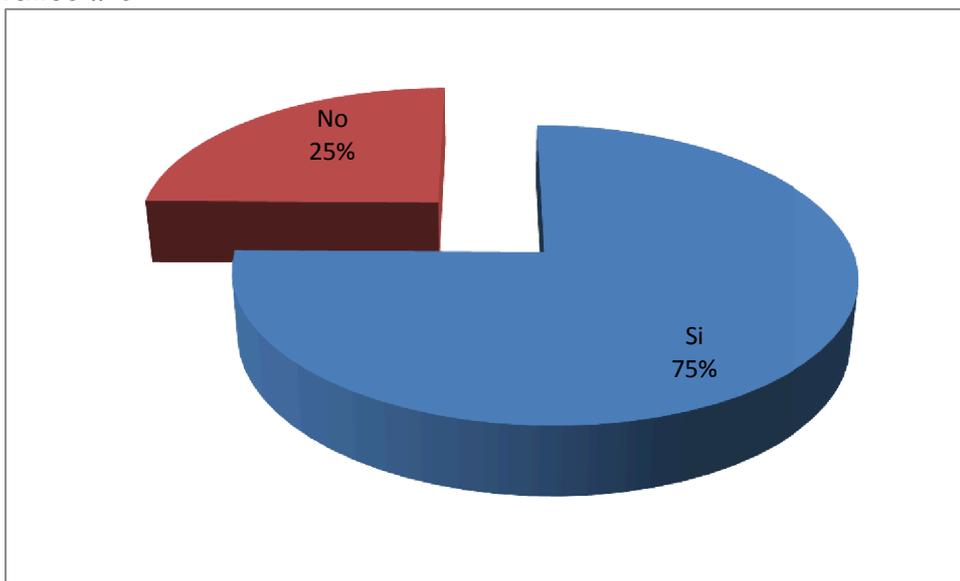
¿Estaría dispuesto a capacitarse a cerca de gestión financiera?

Tabla # 3

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Si	100	75
No	33	25
Total	133	100

Fuente: Encuesta a los comerciantes del Mercado Central-Manta
Elaborado por: Ana Paola Castro Prado. Autora.

Gráfico # 3



Fuente: Encuesta a los comerciantes del Mercado Central-Manta
Elaborado por: Ana Paola Castro Prado. Autora.

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS

El 75% de los comerciantes encuestados responden que si estarían de acuerdo a recibir capacitación acerca de la gestión financiera y sus beneficios, mientras que el 25% respondió que no porque no se aprende nada nuevo.

Los comerciantes en su mayoría manifiestan predisposición a la capacitación de temas muy importantes para su respectivo negocio.

Pregunta No 4

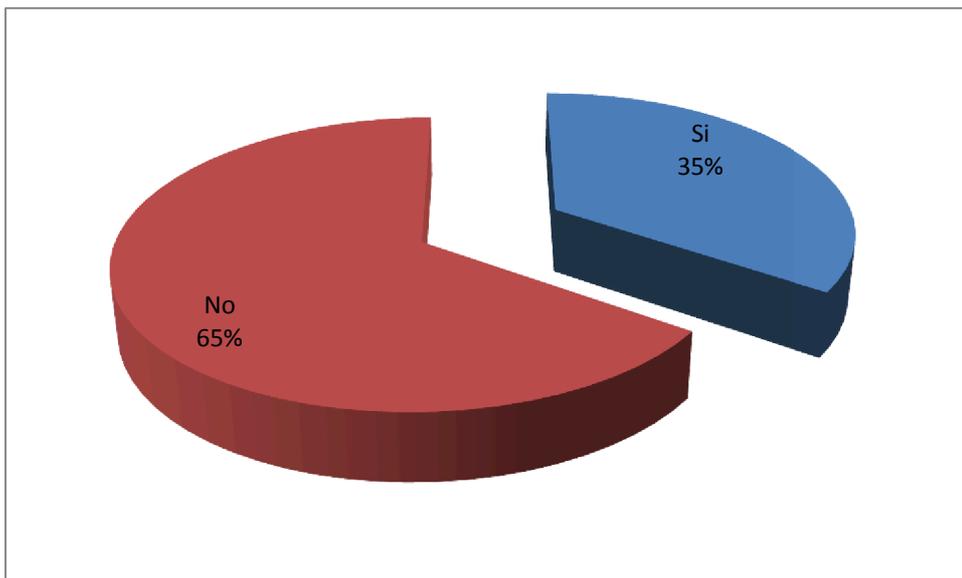
¿Usted emite comprobantes de ventas autorizados?

Tabla # 4

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Si	46	35
No	87	65
Total	133	100

Fuente: Encuesta a los comerciantes del Mercado Central-Manta
Elaborado por: Ana Paola Castro Prado. Autora.

Gráfico # 4



Fuente: Encuesta a los comerciantes del Mercado Central-Manta
Elaborado por: Ana Paola Castro Prado. Autora.

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS

En cuanto a esta pregunta, el 65% de los encuestados respondieron que no emiten comprobantes de venta autorizados, mientras que el 35% de ellos manifiestan que si. Muchos comerciantes no emiten comprobantes de ventas autorizados debido a que son informales.

Pregunta No 5

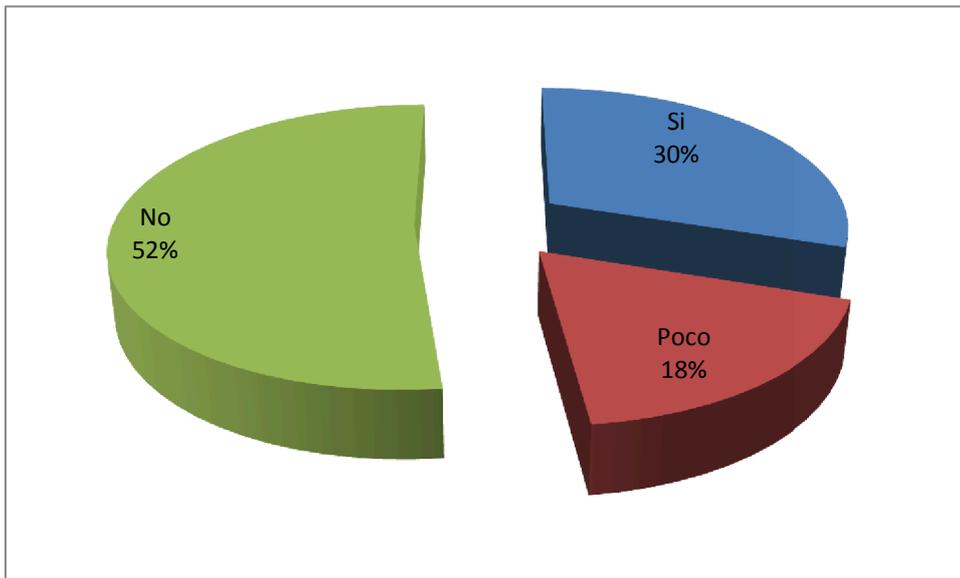
¿Usted lleva un adecuado control de sus facturas?

Tabla # 5

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Si	40	30
Poco	24	18
No	69	52
Total	133	100

Fuente: Encuesta a los comerciantes del Mercado Central-Manta
Elaborado por: Ana Paola Castro Prado. Autora.

Gráfico # 5



Fuente: Encuesta a los comerciantes del Mercado Central-Manta
Elaborado por: Ana Paola Castro Prado. Autora.

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS

El 52% de los comerciantes encuestados, responden que no llevan un control adecuado de sus facturas, mientras que el 30% que si y el restante 18% que poco.

Se establece con este resultado el desconocimiento acerca de normas de gestión financiera de un considerable número de comerciantes.

Pregunta No.6

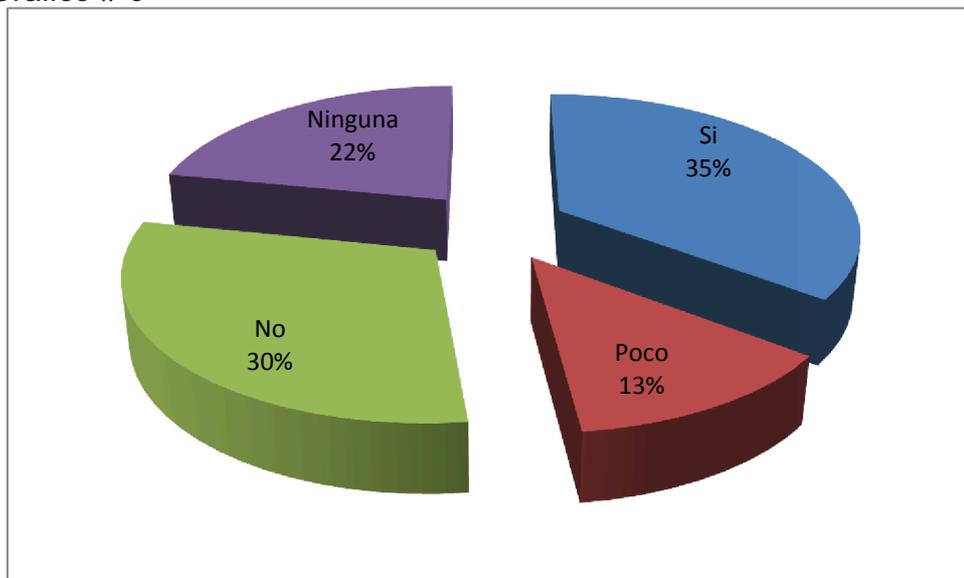
¿Usted en su negocio cuenta con alguien que le lleve la contabilidad?

Tabla # 6

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Si	47	35
Poco	17	13
No	40	30
Ninguna	29	22
Total	133	100

Fuente: Encuesta a los comerciantes del Mercado Central-Manta
Elaborado por: Ana Paola Castro Prado. Autora.

Gráfico # 6



Fuente: Encuesta a los comerciantes del Mercado Central-Manta
Elaborado por: Ana Paola Castro Prado. Autora.

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS

En cuanto a esta pregunta, los comerciantes encuestados, en un porcentaje del 30% responden que no tienen a nadie que les lleve la contabilidad, mientras que el 22% manifiesta que ninguna, el 13% que poco y el restante 35% que si cuentan con una persona que les lleva la contabilidad.

Debido al desconocimiento de procesos de gestión contable, incide en que no cuenten con personas especializadas que les ayuden con el sistema contable.

Pregunta No 7

¿Qué nivel de estudios posee?

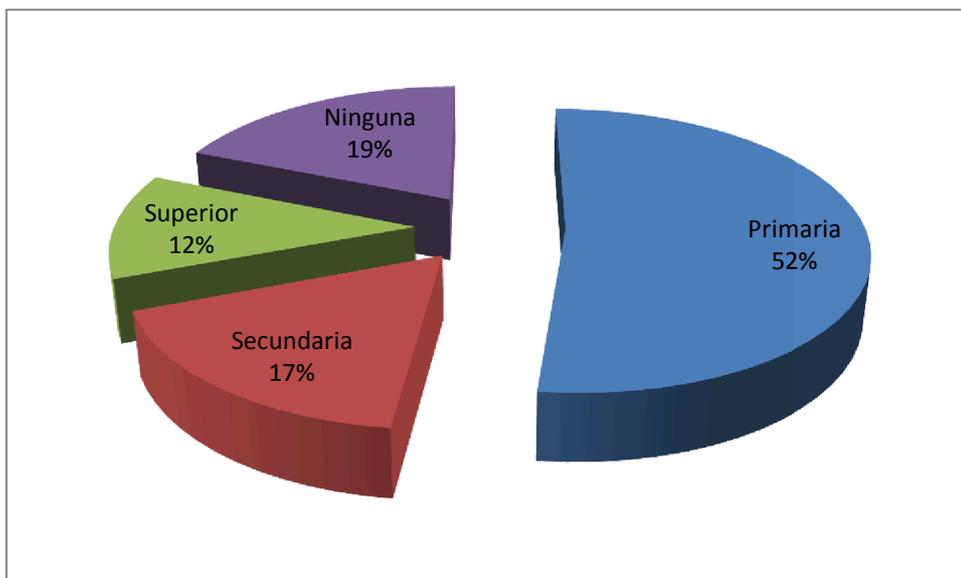
Tabla # 7

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Primaria	69	52
Secundaria	23	17
Superior	16	12
Ninguna	25	19
Total	133	100

Fuente: Encuesta a los comerciantes del Mercado Central-Manta

Elaborado por: Ana Paola Castro Prado. Autora.

Gráfico # 7



Fuente: Encuesta a los comerciantes del Mercado Central-Manta

Elaborado por: Ana Paola Castro Prado. Autora.

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS

Se establece que en esta pregunta los comerciantes a los cuales se les aplicó el formulario de encuesta responden en un 51% que su nivel de instrucción es primaria, mientras que el 20% no tiene ninguna instrucción formal, el 17% tiene nivel de secundaria y el restante 12% superior.

Aquellos que manifiestan tener instrucción primaria y ninguna son aquellos que demuestran mayor informalidad en su negocio.

Pregunta No 8

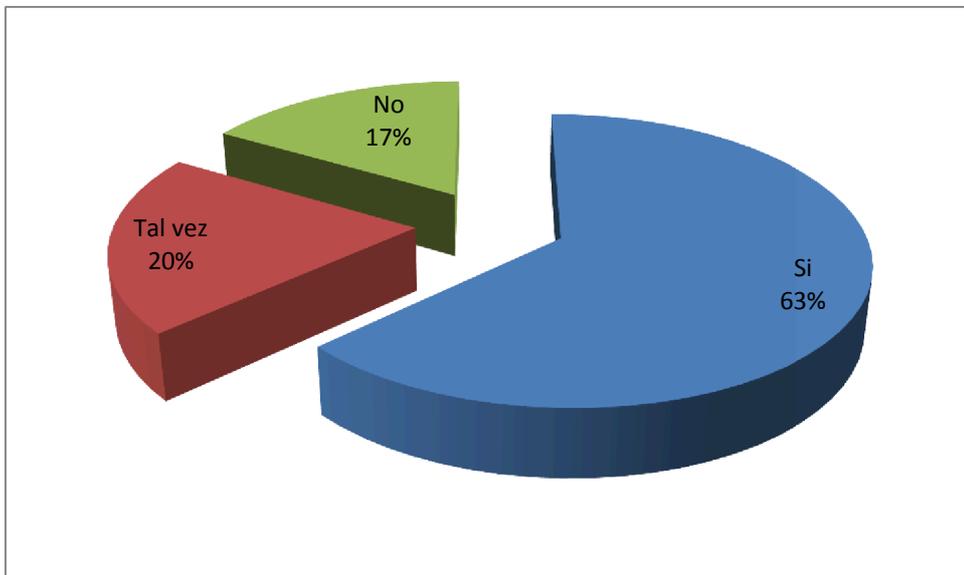
¿Considera usted que llevar una buena contabilidad beneficiaría para el desarrollo económico?

Tabla # 8

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Si	84	63
Tal vez	27	20
No	22	17
Total	133	100

Fuente: Encuesta a los comerciantes del Mercado Central-Manta
Elaborado por: Ana Paola Castro Prado. Autora.

Gráfico # 8



Fuente: Encuesta a los comerciantes del Mercado Central-Manta
Elaborado por: Ana Paola Castro Prado. Autora.

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS

El 63% de los comerciantes encuestados respondieron que consideran que llevar una buena contabilidad les ayudaría en el desarrollo económico de su negocios, mientras que el 20% responde que tal vez y el restante 17% considera que esto no ayuda mucho en sus negocios.

Aquellos que responden afirmativamente están conscientes que llevar una adecuada gestión contable establece con claridad sus pérdidas y ganancias.

Pregunta No 9

Conoce usted leyes que aplica el Servicios de Rentas Internas?

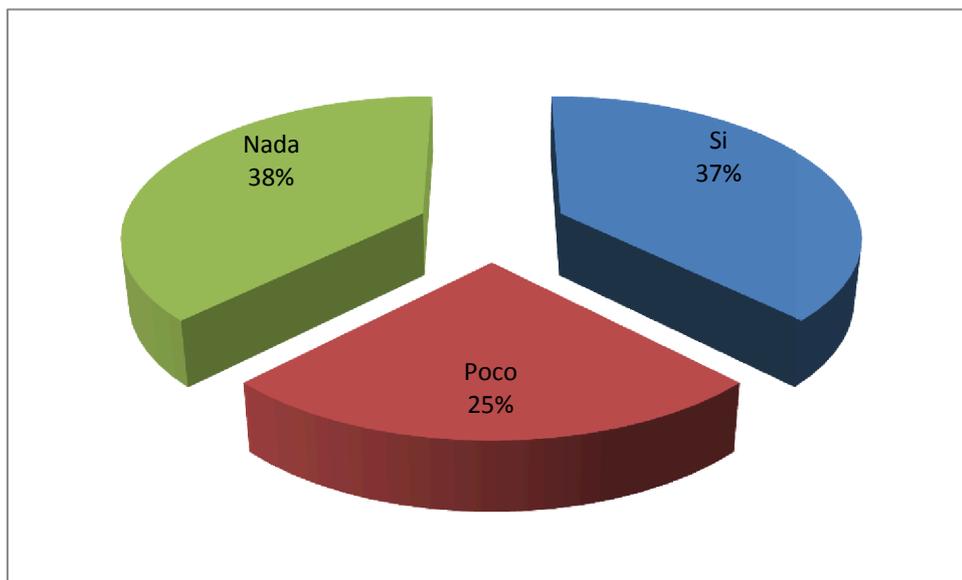
Tabla # 9

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Si	50	38
Poco	33	25
Nada	50	38
Total	133	100

Fuente: Encuesta a los comerciantes del Mercado Central-Manta

Elaborado por: Ana Paola Castro Prado. Autora.

Gráfico # 9



Fuente: Encuesta a los comerciantes del Mercado Central-Manta

Elaborado por: Ana Paola Castro Prado. Autora.

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS

El 38% de los comerciantes a los cuales se encuestó respondieron que si tienen conocimiento acerca de las leyes que aplica el Servicio de Rentas Internas, mientras que el 37% no tiene conocimiento alguno, y el restante 25% tiene poco conocimiento.

El desconocimiento de normativas legales tributarias es otro factor que incide en la deficiente gestión contable de los comerciantes incrementado su informalidad.

Pregunta N 10.

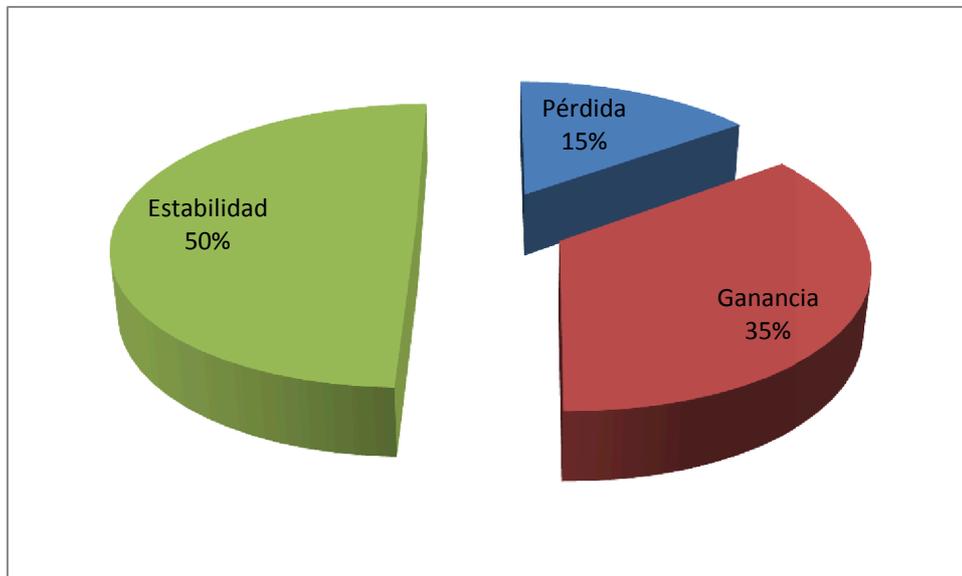
¿Considera usted que en los últimos 3 años su negocio ha obtenido?

Tabla # 10

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Pérdida	20	15
Ganancia	47	35
Estabilidad	66	50
Total	133	100

Fuente: Encuesta a los comerciantes del Mercado Central-Manta
Elaborado por: Ana Paola Castro Prado. Autora.

Gráfico # 10



Fuente: Encuesta a los comerciantes del Mercado Central-Manta
Elaborado por: Ana Paola Castro Prado. Autora.

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS

En referencia a esta pregunta, el 50% de los encuestados responden que en los últimos tres años su negocio ha mantenido una relativa estabilidad. es decir no ha tenido ni pérdidas ni ganancias, el 35% que si ha producido ganancia y un 15% que ha manifestado pérdidas debido a diversos factores.

Aquellos que manifiestan haber tenido pérdidas no lo hacen sustentándose en datos numéricos sino en base a aspectos empíricos.

Potencialidades de la población

Se ha podido constatar que como potencialidad de la población, se encuentra la predisposición a procesos de capacitación que le permitan lograr una adecuada gestión financiera, así como el de formalizar su actividad comercial de acuerdo a la legislación tributaria existente y al cumplimiento de las disposiciones del Servicio de Rentas Internas.

También se encuentra como potencialidad el hecho de que los comerciantes desean conocer la realidad financiera de su actividad comercial con el fin de promover su crecimiento y desarrollo económico posicionando su actividad en el centro comercial en donde ejecutan su actividad.

Insuficiencias encontradas

Los comerciantes del Mercado Central de Manta no cuentan con información necesaria para lograr una adecuada gestión financiera, con lo cual manejan la misma de manera empírica al margen de las disposiciones del ente regulador, el SRI.

No tienen contabilidad ni documentos contables en su actividad comercial y la información que se les proporciona no está acorde a su nivel instruccional.

2.10. VERIFICACIÓN DE HIPÓTESIS

Con los datos obtenidos, se puede establecer que la hipótesis planteada: Con la aplicación adecuada de un sistema de gestión financiera se mejorarán los procedimientos y se logrará mejorar la información contable y financiera, incidiendo significativamente en los resultados contables de los comerciantes del Mercado Central de Manta, se comprueba en base a los siguientes resultados:

Un gran porcentaje de comerciantes no cuenta con el Registro Único de Contribuyente por lo tanto se los considera como comerciantes informales que no tributan ni llevan contabilidad alguna.

No ha existido capacitación alguna de parte de entidades estatales con el objetivo de formalizar la actividad comercial de quienes ejecutan esta actividad en el Mercado Central de Manta.

Una gran mayoría de comerciantes del Mercado Central de Manta no lleva a cabo una adecuada gestión financiera por desconocimiento de procedimientos y procesos que debe ejecutar, por lo tanto no cuenta con la información contable que le permita conocer objetivamente el estado de pérdidas y ganancias.

CAPÍTULO III

PROPUESTA

3.1. Tema

Programa de adiestramiento en herramientas de gestión financiera.

3.2. Objetivos

3.2.1. Objetivo General

Diseñar una guía básica de procedimientos contables.

3.2.2. Objetivos específicos

- Investigar los aspectos relevantes e información necesaria para la guía.
- Presentar la propuesta a los comerciantes para su aplicación
- Comprometer a los comerciantes para la aplicación de la guía en beneficio de su actividad comercial.

3.3. Metodología

Para la aplicación de la presente propuesta, se utilizaron los resultados obtenidos en el análisis previo en donde se pudo constatar que existen nudos crítico. También se llevarán a cabo los siguientes pasos:

1. Presentación y aprobación de la propuesta
2. Coordinar cronograma de implementación
3. Ejecutar la propuesta en base a cronograma
- 4.- Implementación de la guía
5. Verificación semestral
6. Realizar actividades de evaluación de la propuesta durante el proceso
7. Evaluación de la aplicación de la propuesta.
- 8.- Informe final del proyecto

3.4. Proyecto para implementar un sistema de gestión financiera para los comerciantes del Mercado Central de Manta.

Primera propuesta

Promover identificación tributaria

En tal sentido la presente propuesta tiene como objetivo principal el de optimizar el manejo de los recursos de los comerciantes y formalizar la cultura tributaria a través de la presente guía. En esta se presentan temas básicos de contabilidad de acuerdo a su actividad comercial, pasos para llevar una contabilidad básica, flujo de caja y sugerencias para la optimización de los recursos que generan.

a.- Característica del manual

La característica del manual en este punto será el de lograr que los comerciantes obtengan su identificación tributaria.

b.- Pre existencia del manual.

Los resultados permiten establecer que no existe el manual referente a este punto debido a que no cuentan con identificación tributaria.

c.- Requerimiento para su aplicación.

El requerimiento básico es que los comerciantes posean la documentación necesaria para su identificación tributaria y la predisposición

Segunda propuesta

Capacitación sobre libros contables

La propuesta tiene el objetivo de promover la capacitación acerca de los libros contables, que permita mejorar la gestión financiera de los comerciantes del Mercado Central de Manta, optimizando sus recursos y formalizando su actividad comercial ante el estado ecuatoriano.

a.- Característica del manual

La característica del manual en este punto será el de lograr que los comerciantes obtengan sobre los libros contables.

b.- Pre existencia del manual.

Los resultados permiten establecer que no existe el manual referente a este punto debido a que no cuentan capacitación acerca de los libros contables.

c.- Requerimiento para su aplicación.

El requerimiento básico es que los comerciantes posean la predisposición a la capacitación y la información necesaria para proveerla.

Tercera propuesta

Capacitación sobre gestión financiera

La propuesta tiene el objetivo de promover la capacitación acerca de la gestión financiera de los comerciantes del Mercado Central de Manta, optimizando sus recursos y formalizando su actividad comercial así como el de adquirir conocimientos generales sobre su actividad financiera.

a.- Característica del manual

La característica del manual en este punto será el de lograr que los comerciantes obtengan capacitación acerca de la gestión financiera.

b.- Pre existencia del manual.

Los resultados permiten establecer que no existe el manual referente a este punto debido a que no cuentan capacitación acerca de la gestión financiera.

c.- Requerimiento para su aplicación.

El requerimiento básico es que los comerciantes posean la predisposición a la capacitación y la información necesaria para proveerla.

Cuarta propuesta

Asesoramiento sobre emisión de comprobantes de ventas autorizados

La propuesta que se plantea es la de orientar acerca de la utilización adecuada de los comprobantes de ventas a los comerciantes del Mercado Central de Manta, permitiendo con ello un mejor manejo financiera de su actividad comercial y una adecuada gestión financiera optimizando sus recursos.

a.- Característica del manual

La característica del manual en este punto será el de lograr que los comerciantes emitan de forma adecuada los respectivos comprobantes de ventas que sean debidamente autorizados por la autoridad tributaria.

b.- Pre existencia del manual.

Los resultados permiten establecer que no existe el manual referente a este punto debido a que no cuentan con especificaciones precisas acerca de la expedición de comprobantes de ventas en su actividad comercial.

c.- Requerimiento para su aplicación.

El requerimiento básico es que los comerciantes posean la información necesaria y los pasos precisos para que puedan obtener la autorización respectiva de comprobantes y la forma correcta de emitirlos.

Quinta propuesta

Orientación acerca de control de facturas

Esta propuesta que se plantea es la de orientar a los comerciantes del Mercado Central de Manta a que lleven un adecuado control del sistema de facturas para establecer los datos financieros necesarios en los libros contables y en los requerimientos de información sobre sus ingresos y gastos que le permitan tomar decisiones en sus inversiones..

a.- Característica del manual

La característica del manual en este punto será el de lograr que los comerciantes lleven un control y adecuado archivo de sus facturas en la actividad comercial que ejecutan.

b.- Pre existencia del manual.

Los resultados permiten establecer que no existe el manual referente a este punto debido a que no cuentan con especificaciones precisas acerca de un adecuado control sobre sus facturas.

c.- Requerimiento para su aplicación.

Para llevar un adecuado control de las facturas es necesario que los comerciantes tengan la información necesaria para el archivo de los documentos y los registros contables al día. Además el compromiso de actualizar constantemente esta información.

Sexta propuesta

Asesoramiento sobre manejo de contabilidad

Esta propuesta que se plantea es la sugerir a los comerciantes del Mercado Central de Manta, le necesidad de contar con profesionales que observen, sugieran y verifiquen su gestión financiera con el fin de tomar los correctivos necesarios en el proceso contable determinando con ello una mejor gestión financiera en su actividad comercial.

a.- Característica del manual

La característica del manual en este punto será el de lograr que existan agentes externos al manejo financiero de los comerciantes que sirvan de consejeros en la gestión financiera..

b.- Pre existencia del manual.

Los resultados permiten establecer que los comerciantes del Mercado Central de Manta cuenta, algunos de ellos, con agentes externos que llevan su contabilidad, pero se trasforman en ejecutores de su actividad financiera cuando el nivel debe ser el de asesoramiento..

c.- Requerimiento para su aplicación.

Para llevar un adecuado control de la gestión financiera por agentes externos al comercio, se debe contar con profesionales capacitados, con ética profesional, listos a ser asesores de los comerciantes.

Séptima propuesta

Información acorde a nivel instruccional

Esta propuesta que se plantea es la de orientar a los comerciantes del Mercado Central de Manta e acuerdo a su nivel de instrucción debido a que entre ellos

se encuentran comerciantes con ninguna instrucción, instrucción primaria, instrucción secundaria y muy pocos con nivel superior.

a.- Característica del manual

La característica del manual en este punto será el de adaptar el manual de gestión financiera al nivel de instrucción del comerciantes con el objeto de que la información esté al alcance y sea de fácil aplicación para ellos.

b.- Pre existencia del manual.

Los resultados permiten establecer que los comerciantes del Mercado Central de Manta en muchas ocasiones no cuenta con información acorde a su nivel instruccional, lo que hace que su aplicación y entendimiento sea de difícil acceso...

c.- Requerimiento para su aplicación.

Para llevar a cabo esta propuesta, se requiera que la información que se brinde sea acorde al nivel instruccional de los comerciantes para lo cual hay que establecer la información básica.

Octava propuesta

Fomentar el desarrollo económico de la actividad comercial

La propuesta plantea concienciar a los comerciantes del Mercado Central de Manta de que una adecuada contabilidad beneficia al desarrollo económico de la actividad que ejecutan debido a que, si se tiene la información necesarias, se pueden obtener los datos específicos de pérdida y ganancia para realizar las inversiones necesarias y lograr los créditos necesarios.

a.- Característica del manual

La característica principal del manual es que los comerciantes logren la conciencia necesaria para poder llevar una buena contabilidad en beneficio del negocio.

b.- Pre existencia del manual.

Los resultados permiten establecer que los comerciantes del Mercado Central de Manta en muchas ocasiones no llevan a cabo una buena contabilidad debido a su despreocupación y falta de orientación respecto del tema, por lo tanto no realizan una adecuada gestión financiera.

c.- Requerimiento para su aplicación.

Para llevar a cabo esta propuesta, se requiera la predisposición de los comerciantes a la orientación y capacitación sobre gestión financiera.

Novena propuesta

Capacitación sobre leyes tributarias y el Servicio de Rentas Internas

Esta propuesta tiene como objetivo el de informar y orientar a los comerciantes del Mercado Central de Manta acerca de la legislación tributaria que les compete, así como de organismos como el Servicio de Rentas Internas como órgano rector de toda gestión comercial y de tributación con el fin de que no sean sancionados por infringir la ley. El desconocimiento de la ley no exime de las obligaciones..

a.- Característica del manual

La característica principal del manual es que los comerciantes obtengan la información necesaria sobre legislación tributaria y el Servicio de Rentas Internas.

b.- Pre existencia del manual.

Debido a la despreocupación del comerciante, este no tiene conocimiento de leyes tributarias y menos de organismos como el Servicio de Rentas Internas.

c.- Requerimiento para su aplicación.

Para llevar a cabo esta propuesta, se requiera un proceso de capacitación formal a los comerciantes acerca de legislación tributaria y el Servicio de Rentas Internas a través de talleres activos.

Decima propuesta

Gestión financiera y desarrollo organizacional y financiero

La propuesta tiene como objetivo el de que los comerciantes tengan la información adecuada para conocer si su actividad genera rentas, pérdidas o solamente se encuentra en una actividad sin ninguna de ellas. Esto se logra a través del manual de gestión tributaria que le permitirá llevar un proceso contable acorde con los requerimientos del negocio.

a.- Característica del manual

La característica principal del manual es que los comerciantes del Mercado Central de Manta logren una adecuada gestión financiera en su actividad comercial, acorde a la legislación tributaria en vigencia logrando con ello un desarrollo, crecimiento y posicionamiento del negocio.

b.- Pre existencia del manual.

Los resultados permiten conocer que no ha existido pre existencia de manual alguno acerca de gestión financiera en los comerciantes del Mercado Central de Manta

c.- Requerimiento para su aplicación.

Para llevar a cabo esta propuesta, se requiera un proceso de capacitación formal a los comerciantes acerca de gestión financiera, contabilidad básica, facturación, legislación tributaria .

CONCLUSIONES

De acuerdo a los resultados obtenidos se pueden llegar a las siguientes conclusiones:

En consecuencia se puede afirmar que la economía informal se encuentra concentrada en aquellas actividades que permitan una mínima subsistencia, uso de poco capital, comercio al por menor, servicios domésticos, servicios personales, transpone y otros de menos importancia, donde se use la tecnología y sean altamente competitivos, donde se destaca el comercio al menor, al detal o al menudeo, el cual conocemos como la buhonería.

De la muestra considerada, existe apenas un 10% que tiene RUC. La conciencia tributaria no está presente en buena medida en estos negocios, el comerciante no considera importante tener su Registro de Contribuyente para con el Estado, su misión es vender sin mayores complicaciones.

El mayor porcentaje de los comerciantes aquí asentados tiene la creencia de que no es importante tener el RUC, puesto que al estar asociados cuentan con algunos beneficios que también contribuyen a la subsistencia de sus familias, y eso es lo bastante importante como para contribuir con su gremio, más no con el Estado del cual no reciben compensación alguna.

Las declaraciones al Servicio de Rentas Internas las hace solo el 10% de la muestra considerada de los comerciantes, para el presente diagnóstico; la frecuencia con que hacen estas declaraciones tributarias es mensual, es decir que declaran el IVA de las ventas de cada mes

En los negocios comerciales del Mercado Central de Manta, quienes llevan la contabilidad en su mayoría son los encargados de éstos, es decir, la persona que atiende en calidad de administrador del negocio.

RECOMENDACIONES

Al concluir el análisis de los problemas contables de los comerciantes del Mercado Central de Manta, es necesario plantear las siguientes recomendaciones para contribuir al desarrollo de éstos, de manera organizada:

Establecer Convenios Interinstitucionales con diferentes ONG'S y OG'S, de tal forma que se pueda acceder a beneficios directos como la capacitación, cultura comercial desarrollada para fomentar e implementar en los negocios y en los dueños el concepto de "aprendizaje permanente", a través de modernos métodos de educación a distancia, presenciales o mixtos, de las mejores prácticas gerenciales de producción, de mercadeo, de administración y finanzas de empresas y de comercio exterior; también se pueda tener el acceso a créditos más baratos, de tal manera que puedan ser manejados responsablemente por sus beneficiarios.

Aplicar la guía propuesta de gestión financiera con el fin de optimizar la actividad comercial de los comerciantes del Mercado Central de Manta.

Bibliografía

- Aguayo P. (2006). *Contabilidad*. Asunción: Paraguay.
- Brand, S. (2010). *Diccionario de Economía*. México: Diccionario de Economía.
- Cohen D. (2004). *Sistema de información para los negocios 3era Edición*. México: Mac Graw Hill.
- David F. (2004). *Conceptos de administración estratégica*. México: MacGraw Hill.
- Davis D. (2009). *Investigación en administración para la toma de decisiones*. México: Thomson.
- Donoso A. (2010). *ANÁLISIS DE LA INFLUENCIA DE LAS NORMAS INTERNACIONALES DE INFORMACIÓN FINANCIERA*. Quito: Pontificia Universidad Católica del Ecuador.
- Enciclopedia Financiera. (2011). *Enciclopedia financiera*. Recuperado el 30 de 07 de 2016, de <http://www.encyclopediainfinanciera.com/definicion-comercializacion.html>
- Escobar, M. (2013). *Administración financiera y análisis financiero en la toma de decisiones*. Recuperado el 10 de 08 de 2016, de <http://www.gestiopolis.com/administracion-financiera-y-analisis-financiero-para-la-toma-de-decisiones/>
- Gómez C. (2009). *Sistemas administrativos*. México: Mac Graw Hill.
- Gómez, G. (2010). *Sistemas Administrativos*. México: Ed. Contables.
- González M. (2004). *Sistema de información para la empresa*. España: Universidad de Alicante.
- Goxens A. (2007). *Biblioteca práctica de contabilidad*. Barcelona: Oceano/Centrum.
- Greco O. (2000). *Diccionario Contable*. Buenos Aires: Vellelta.
- Guajardo, G. (2010). *Contabilidad financiera*. Mexico: Mc Graw Hill.
- Guajardo, G. (2010). *Contabilidad financiera*. Mexico: Ediciones Pearson.
- Huber G. (2008). *Toma de decisiones en la gerencia. 2º Edición*. México: Trillas.
- Ivancevich J. (2009). *La gestión financiera*. España: Mc. Hill.
- Ivancevich, J. (2011). *Gestión Calidad y Competitividad*. España: Mac Graw Hill.

- John M. . (2010). *Gestión, calidad y competitividad*. España: Mc Graw Hill.
- John M. P. (2010). *Gestión, calidad y competitividad*. España: Mc Graw Hill,.
- Keen P. (2008). *Decision Support Systems: Organizational perspective*. USA: Addison Wesley.
- Maldonado P. (2008). *Manual de contabilidad*. Quito: Hernán.
- Mantilla S. (2008). *Aplicación por primera vez de los estándares internacionales de presentación de reportes financieros*. Madrid: IFAC.
- Martinez, J. (2011). *Gestión financiera de la empresa para el siglo XXI, en Contribuciones a la Economía*. Recuperado el 09 de 08 de 2016, de <http://www.eumed.net/ce/2011b/jamg.html>
- Meigs W. (2005). *La base de decisiones gerenciales* . Mexico: Mac Hill.
- Mosquera E. (2007). *Prácticas de auditoría*. Riobamba: Valle.
- Murdick, R. (2010). *Sistemas de Información Administrativa*. México: Contabilidad.
- Porter M. (2002). *Estrategias competitivas*. México: CECSA.
- Rodríguez A. (2007). *Análisis de los factores que intervienen en la toma de decisiones de los administradores dentro de las organizaciones*. México: Universidad de Querétaro.
- Rodríguez V. (2010). *Cómo administrar pequeñas y medianas empresas*. México D.F.: Ediciones Contables y Administrativas S.A. de C.V.
- Vitt E. (2006). *Business intelligence: técnicas de análisis para la toma de decisiones estratégicas*. Madrid: Mac Graw Hill.
- Zapata P. (2008). *Contabilidad Gerencial 5ta edición*. Madrid: IFAC.

Anexo

UNIVERSIDAD LAICA ELOY ALFARO DE MANABI FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA ENCUESTA

1.- ¿Qué tipos de identificación tributarias posee su negocio?

RUC	
RISE	
Ninguno	

2.- ¿Conoce Ud. algo acerca de libros contables?

Si	
Poco	
Regular	

3.- ¿Estaría dispuesto a capacitarse a cerca de gestión financiera?

Si	
No	

4.- ¿Usted emite comprobantes de ventas autorizados?

Si	
No	

5.- ¿Usted lleva un adecuado control de sus facturas?

Si	
Poco	
No	

6.- ¿Usted en su negocio cuenta con alguien que le lleve la contabilidad?

Si	
Poco	
No	
Ninguna	

7. ¿Qué nivel de estudios posee?

Primaria	
Secundaria	
Superior	
Ninguna	

8.- Considera usted que llevar una buena contabilidad beneficiaria para el desarrollo económico

Si	
Talvez	
No	

9.- ¿Conoce usted leyes que aplica el Servicios de Rentas Internas?

Si	
Poco	
Nada	

10.- ¿Considera usted que en los últimos 3 años su negocio ha obtenido?

Perdida	
Ganancia	
Estabilidad	