

DISEÑO DE UN SISTEMA DE INFORMACION ADMINISTRATIVO
FINANCIERO Y CONTABLE PARA LAS TIENDAS DE BARRIO DE
BUENAVENTURA

ROBINSON SALDARRIAGA CARO

UNIVERSIDAD DEL VALLE SEDE PACIFICO
CIENCIAS DE LA ADMINISTRACION
CONTADURIA PÚBLICA
BUENAVENTURA
2017

DISEÑO DE UN SISTEMA DE INFORMACION ADMINISTRATIVO
FINANCIERO Y CONTABLE PARA LAS TIENDAS DE BARRIO DE
BUENAVENTURA

ROBINSON SALDARRIAGA CARO

PRESENTADO COMO PROYECTO

HENRY GONZALEZ BOUCHA
CONTADOR PÚBLICO

UNIVERSIDAD DEL VALLE SEDE PACIFICO
CIENCIAS DE LA ADMINISTRACION
CONTADURIA PÚBLICA
BUENAVENTURA
2017

Notas de aceptación

Firma del presidente del jurado

Firma del jurado

Firma del jurado

Buenaventura, 05 de julio de 2017.

Agradecimientos.

A Dios, por permitirme alcanzar este logro. A mis padres por su apoyo incondicional y brindarnos ánimo día tras día para no quedarnos en el camino.

También quiero agradecer; a Luisa Maria Perez por estar ahí para guiarme en mi carrera cuando tuve dudas. A mi buen amigo Alejandro Perez por ser un pilar en mi formación como Contador Público.

A mi director de investigación Henry Gonzales Boucha, por estar siempre en disposición de ayudarnos y por guiarnos durante todo este proceso.

Y finalmente a todos mis profesores por acompañarme y brindarme sus conocimientos durante todos estos años de preparación, para obtener el título de Contadores Públicos

CONTENIDO

	Pag.
CONTENIDO	5
INTRODUCCIÓN	11
1 ANTECEDENTES	13
2 DESCRIPCION DEL PROBLEMA.....	14
2.1 Formulación del problema	15
3 OBJETIVOS DEL PROYECTO	16
3.1 Objetivo general:	16
3.2 Objetivos específicos.....	16
4 JUSTIFICACIÓN	17
5 MARCO DE REFERENCIAS.....	19
5.1 Marco Contextual	19
5.1.1 En las tiendas de Colombia.	19
5.2 Marco Teórico.....	20
5.2.1 Sistemas.....	20
5.2.2 Sistema de información	20
5.2.3 Tipos De Sistemas De Información.....	21
5.3 Marco Legal.....	26
5.3.1 CODIGO DE COMERCIO;	26
5.3.2 CÓDIGO DE COMERCIO;	26
5.3.3 ESTATUTO TRIBUTARIO;.....	27
5.3.4 DECRETO 2649 DE 1993, Título I, Capítulo II;.....	27
5.3.5 DECRETO 2649 DE 1993, Título I, Capítulo II;.....	28
5.3.6 DECRETO 2650 DE 1993;	28
5.3.7 LEY 1314 DE 2009;.....	29
5.4 Marco Conceptual	29
6 ASPECTOS DE METODOLOGÍA.	33
6.1 Tipo de investigación;	33
6.2 Método de investigación;	33
6.3 Técnicas de recolección de datos.....	33
6.4 Fuentes de recolección de datos.	33
6.4.1 Fuentes de Datos Primarias:	33
6.4.2 Fuentes de Datos Secundarios:.....	33
6.5 Población y censo.	34

CAPÍTULO 1.....	35
DESCRIBIR LA ESTRUCTURA ADMINISTRATIVA Y FINANCIERA DE LAS TIENDAS EN BUENAVENTURA	35
7 ORGANIZACIÓN.....	36
7.1 Tipo de organizaciones de las tiendas de Buenaventura.	36
7.1.1 Tienda Propia	36
7.1.2 Por medio de arrendamiento.	37
7.1.3 Competencia.	38
7.1.4 Atención al Cliente.....	39
7.1.5 Créditos.	39
7.1.6 Proveedores.	40
7.2 La Organización Frente Al Concepto Utilidad.	42
7.2.1 Teoría de la propiedad:.....	43
7.2.2 Teoría de la Entidad:	43
7.2.3 Teoría de la responsabilidad Social.	43
7.3 Determinación de los Gastos y Utilidad en las Tiendas De Barrio.....	44
7.4 Los Objetivos Económicos de las organizaciones.	45
7.5 Aspectos legales de las organizaciones comerciales.....	45
7.6 Recursos de la Organizaciones.	46
7.6.1 Recursos Económicos.	46
7.6.2 Recursos Técnicos.	46
7.6.3 Recursos Humanos.	46
7.7 Los Sistemas De Información De Las Organizaciones.	47
7.7.1 Sistemas formales e informales.....	47
7.7.2 Sistema de crédito:.....	47
7.7.3 Abastecimiento de mercancía:.....	47
7.7.4 Determinación Gastos:	48
7.7.5 Obligaciones crediticias:	49
CAPITULO 2.....	50
ANALIZAR LOS SISTEMAS DE INFORMACIÓN CONTABLE EN LAS TIENDAS DE BUENAVENTURA.....	50
8 RESULTADOS DE LA ENCUESTA EN LAS TIENDAS DE BUENAVENTURA.	50
CAPÍTULO 3.....	62
DISEÑAR UN MODELO DE SISTEMAS DE INFORMACIÓN CONTABLE PARA LAS TIENDAS EN LA CIUDAD DE BUENAVENTURA.	62
9 DISEÑO DEL SISTEMA DE INFORMACIÓN CONTABLE.	62

9.1	Establecimiento Del Direcccionamiento Del Sistema De Información Contable	63
9.1.1	Definición de la misión:.....	63
9.1.2	Definición de la visión:	63
9.1.3	Definición de los objetivos:	64
9.1.4	Definición de las estrategias:	65
9.1.5	Definición de las políticas:	65
9.2	Organización	65
9.2.1	Manual de Funciones	66
9.2.2	Control sobre las Políticas.	68
9.2.3	Control sobre los Procedimientos.	68
9.2.4	Control Comercial.....	69
9.2.5	Control sobre las Ventas.	69
9.2.6	Control sobre las Existencias.....	69
9.3	Manejo De Los Procesos Contables De Una Tienda De Barrio En Buenaventura.....	71
9.3.1	Manejo de documentación y transacciones contables.	71
9.4	Manuales de procedimiento contable de las tiendas de buenaventura	71
9.4.1	Manual de Recursos Humanos.....	72
9.4.2	Manual de caja	74
9.4.3	Manual de cartera.....	76
9.4.4	Manual de Compras	78
9.4.5	Manual Área Contable	84
9.4.6	Ciclo Contable	85
9.4.7	Manual de Gastos.	89
	LIMITACIONES.....	97
	CONCLUSIONES	98
	RECOMENDACIONES	99
	BIBLIOGRAFÍA	100

Lista De Plantillas

	Pag.
<i>Plantilla de salario por pagar.</i>	68
<i>Plantilla de caja menor</i>	70
<i>Plantilla de deudores.</i>	73
<i>Plantillas del libro mayor de clientes.</i>	73
<i>Plantilla de inventario del periodo</i>	77
<i>Plantilla control de inventario semanal</i>	78
<i>Plantilla de control de salidas de inventario</i>	78
<i>Plantilla de proveedores</i>	79
<i>Plantilla de manejo de propiedades.</i>	80
<i>Plantillas de obligaciones financieras</i>	81
<i>Plantilla de costos.</i>	83
<i>Plantilla del patrimonio</i>	88
<i>Plantilla control de gastos</i>	93

Lista de Graficas.

	Pag.
<i>Grafica 1</i>	44
<i>Grafica 2</i>	49
<i>Grafica 3</i>	50
<i>Grafica 4</i>	51
<i>Grafica 5</i>	51
<i>Grafica 6</i>	52
<i>Grafica 7</i>	53
<i>Grafica 8</i>	54
<i>Grafica 9</i>	55
<i>Grafica 10</i>	55
<i>Grafica 11</i>	57

Lista de anexos

	Pag.
Encuesta a los tenderos o administradores de las tiendas de barrio en buenaventura	102

INTRODUCCIÓN

Un sistema de información contable (SIC), es la combinación, del personal, los registros y los procedimientos que usa un negocio para cumplir con sus necesidades diarias de información contable. Debido a que cada negocio tiene necesidades de información diferentes y la información fluye de diversas formas dentro del ente, cada empresa estructura un sistema de información propio acorde a sus necesidades.

Las empresas del sector de las tiendas de barrio no son ajenas al concepto anterior, por lo tanto, en un sector que se ve gravemente afectado por la frecuente competitividad de las grandes empresas¹, sin tener un conocimiento de cómo sobre llevar este subí-baja de precios.

Se hace énfasis en la importancia que han adquirido las tiendas de barrio no sólo en el país, sino en el desarrollo de la ciudad; así como también la importancia del sistema de información contable como herramienta administrativa que recibe, procesa y arroja información relevante para la toma de decisiones.

Para lograr lo anterior, se plantearon tres objetivos específicos: En el primer lugar se describe la estructura administrativa y financiera de las Tiendas en Buenaventura, permitiéndonos conocer su funcionamiento para poder evaluarlas. En segundo lugar, se analiza los sistemas de información contable en las tiendas de Buenaventura, para saber cuáles son las causas de que el desarrollo económico sea tan lento o en una gran parte de los casos porque tienen que cerrar las unidades de negocio, es decir la tiendas de barrio. Por último, diseñar un modelo de sistemas de información contable para las tiendas en la ciudad de Buenaventura, el cual nos permita garantizar el óptimo desarrollo de su actividad comercial.

El proyecto está basado en tres capítulos, en el primer capítulo, se busca a la tienda como organización funcional para el desarrollo de su actividad económica, donde su primer objetivo es parametrizar los órganos de su estructura económica siendo más rentable y estable.

En el segundo capítulo analizamos los SIC de las tiendas de Buenaventura, como llevan la contabilidad, si es una contabilidad constituida o solamente están trabajando empíricamente bajo su propia concesión de rentabilidad, como también que beneficios les ha traído este manejo empírico y cuáles son las inquietudes frente a una contabilidad constituida.

Ya en el tercer y último capítulo se genera una propuesta de un SIC formal el cual es aplicable a las necesidades de una tienda de barrio de Buenaventura, el

¹ Disponibles en: http://www.elcolombiano.com/historico/empresas_competitivas-LAEC_148366

cual abarca un modelo donde podrán tener control y conocimiento pleno de la rentabilidad de una tienda de barrio.

1 ANTECEDENTES

Sobre el problema planteado se hallaron dos investigaciones relacionadas con el tema, la primera fue realizada por Juan Carlos Mona Pulgarin Y Antonio Jesús Rojas De La Cruz en el año 2002.² Para la Universidad del Valle, denominado “Implementación de un Sistema de Información Contable en el Autoservicio Rapitienda del Norte”. El propósito de este proyecto es la estructuración y organización para que la información contable, sea oportuna, eficiente, útil, comparable, pertinente, verificable y ágil, con el fin de obtener los datos necesarios para su buen funcionamiento, desempeño y desarrollo.

Este trabajo se relaciona con la investigación en la asimilada del SIC del Autoservicio de las Rapitienda del norte con el SIC de las tiendas de barrio en cuanto que las dos no tienen apoyo de sistemas digitales para llevar su contabilidad apoyadas netamente en su control de documentos contables de forma física y manual.

El segundo trabajo corresponde a Leidy Yuliet Calvo Tamayo y Bille Johnnier Orozco Gonzalez en el año 2011. Para la Universidad del Valle, titulada “Implementación de un Sistema de Información Contable en un Establecimiento del Régimen Simplificado con una Proyección al Régimen Común Ubicado en el Municipio de Roldanillo Valle”³. El propósito es organizar los soportes y documentos contables a partir de enero del 2011, facilitando de esta manera la información requerida para la elaboración de borradores de estados financieros que permitan la planeación, el control y la toma de decisiones para darle solución a los inconvenientes presentados en el curso ordinario de las actividades mercantiles de la empresa.

Este trabajo se relaciona con la investigación en la informalidad contable que se maneja en estos establecimientos, llegando a ser en muchos de ellos una contabilidad meramente documentada y dada por la experiencia del comercio al por menor y detal permitiéndome conocer una forma plena de darle una dirección contable al sistema de información contable de las tiendas de Buenaventura.

² MONA PULGARIN Juan Carlos, ROJAS DE LA CRUZ Antonio Jesús. Implementación De Un Sistema De Información Contable En El Autoservicio Rapitienda Del Norte. Universidad del Valle Sede Roldanillo 2002.

³ VÁSQUEZ GRANJA Mireya, Caracterización De Las Prácticas Contables En Las Empresas De Prendas De Vestir En El Distrito De Buenaventura. Universidad Del Valle Sede Roldanillo 2002

2 DESCRIPCION DEL PROBLEMA.

En la actualidad, la economía Colombiana y en especial la de Buenaventura, se enfrentan a fuertes cambios, debido a nuevas inversiones como los terminales de contenedores de Agua Dulce y TCBuen, la construcción de la doble calzada Buenaventura-Buga⁴ (El País, 2015), por lo cual grandes empresas se han fijado en el Distrito para expandir sus inversiones. Llegando a la ciudad supermercados de cadena como el EXITO, OLIMPICA, también pequeños comerciantes los cuales han creado tiendas de barrio.

A febrero de 2016 el ANÁLISIS SOCIOECONÓMICO DE BUENAVENTURA 2015 (SABID) nos dice que en la actualidad el “Comercio al por menor en establecimientos no especializados con surtido compuesto principalmente por alimentos, bebidas o tabaco” (tiendas de barrio) está empleando a 1.362 personas, con una cantidad de 779⁵ tiendas de barrio inscritas formalmente, (DUQUE, 2016).

Estas unidades de negocio son de régimen simplificado,⁶ solo están obligados a llevar un registro de egresos e ingresos de sus operaciones diarias⁷ (Estatuto Tributario Nacional, s.f.) Sin embargo, debido a que no tienen regulación o no se les hace un seguimiento de estos libros fiscales, muchas administraciones de las tiendas de barrio no los llevan, complicando de mayor forma el control de los recursos financieros de su unidad de negocio.

Las tiendas de barrio se encuentran ubicadas en todos los barrios de la ciudad, debido a su gran afluencia tienden a competir entre ellos por vender más y generar una mayor ganancia que les permita incrementar su patrimonio, algunas tiendas cambian de dueño relativamente en periodos muy cortos, debido a una mala administración o por el buen posicionamiento de su competencia, otras se mantienen a través del tiempo pero sin lograr crecer y generar mayor rentabilidad esto pasa generalmente por diversos factores tales como: el sistema de crédito que maneja, el mal control del margen de utilidad, un mal manejo de costos y gastos, tampoco hay un control de inventario y de la documentación contable (Riascos, 2016), lo cual resalta la necesidad de indagar los SIC utilizados en las tiendas del Distrito.

Según Delgadillo “El área contable, como cualquier otra área de responsabilidad administrativa de la organización, debe mostrar una relación beneficio/costo, positiva, de modo que no sea una carga necesaria simplemente para cumplir unos requisitos legales, sino que debe proveer un valor agregado a la empresa y llegar a convertirse en un factor competitivo. Toda empresa que haya crecido y tenido éxito, debe haber superado los problemas de información contable

⁴ Disponibles en: <http://www.ccbun.org/index.php?tipo=seccion&seleccion=70>

⁵ Análisis Socioeconómico De Buenaventura 2015, F. Jiménez, Febrero 2016, Buenaventura; P. 34 y 41

⁶ Disponibles en: <http://estatuto.co/?e=598>

⁷ Disponible en: <http://www.gerencie.com/regimen-simplificado.html>

propios. Un distintivo de una empresa exitosa debe ser su área contable bien administrada.”⁸ (Israel, 2001)

En resumen, cada empresa requiere información para la toma de decisiones, dicha información es arrojada por el sistema de información contable, pero teniendo en cuenta la gran liquidez de algunas tiendas de barrio en comparación a otras, se hace indispensable hacer una descripción del modelo del sistema de información contable en las tiendas de Buenaventura.

2.1 Formulación del problema

¿Cuáles es la estructura administrativa, financiera y contable que utilizan las tiendas de barrio de Buenaventura?

⁸ DELGADILLO, Diego Israel. El sistema de información contable. Universidad del Valle, Facultad de Ciencias de la Administración. 2001. p. 8

3 OBJETIVOS DEL PROYECTO

3.1 Objetivo general:

- ✓ Diseñar un modelo de sistema de información administrativo financiero y contable para las tiendas de barrio de Buenaventura, con el propósito de que contribuya a su crecimiento económico.

3.2 Objetivos específicos.

- ✓ Describir la estructura administrativa y financiera de las Tiendas en Buenaventura
- ✓ Analizar los sistemas de información contable en las tiendas de Buenaventura.
- ✓ Diseñar un modelo de sistemas de información administrativo financiero y contable para las tiendas en la ciudad de Buenaventura.

4 JUSTIFICACIÓN

Las tiendas de barrio en Buenaventura son de gran importancia para el buen funcionamiento de los nichos de mercado, a través de ellas se distribuye la mayor cantidad de víveres de las grandes empresas, haciendo este sector de suma importancia para la existencia de estas empresas, a pesar de ello no existen reglamentación alguna para los SIC de estas unidades de negocio.

El SIC es de suma importancia para el funcionamiento óptimo de toda empresa, permitiéndole a la administración, mayor comprensión del estado actual de la empresa. Con ello se puede identificar falencias como también la fortaleza de dicha actividad económica, mejor control de la liquidez, obligaciones financieras, patrimonio, ingresos, gastos, documentación, etc. Por lo cual se genera la inquietud de que SIC se han utilizado empíricamente para el buen funcionamiento de aquellas tiendas de barrio que han logrado crecer en este sector destacándose sobre otras de su categoría.

De igual forma le permitirá tener toda la información de la mano y en plena disposición para terceras entidades en las cuales se buscara un apoyo financiero para el desarrollo económico. Las cuales al notar un buen manejo y control de información les darían una mayor apertura de su área crediticia.

Esta investigación es conveniente, ya que las tiendas desempeñan un papel importante en el desarrollo de la economía de la ciudad. Por esto se hace necesario conocer cómo los sistemas de información contable ayudan a obtener información útil para la toma de decisiones, que permita el crecimiento y permanencia de estas empresas en la ciudad.

También, esta investigación tiene una gran relevancia social, ya que estas empresas generan 1.362 empleos, que son el 6% de la población de la ciudad con una cantidad de 779⁹ tiendas de barrio inscritas formalmente, además de contribuir con las rentas de Buenaventura y dinamizar la economía de la ciudad. Por lo anterior se hace importante conocer si los modelos de sistemas de información de dichas empresas arrojan información eficaz para la toma de decisiones.

Por otro lado, las implicaciones prácticas de esta investigación en aporte a la profesión son grandes, tomando como base el hecho de que los sistemas de información contable son fundamentales para los Contadores Públicos en su desempeño profesional. Por tanto, en la práctica, el contador público se verá enormemente beneficiado con este estudio, pues tendrá bases para ampliar su conocimiento sobre los sistemas de información contable.

⁹ Análisis Socioeconómico De Buenaventura 2015, F. Jiménez, Febrero 2016, Buenaventura; P. 34 y 41

Así mismo, el aporte a la universidad es de valor teórico de esta investigación es describir un modelo temático de consulta, que le permita a los estudiantes realizar prácticas empresariales en diseño de sistemas de información contable y para los contadores que quieran introducir dentro de su portafolio de servicios

5 MARCO DE REFERENCIAS

5.1 Marco Contextual

La presente investigación se realizara en el Distrito de Buenaventura. El cual es el Distrito más importante en el Pacífico colombiano y el municipio de mayor extensión del departamento del Valle del Cauca. Ubicado a 115 km por carretera de Cali, separado por la Cordillera Occidental de los Andes. Habitan 342,610 personas, la mayoría en la Zona urbana (325.429 habitantes)¹⁰.

El municipio está integrado por 20 corregimientos. La ciudad está dividida en 12 comunas (165 barrios), de las cuales cuatro pertenecen a la zona insular y ocho a la zona continental.

Es el puerto marítimo más importante sobre el Océano Pacífico y el más importante de Colombia por su volumen de carga. 80% del café es enviado al exterior a través de su puerto y 40% de todo el comercio internacional marítimo de Colombia.

Fue declarado como «Distrito Especial Portuario y Biodiverso» por el Congreso Nacional en el 2007 por su importancia geoestratégica económica y sus complejidades de tipo social.

A pesar de ello, En el Distrito Especial Industrial, Portuario, Biodiverso y Ecoturístico de Buenaventura aún no se tienen cifras oficiales de tasa de empleo y desempleo, pero de acuerdo con encuestas formuladas y realizadas por la Cámara de Comercio de Buenaventura, donde se aplicó un metodología aleatoria simple de acuerdo a los parámetros que realiza el DANE, para la encuesta se entrevistó por medio telefónico, pero no precisa la geo-referenciación de la muestra, dentro de esta se llega a presuponer una tasa del desempleo del 62%, una cifra que puede llegar a ser alta o baja, cuya explicación racional se puede encontrar dada la informalidad de los sectores económicos de vocación del Distrito en la que se encuentran actualmente, como son la pesca, la madera, la explotación minera, el etnoturismo y la agricultura propia del pacífico, la ventas típicas gastronómicas y de acuerdo a una muestra más representativa y en zonas requeridas¹¹.

5.1.1 En las tiendas de Colombia.

El crecimiento del sector minorista en Colombia muestra gran potencial de desarrollo para los próximos años. Se ha fortalecido con la llegada de grandes actores minoristas por medio de la inversión extranjera, y ocupa el puesto 18 en el Índice Global de Desarrollo del modelo de negocios Retail. Ejemplo de esto

¹⁰ Disponible en: www.fundacioncarvajal.org.co

¹¹ Análisis Socioeconómico De Buenaventura 2015, F. Jiménez, Febrero 2016, Buenaventura; P. 24

son los más de 180 billones en ventas que tuvieron en 2013, y el aumento sustancial de su participación de 5% en el 2000 a 14% en 2013.

A pesar de la llegada de estas grandes empresas, los canales de distribución más pequeños, como las tiendas de barrio, también están creciendo. Estas se han enfocado en un segmento de la población de pequeños recursos, que poco a poco se ha ido adaptando hasta llegar a instituirse como un muro frente a las multinacionales. A nivel local representan oportunidades de trabajo y apoyo a la industria nacional, con precios asequibles, cercanía al producto y al vendedor.

De acuerdo con Fenalco, hay cerca de 200 mil tiendas de barrio en el país, las cuales venden el 60% de las categorías de los alimentos y otros productos básicos de la canasta familiar. En su mayoría atiende a los estratos 1, 2 y 3, que constituyen más del 80% de la población. También atienden poblaciones de estratos más altos, aunque estos suelen utilizar otros canales de distribución.

Según cifras de Nielsen Colombia, se estima que la compra media por visita a una tienda de barrio está entre \$2.700 y \$3.900. Con un promedio diario de 50 a 100 visitas, las ventas diarias se podrían estimar en alrededor de \$135 000 y \$390 000, lo que en el mes sería entre \$4 y \$11 millones, en promedio por tienda. Barranquilla, en particular, posee la mayor proporción de las ventas diarias, entre \$200 mil y \$400 mil¹² (EL HERALDO, 2015).

En Buenaventura este sector tiene mucha importancia ya que debido a su alto índice de desempleo y contando con barrios muy pobres localizados en las zonas del bajo mar. Son requeridas estas unidades de negocio para aquellos habitantes que dependen de un trabajo informal que les da una remuneración de dinero diaria, comprando día a día los insumos y víveres requeridos para sub-existir.

5.2 Marco Teórico

5.2.1 Sistemas.

Son partes o elementos que además de estar organizados deben estar relacionados para que interactúen y así poder lograr los objetivos para el cual fueron creados; es cuando existe un conjunto de funciones bien sean reales o abstractas referenciadas entre sí para el desarrollo de un proceso.

5.2.2 Sistema de información

Conjunto de componentes interrelacionados que permiten capturar, procesar, almacenar y distribuir la información para apoyar la toma de decisiones y el control en una institución.

¹² Disponible en: <http://www.elheraldo.co/economia/tiendas-de-barrio-modelo-exitoso-que-compite-contra-gigantes-196520>

Los sistemas de información sirven para:

- ✓ Un acceso rápido a determinada información y por ende mejora tanto en tiempos como en resultados el servicio a los usuarios.
- ✓ Motivar a todo tipo de funcionario de las compañías para requerimientos de cualquier índole con excelentes resultados.
- ✓ Generar información e indicadores los cuales permiten analizar, comparar estudiar para detectar fallas y así mismo tener el control del sistema.
- ✓ Da la posibilidad de planear, idear proyectos los cuales van a estar generados de un sistema de información que tiene unos elementos claros y en dado caso sustentados para prever cualquier tipo de requerimientos.
- ✓ Evita la pérdida de tiempo en la organización de la información ya que realizándola de forma manual se corre el riesgo de no dar la investigación correcta.
- ✓ Hay mayor interés en la creación de nuevos procesos de trabajo debido a la facilidad que brinda para la obtención y el procesamiento de información.
- ✓ Se hace más efectiva la comunicación entre procesos y por lo tanto entre grupos de trabajo, una comunicación de diferentes instancias con los mismos resultados ágiles y confiables.
- ✓ Organización de archivo automatizado, clasificado de interés general y particular, entre otras.

Un sistema de información es tan importante que además de llevar un control adecuado de todas las operaciones que allí se registren, conlleva a buen funcionamiento de cualquier proceso y por ende de una entidad por lo que genera buenos beneficios tanto para la empresa como para sus usuarios, sean estos internos o externos.¹³

5.2.3 Tipos De Sistemas De Información

Un sistema de información es un grupo de elementos utilizados para la administración de datos, los cuales se encuentran coordinados entre sí para su uso ulterior. Estos elementos, además, fueron concebidos con el objeto de lograr un determinado fin.

¹³Disponible en: <http://www.gerencie.com/sistemas-de-informacion.html>

Desde el punto de vista empresarial, los sistemas de información tienen como propósito perfeccionar las actividades llevadas a cabo en una organización, y así alcanzar ventajas competitivas.

Siguiendo esta línea, y de acuerdo a su función se distinguen tres tipos de sistemas de información

5.2.3.1 Sistema De Procesamiento De Transacciones

Cuando un sistema recopila, almacena y altera la información creada a partir de transacciones llevadas a cabo dentro de una organización se denomina sistema de procesamiento de transacciones. Tiene como finalidad procesar las transacciones diarias de una empresa, acumulando toda la información recibida en una base de datos para su posterior consulta.

5.2.3.2 Sistema De Información Gerencial

Un sistema de información gerencial es aquel utilizado por la empresa para solventar inconvenientes en la misma. Es decir, el objetivo del mismo es la suministración de información para la resolución de problemas a través de la interacción entre tecnologías y personas.

Los datos aportados por el sistema deben disponer de cuatro cualidades elementales: calidad, oportunidad, cantidad y relevancia.

5.2.3.3 Sistema De Soporte A Decisiones

Este sistema se basa en el estudio y la comparación entre un conjunto de variables con el objeto de contribuir a la toma de decisiones dentro de una empresa. El apoyo dado por el sistema involucra la estimación, valoración y balance entre alternativas. Al igual que el sistema de información gerencial, esta tecnología interacciona con personas en el filtrado de información que permite optar por la decisión más acertada.

5.2.3.4 Sistema De Información Ejecutiva

Esta tecnología es utilizada por los gerentes de una empresa, ya que permite acceder a la información interna y externa de la misma, disponiendo de los datos que puedan llegar a afectar su buen rendimiento.¹⁴

De esta manera, el ejecutivo podrá conocer el estado de todos los indicadores, incluso aquellos que no cumplan con las expectativas y a partir de esto, tomar las medidas que considere adecuadas.

¹⁴ Disponible en: <http://www.tiposde.org/informatica/89-tipos-de-sistemas-de-informacion>

Para realizar la descripción de los modelos de sistemas de información contable de las tiendas de Buenaventura, se hace necesario definir en qué consiste el sistema de información contable y demás aspectos que en él intervienen.

Es un conjunto ordenado y lógico de elementos de carácter contable que actúan en forma interrelacionada con el objetivo de producir información de naturaleza económica útil para la toma de decisiones. También puede definirse como un sistema de información y comunicación de hechos económicos y sociales integrados por cuatro elementos (Jorge e. Burbano & Guillermo Albornoz;, 1993).

1. El emisor. Persona que identifica mide y comunica la información.
2. Medios de comunicación. Relacionado con los libros y demás elementos integrantes de un Departamento Contable.
3. El mensaje. Son los modelos contables producidos. Informes financieros
4. Usuarios. Son los accionistas, obreros, empleados, gobierno y público en general.

El papel que tiene el emisor y mensaje. Así pues, el emisor debe.

1. Planificar el sistema.
2. Seleccionar y cuantificar las operaciones del objeto del registro contable.
3. Procesar los datos.
4. Evaluar la información obtenida.
5. Analizar y comunicar la información para el usuario y definir las pautas para que se tome la decisión.

Para producir información útil el emisor debe analizar el entorno de la organización y aplicar las normas y prácticas que respondan a la situación cambiante de las organizaciones. En ese sentido se reconoce la importancia de los principios y normas establecidas, previo el análisis del contexto en que se desempeña la organización.

EI MENSAJE debe cumplir con unas cualidades de calidad, verificabilidad, utilidad, oportunidad, exactitud, comprensibilidad, objetividad etc.¹⁵

Lo que lleva a encajar con toda la parte económica de una entidad, permitiéndole tener contacto directo con las decisiones primordiales en la dirección de una

¹⁵ BURBANO, Jorge. ALBORNOZ, Guillermo. Sistema de información contable. Servicios editoriales, Faculta de Ingeniería. 1993 P. 23-24

empresa. Por ello es necesario comprender los diferentes aspectos que afectan a la información contable como son:

Entorno del sistema de información contable: el entorno o medio ambiente no es un factor controlable por quienes dirigen y manejan el sistema. Por el contrario hay una relación de dependencia del sistema frente a su entorno. El sistema de información contable es influido en primera instancia por las operaciones y características del ente económico. Pero a su vez, la empresa tiene su entorno que la circunscribe y limita. Estos dos ambientes o medios son entonces los determinantes de la operación del área contable, en ellos se encuentran las oportunidades y amenazas para el desarrollo del sistema contable.¹⁶

En el área de mercadeo se realizan diferentes actividades como son: investigación de mercados, promoción y publicidad, servicios o asesorías al cliente, ventas y órdenes de prestación de servicios, análisis y pronósticos de ventas de servicios¹⁷. Todas las anteriores producen datos indispensables para ser traducidos en información por parte del SIC.

En el área de finanzas o de administración financiera, se destacan actividades como el mantenimiento de información acerca de los recursos de la empresa, el análisis y continua evaluación de la posición financiera del negocio, la obtención de fondos de financiamiento de las operaciones, el estudio de factibilidad para la adquisición de activos, su administración y disponibilidad, así también como la determinación de la estructura de la deuda¹⁸ basándose en la informas generados por el área contable.

Y por último y no menos importante, el área de recursos humanos que tiene a su cargo funciones como: enganche y reclutamiento de personal, administración de sueldos y salarios, entrenamiento y educación, seguridad y salud ocupacional¹⁹

Por otro lado, el entorno que influencia la empresa y por consiguiente influencia el SIC, denominado entorno general del sistema de información contable, se encuentra dividido en entorno económico, puesto que las condiciones de operación y naturaleza de los hechos económicos de cada sector, obligan a que los sistemas contables den respuestas concretas mediante su adecuación y una interpretación de las variables productivas de cada empresa para satisfacer las necesidades de los usuarios de la información en forma particular; entorno tecnológico, puesto que el sistema de información contable utiliza a la computación y a las demás tecnologías de comunicación y de transmisión de datos como herramientas propias e inherentes a su funcionamiento; entorno de la legislación donde las más importantes son las comerciales, las laborales y las

¹⁶ DELGADILLO, Diego Israel. El sistema de información contable. Universidad del Valle, Facultad de Ciencias de la Administración. 2001. P. 18-19

¹⁷ DELGADILLO, Diego Israel. El sistema de información contable. Universidad del Valle, Facultad de Ciencias de la Administración. 2001. p. 94

¹⁸ Ibíd. p. 24

¹⁹ Ibíd. p. 91

de impuestos; el entorno social y político, tomando en cuenta el peso que tiene las decisiones tomadas por el Estado para la vida de las organizaciones productivas²⁰

Se pueden mencionar algunos objetivos del sistema de información contable como los siguientes²¹:

- Identificar y registrar todas las transacciones validas que se presenten en el ente contable.
- Describir oportunamente las transacciones, con suficiente detalle para permitir su clasificación apropiada en la presentación de informes financieros
- Medir los montos de las transacciones de forma que permita registrar su valor monetario apropiado en los estados financieros.
- Determinar el momento en el cual ocurrieron las transacciones, para permitir el registro de ellas en el periodo de contabilidad en que se generaron
- Presentar apropiadamente las transacciones y las revelaciones en los estados financieros.

Los componentes del SIC que utiliza Todo tipo de organización o sistema está compuesta de elementos que son indispensables para su correcto funcionamiento, dichos elementos es lo que denominaremos componentes. En el caso del cuerpo humano los componentes serían el corazón, los pulmones, el cerebro, etc.; en una empresa de carácter industrial serían el personal de administración y producción, la maquinaria y el equipo, las materias primas, entre otros no menos importantes²².

Y finalmente, se deben presentar los diferentes informes y estados financieros a cada los diferentes tipos de usuarios descriptos anteriormente. Dichos estados financieros son los descritos por la doctora FERRO MOJICA, Betty²³

Estados financieros de propósito general

- El balance general
- El estado de resultado

²⁰ Ibíd. p. 25-29

²¹SANCHEZ CHINCHILLA, Walter. Contabilidad conceptual e instrumental, Editorial Investigar editores, Pereira 2007, pág. 219

²² Disponible en: <http://actualicese.com/2014/06/18/que-es-el-sistema-de-informacion-contable/>

²³ FERRO MOJICA, Betty, Contabilidad para todos, Intermedio Editores, Bogotá 2008, pág.187

- El estado de cambios en el patrimonio
- El estado de cambio en la situación financiera
- El estado de flujo de efectivo.

Estados financieros de propósito específico.

- Balance inicial
- Balance de periodos intermedios
- Estado de costos
- Estado de inventarios
- Estado de liquidación
- Estados financieros comparativos
- Estados financieros certificados y dictaminados

5.3 Marco Legal

5.3.1 CODIGO DE COMERCIO;

Artículo 10. Comerciantes - Concepto - Calidad.

Son comerciantes las personas que profesionalmente se ocupan en alguna de las actividades que la ley considera mercantiles (Codigo del Comercio, 1968)²⁴.

5.3.2 CÓDIGO DE COMERCIO;

Artículo 19. Deberes de los Comerciantes. Dentro de las Obligaciones de todo Comerciante se ha establecido que debe cumplir con los siguientes requisitos:

1. Matricularse en el Registro Mercantil.
2. Inscribir en el Registro Mercantil todos los actos, libros y documentos respecto de los cuales la Ley exija esa formalidad.
3. Llevar contabilidad regular de sus negocios conforme a las prescripciones legales.
4. Conservar, con arreglo a la ley, la correspondencia y demás documentos relacionados con sus negocios o actividades.

²⁴ Código del comercio, Libro primero, Título I, Capítulo I, Clasificación de los comerciantes.

5. Denunciar ante el juez competente la cesación en el pago corriente de sus obligaciones mercantiles.
6. Abstenerse de ejecutar actos de competencia desleal

5.3.3 ESTATUTO TRIBUTARIO;

Título VIII. REGIMEN SIMPLIFICADO. Art. 499. Quiénes pertenecen a este régimen.

-Artículo Modificado- Al Régimen Simplificado del Impuesto Sobre las Ventas pertenecen las personas naturales comerciantes y los artesanos, que sean minoristas o detallistas; los agricultores y los ganaderos, que realicen operaciones gravadas, así como quienes presten servicios gravados, siempre y cuando cumplan la totalidad de las siguientes condiciones:

1. *2*-Modificado- Que en el año anterior hubieren obtenido ingresos brutos totales provenientes de la actividad inferior a cuatro mil (4.000) UVT.
2. Que tengan máximo un establecimiento de comercio, oficina, sede, local o negocio donde ejercen su actividad.
3. *3* Literal declarado Inexequible
4. Que en el establecimiento de comercio, oficina, sede, local o negocio no se desarrollen actividades bajo franquicia, concesión, regalía, autorización o cualquier otro sistema que implique la explotación de intangibles.
5. Que no sean usuarios aduaneros.
6. Que no hayan celebrado en el año inmediatamente anterior ni en el año en curso contratos de venta de bienes o prestación de servicios gravados por valor individual y superior a 3.300 UVT.²⁵
7. Que el monto de sus consignaciones bancarias, depósitos o inversiones financieras durante el año anterior o durante el respectivo año no supere la suma de 4.500 UVT. (Estatuto Tributario Nacional)

5.3.4 DECRETO 2649 DE 1993, Título I, Capítulo II;

Artículo 3, Objetivos Básicos

La información contable debe servir fundamentalmente para:

- ✓ Conocer y demostrar los recursos controlados por un ente económico, las obligaciones que tenga de transferir recursos a otros entes, los cambios

²⁵ Disponible en: <http://estatuto.co/?e=598>

que hubieren experimentado tales recursos y el resultado obtenido en el período.

- ✓ Predecir flujos de efectivo.
- ✓ Apoyar a los administradores en la planeación, organización y dirección de los negocios.
- ✓ Tomar decisiones en materia de inversiones y crédito.
- ✓ Evaluar la gestión de los administradores del ente económico.
- ✓ Ejercer control sobre las operaciones del ente económico.
- ✓ Fundamentar la determinación de cargas tributarias, precios y tarifas.
- ✓ Ayudar a la conformación de la información estadística nacional, y
- ✓ Contribuir a la evaluación del beneficio o impacto social que la actividad económica de un ente represente para la comunidad (PUC, 1993).

5.3.5 DECRETO 2649 DE 1993, Título I, Capítulo II;

Artículo 4. Cualidades De La Información Contable.

Para poder satisfacer adecuadamente sus objetivos, la información contable debe ser comprensible y útil. En ciertos casos se requiere, además, que la información sea comparable²⁶.

- ✓ La información es comprensible cuando es clara y fácil de entender.
- ✓ La información es útil cuando es pertinente y confiable.
- ✓ La información es pertinente cuando posee valor de realimentación, valor de predicción y es oportuna.
- ✓ La información es confiable cuando es neutral, verificable y en la medida en la cual represente fielmente los hechos económicos.
- ✓ La información es comparable cuando ha sido preparada sobre bases uniformes.

5.3.6 DECRETO 2650 DE 1993;

Trata del Plan Único de Cuentas que busca la uniformidad en el registro de las operaciones económicas realizadas por los comerciantes con el fin de permitir la

²⁶ Disponible en: <http://puc.com.co/normatividad/decreto-2649-1993/objetivos-y-cualidades-de-la-informacion-contable>

transparencia de la información contable y por consiguiente, su claridad, confiabilidad y comparabilidad.

El Plan Único de Cuentas está compuesto por un catálogo de cuentas y la descripción dinámica para la aplicación de las mismas, las cuales deben observarse en el registro contable de todas las operaciones o transacciones económicas.

El Catálogo de Cuentas contiene la relación ordenada y clasificada de las clases, grupos, cuentas y subcuentas del Activo, Pasivo, Patrimonio, Ingresos, Gastos, Costos de Ventas, Costos de Producción y Cuentas de Orden identificadas con un código numérico y su respectiva denominación.

El cual en su artículo 3 nos dice los objetivos básicos del SIC y en su artículo cuatro las cualidades de la contabilidad.

5.3.7 LEY 1314 DE 2009;

Artículo 2°. Ámbito de aplicación. La presente ley aplica a todas las personas naturales y jurídicas que, de acuerdo con la normatividad vigente, estén obligadas a llevar contabilidad, así como a los contadores públicos, funcionarios y demás personas encargadas de la preparación de estados financieros y otra información financiera, de su promulgación y aseguramiento.

En desarrollo de esta ley y en atención al volumen de sus activos, de sus ingresos, al número de sus empleados, a su forma de organización jurídica o de sus circunstancias socioeconómicas, el Gobierno autorizará de manera general que ciertos obligados lleven contabilidad simplificada, emitan estados financieros y revelaciones abreviados o que estos sean objeto de aseguramiento de información de nivel moderado.

En desarrollo de programas de formalización empresarial o por razones de política de desarrollo empresarial, el Gobierno establecerá normas de contabilidad y de información financiera para las microempresas, sean personas jurídicas o naturales, que cumplan los requisitos establecidos en los numerales del artículo 499 del Estatuto Tributario. (LEY 1314 DE 2009, 2009)

5.4 Marco Conceptual

Contabilidad: Es un sistemas de información que permite recopilar, clasificar, y registrar de una forma sistemática y estructural, las operaciones mercantiles realizadas por una empresa, con el fin de producir informes que, analizados e interpretados, permitan planear, controlar y tomar decisiones sobre la actividad de la empresa.²⁷

²⁷ GUDIÑO DÁVILA, Emma Lucía. CORAL DELGADO, Lucí del Carmen. Contabilida2000 Plus. McGraw-Hill. Bogotá, 2005.

Partida doble: se basa en que todo hecho económico tiene origen en otro hecho de igual valor pero de naturaleza contraria, como por ejemplo; cuando se presta dinero, el que recibe debe y el que entrega tiene. Las cosas no surgen de la nada, cada valor es el resultado de una acción u hecho económico. Cuando recibo dinero por una venta, debo también despojarme de un bien, debo entregar algo a la otra parte que me entrega un dinero.

Cuenta contable: La cuenta contable es el instrumento que permite identificar, clasificar y registrar un elemento o hecho económico realizado por una empresa.

La cuenta está compuesta de los siguientes elementos:

- ✓ Código de la cuenta
- ✓ Nombre de la cuenta
- ✓ Débito
- ✓ Crédito

Activo: Agrupa el conjunto de las cuentas que representan los bienes y derechos tangibles e intangibles de propiedad del ente económico, que en la medida de su utilización, son fuente potencial de beneficios presentes o futuros. Comprende los siguientes grupos: el disponible, las inversiones, los deudores, los inventarios, las propiedades, planta y equipo, los intangibles, los diferidos, los otros activos y las valorizaciones.

Pasivo: Comprende las obligaciones financieras, los proveedores, las cuentas por pagar, los impuestos, gravámenes y tasas, las obligaciones laborales, los diferidos, otros pasivos, los pasivos estimados, provisiones, los bonos y papeles comerciales.

Patrimonio: Comprende los aportes de los accionistas, socios o propietarios, el superávit de capital, reservas, la revalorización de patrimonio, los dividendos o participaciones decretados en acciones, cuotas o partes de interés social, los resultados del ejercicio, resultados de ejercicios anteriores y el superávit por valorizaciones.

Ingresos: Agrupa las cuentas que representan los beneficios operativos y financieros que percibe el ente económico en el desarrollo del giro normal de su actividad comercial en un ejercicio determinado. Mediante el sistema de causación se registrarán como beneficios realizados y en consecuencia deben abonarse a las cuentas de ingresos los causados y no recibidos. Se entiende causado un ingreso cuando nace el derecho a exigir su pago, aunque no se haya hecho efectivo el cobro.

Gastos: Agrupa las cuentas que representan los cargos operativos y financieros en que incurre el ente económico en el desarrollo del giro normal de su actividad en un ejercicio económico determinado.

Costos de venta: Agrupa las cuentas que representan la acumulación de los costos directos e indirectos necesarios en la elaboración de productos y/o prestación de los servicios vendidos, de acuerdo con la actividad social desarrollada por el ente económico, en un período determinado

Empresa: Se entenderá por empresa toda actividad económica organizada para la producción, transformación, circulación, administración o custodia de bienes, o para la prestación de servicios. Dicha actividad se realizará a través de uno o más establecimientos de comercio.²⁸

Tiendas de barrio: Son negocios micros empresariales que generalmente son administrados por un grupo familiar, es este se expenden artículos de primera necesidad, comestibles, bebidas, licores, miscelánea y productos de aseo²⁹.

Información: Es un conjunto organizado de datos procesados, que constituyen un mensaje que cambia el estado de conocimiento del sujeto o sistema que recibe dicho mensaje.³⁰

Modelo: Es un sistema de elementos que reproduce determinados aspectos, relaciones y funciones del objeto que se investiga; desarrollado en un nivel avanzado del conocimiento, en el que recopila las características generales del objeto investigado y las unifica en un concepto global, del cual se puede visualizar el objeto en un momento dado.³¹

Sistema: Es un conjunto de partes o elementos organizadas y relacionadas, que interactúan entre en sí, para llegar a un mismo objetivo. Los sistemas reciben (entrada) datos, energía o materia del ambiente y tienen como resultado que proveen (salida) información, energía o materia.³²

Sistema de Información (SI): Es un conjunto de elementos orientados al tratamiento y administración de datos e información, organizados y listos para su posterior uso, generados para cubrir una necesidad (objetivo).³³

Sistema de Información Contable: El sistema de información contable, denominado también área, sección, departamento o gerencia de contabilidad, es un segmento de la empresa en el cual se desarrollan procesos y actividades especiales, por lo cual, agrupa a personas, recursos y conocimientos con la función de manejar la información que generan las transacciones, actividades y hechos económicos, a fin de producir y revelar información de carácter contable-financiero que sea confiable y útil, de manera que los responsables de la

²⁸ MOLANO ÁVILA, Isaac. Nuevo Código de Comercio. Momo Ediciones. Bogotá, 2006.

²⁹<http://es.slideshare.net/ynaranjo/tiendas-de-barrio-2>

³⁰ Disponible en: <http://es.wikipedia.org/wiki/Informaci%C3%B3n>.

³¹ Disponible en: http://www.wikilearning.com/monografia/epistemologia_contable-concepto_de_modelo/12713-3

³² Sistema. Disponible en: <http://es.wikipedia.org/wiki/Sistema>

³³ Sistema de información. Disponible en: http://es.wikipedia.org/wiki/Sistema_de_informaci%C3%B3n

administración dispongan de ella oportunamente, para las decisiones sobre el manejo de los recursos y operaciones.³⁴

³⁴ DELGADILLO, Diego Israel. El sistema de información contable. Universidad del Valle, Facultad de Ciencias de la Administración. 2001. p. 17

6 ASPECTOS DE METODOLOGÍA.

6.1 Tipo de investigación;

El tipo que se utilizará durante el desarrollo de esta investigación es **descriptivo-exploratorio**, descriptivo ya que la finalidad principal de la investigación es determinar la favorabilidad de los SIC en las tiendas de Buenaventura. Y exploratorio debido a que SIC de las tiendas de barrio de Buenaventura no han sido regulados y documentado por alguna doctrina contable.

6.2 Método de investigación;

La investigación tendrá un enfoque cualitativo/cuantitativo, Cualitativo pues se hace necesario interpretar información relevante para hacer la descripción de los modelos estudiados, además es cuantitativo puesto que se hace necesario recolectar una gran cantidad de datos, que serán tomados de cuestionarios, cuya información será representada utilizando herramientas estadísticas.

6.3 Técnicas de recolección de datos

La recolección de datos para la realización de la presente investigación se obtendrá por medio de encuestas, “la encuesta hace uso preferente de la entrevista con cuestionarios previamente preparados, pero con preguntas especialmente relacionadas con los objetivos de la investigación”. También se harán entrevistas a profundidad a los encargados del área contable de las empresas de este sector. Además se hará uso de la observación como herramienta para la obtención de información contenida en los archivos de estas unidades de negocios.

6.4 Fuentes de recolección de datos.

6.4.1 Fuentes de Datos Primarias:

De acuerdo al ámbito de la investigación los datos de información se recolectarán a través de investigaciones institucionales como:

- ✓ Cámara de Comercio de Buenaventura, proporcionara el anuario, la lista de las tiendas de barrio inscritas, datos estadísticos reales y verídicos.
- ✓ Tiendas de barrio de Buenaventura, permitirán ejecutar las encuestas al personal encargado del manejo del sistema de información contable.

6.4.2 Fuentes de Datos Secundarios:

La investigación se hará a través de cartillas, revistas, folletos, blocks, a través de los cuales se obtendrá la información faltante para el logro de los resultados

esperados, utilizando las técnicas e instrumentos de recolección de información pertinente y confiable para llevar a cabo el presente proyecto de investigación.

6.5 Población y censo.

Población; La población a la cual se le aplicara la entrevista diseñada para esta investigación, será la conformada por los propietarios de las tiendas de barrio de Buenaventura, las cuales son una población finita de 140 empresas de un margen de patrimonio de \$2.000.000 con la cual se hará un respectivo muestreo y se sacara la población para la investigación, siendo estas las que satisfacen la necesidad de la población más vulnerable y por ende con menos recursos de inversión, información suministrada por la Cámara de Comercio de Buenaventura al día 18 de octubre de 2016. Contando con una veracidad actualizada de la base de datos de la cámara de comercio.³⁵

CALCULO DE TAMAÑO DE MUESTRA

N	=	140		
Z	=	1,78	CONFIANZA	:99 %
E	=	0,055	ERROR	5,50%
P	=	0,5		50%
Q	=	0,5		50%

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

$$n = \frac{140}{139} \frac{3,1684^2 \cdot 0,5 \cdot 0,5}{0,003025 + \frac{3,1684^2 \cdot 0,5 \cdot 0,5}{140}}$$

$$n = \frac{110,894}{0,420475 + 0,7921}$$

$$n = \frac{110,894}{1,212575}$$

$$n = 91$$

³⁵ Análisis Socioeconómico De Buenaventura 2015, F. Jiménez, Febrero 2016, Buenaventura; P. 34 y 41

CAPÍTULO 1

DESCRIBIR LA ESTRUCTURA ADMINISTRATIVA Y FINANCIERA DE LAS TIENDAS EN BUENAVENTURA

Con anterioridad las tiendas de barrio eran creadas con el objetivo solamente de sostenibilidad de la familia³⁶, sin embargo al día de hoy son un esquema de negocio perfectamente rentable, lo cual son muchos los comerciantes que a través de estas unidades de negocio están incrementando su patrimonio, inclusive se conoce cadenas de tiendas de barrio perfectamente sostenibles en el interior del país, también el estado ha puesto los ojos en estas unidades de negocio implementando parámetros para poder crearles un impuesto que se les acondicione (ELTIEMPO, 2000).

Toda tienda de barrio esta parametrizada bajo un esquema de rentabilidad de venta de toda clase de víveres, teniendo contacto con el cliente de primera mano. Esto es una de las grandes ventajas que poseen estas unidades de negocio por lo cual su estructura organizacional depende mucho de la atención al cliente.

³⁶ Disponible en: <http://www.vanguardia.com/historico/5569-la-evolucion-de-las-tiendas-de-barrio>

7 ORGANIZACIÓN

El concepto de organización puede darse bajo el enfoque de sistemas y en función de los elementos que posee y los objetivos que cumple.

Bajo el enfoque de sistemas, la organización es un “Organismo social” que subsiste en un contexto determinado, del cual recibe elementos que interactúan en procura de cumplir unos objetivos y posteriormente lo revierten hacia el medio a través de productos o servicios que satisfacen una necesidad biológica.

En función de sus elementos y objetivos, una organización está constituida por ese conjunto de recursos económicos, técnicos y humanos debidamente dispuestos para producir bienes o prestar servicios con el objeto de producir rentabilidad al inversionista, incrementar el patrimonio y sobrevivir en el medio³⁷.

Es por ello que una tienda de barrio encaja perfectamente con el planteamiento de organización. Toda tienda de barrio ofrece un servicio para satisfacer una necesidad de primera mano al consumidor a través de un conjunto de pasos y métodos como cualquier otra organización o ente económico, recurso económico, recurso humano, recurso técnico. Objetivos e inversión, manejados en conjunto para generar rentabilidad y sostenibilidad.

Planteando este último párrafo describiremos varios aspectos que es pertinente analizar.

7.1 Tipo de organizaciones de las tiendas de Buenaventura.

7.1.1 Tienda Propia

La cual pertenece a una familia generalmente, es pertinente mencionar que estos negocios son relacionados como negocios familiares los cuales por su manejo interno y netamente familiar se tienden a definir como trabajos informales, Debido a ello no se les da un reconocimiento de ente empresarial ni importancia contable y administrativa.

Sin embargo estas familias propietarias tienen una estructura administrativa bien conformada para el buen funcionamiento de estos negocios y futuro desarrollo de su patrimonio. En su estructura de monarquía se puede decir que los encargados de las decisiones importantes, están bajo la responsabilidad del cabeza de familia, el cual puede ser el padre o la madre del círculo familiar. Como también están activas las diferentes áreas para hacer un negocio rentable y sostenible; Como el manejo de créditos, abastecimiento de mercancía, costeo y gastos para la sostenibilidad del negocio, manejo de obligaciones crediticias. Todas estas funciones son de gran importancia para óptimo funcionamiento de

³⁷ BURBANO, Jorge. ALBORNOZ, Guillermo. Sistema de información contable. Servicios editoriales, Faculta de Ingeniería. 1993 P. 02

las tiendas de barrio las cuales tienen que estar en un perfecto equilibrio una con la otra conformando un sistema de información.

Los administradores de las tiendas de barrio son personas que basan sus decisiones bajo la experiencia y empíricamente, lo cual el manejo de estas áreas del sistema de información no está bajo ningún esquema formal de la administración, además cada una de las tiendas tiene su propio sistema de información administrativo.

Este sistema de información a pesar de ser pequeño es el que sostiene la vida del negocio, el cual conocen todos los integrantes de la familia y es de la misma forma un sistema práctico. Sin embargo no siempre se tiene un buen manejo de él.

Es por ello que algunos de estos propietarios de tiendas acuden a personas de su mismo gremio para una asesoría del manejo de sus Áreas, ubicando en su mayoría una definición generalizada para cada área sin que se lleve un registro formal o estandarizado por alguna de las entidades de comercio, a pesar de esto cada esquema es utilizado de forma particular el negocio que lo necesite.

7.1.2 Por medio de arrendamiento.

Otro modelo organizacional de estas unidades de negocio es el arrendamiento, donde una familia o negociante, es el arrendatario de la tienda mensualmente con todos los víveres y enseres. Este modelo es un poco más difícil de manejar, sin embargo se genera una rentabilidad para ambas partes.

Donde el arrendatario sostiene el negocio del arrendador y desarrolla su actividad económica, es decir; el arrendador le entregara un punto de negocio perfectamente acreditado con los enseres necesarios para el funcionamiento y venta de todos los víveres (como son estanterías, refrigeradores, vitrinas) también un valor determinado en mercancía con la cual el arrendador comienza su actividad económica.

Esta forma de negocio se da mediante un acuerdo de palabra, por lo general entre el arrendador quien es el dueño del bien y el arrendatario quien es el que goza del bien, debido a que no está formalmente implementado, es por ello que entre las dos partes hay un término grande de confianza y podría llamarse de una manera formal en una clase de asociación.

El arrendatario se compromete a sostener el negocio del arrendador y a pagarle un determinado canon.

El arrendador le pasa toda la información, como son base de créditos, proveedores, gastos y costeos para el buen manejo de la actividad del arrendatario. Sin embargo el arrendador no tiene nada que ver con la administración de la unidad de negocio y solo se encarga de recibir su arriendo. Por lo cual el arrendatario es responsable de toda la administración del ente,

conformando un sistema de información funcional para sostener los términos del acuerdo.

El manejo de estas formas de negocio es totalmente empírica por cada administración, por lo cual no están estandarizados y el éxito de su administración depende netamente del conocimiento y experiencia que el administrador tenga en el manejo de estas unidades de negocios.

En la mayoría de estos negocios se observa desorganización, falta de surtido, poco flujo de venta. A pesar de tener mucha experiencia en el manejo de sus negocios, la falta de control de la información financiera de sus negocios causa que no tengan una idea clara de lo que necesitan, que nivel de deudas pueden tener y cuanto surtido pueden entregar en crédito a sus clientes.

El poco crecimiento de estos negocios se puede estar dando, por diversas circunstancias que obedecen al desconocimiento de SIC con el cual pueden identificar su margen de ventas, de utilidad, de gastos, etc. Para todo negocio es muy importante saber el margen de utilidad que tiene lo más preciso posible, por medio de él se puede inferir y tomar decisiones precisas con respecto a los gastos y costos, como también las compras, obligaciones financieras y créditos otorgados a clientes.

Ya que uno de los mayores problemas de un negocio sin control de información contable es sus pocas opciones cuando se presenta gastos imprevistos, los cuales son muy frecuentes en estos negocios, debido a su gran variedad de surtido, y los gastos familiares, los cuales no suelen llevarles un control. Al no tener control de estos gastos, puede generar iliquidez causando falta de pago a los proveedores, y por ende les pueden cancelar los créditos.

Esto es fundamental para estos negocios debido a sus constantes ventas al menudeado deben mantenerse abastecidos de toda mercancía. Esta es la clave para mantener a su clientela contenta. Un negocio que se le agote un producto, es un cliente que puede perder, inclusive pueden ser más.

La pérdida de clientes es una de las principales causas de iliquidez de estos negocios. Lo cual puede llegar a ser remotamente sencillo. Se puede detectar cuatro causas por las que los clientes pueden perderse.

7.1.3 Competencia.

Debido al gran número de tiendas de barrio, es muy frecuente la competencia entre tenderos. Los clientes suelen fijarse mucho en los precios de las tiendas, haciendo todas sus compras donde le den un mejor precio.

La competencia entre tiendas es muy delicada debido a su pequeño margen de utilidad y más en estas tiendas, las cuales no llevan un control de información contable. Estas tiendas quedan rezagadas con las tiendas que les dan un mejor

uso a esta información y aprovechan para hacerles una competencia más agresiva y poder tener un mayor nivel de ventas en el día.

Esta sería una de las causas por las cuales estas pequeñas tiendas no tienen un desarrollo. No se preocupan por implementar un sistema de información contable el cual les permita manejar a los proveedores para tener un abastecimiento de mercancía más general con el cual un cliente pueda conseguir todos los víveres necesarios para su consumo. A través de los proveedores también puede conseguir mejores precios para hacerle mejor competencia a sus rivales, permitiéndole comprar un producto antes de que cambie de precio, así puede seguir vendiendo este producto al mismo precio por más tiempo, o tener un mayor margen de utilidad en la comercialización de este producto.

Un negocio sin Sistema de información contable como lo presentan el 47% de las tiendas encuestadas. Tendrán un gran inconveniente para mantener su clientela en este punto. Debido a los puntos a los argumentos ya expuestos. La cual es una gran cifra de las tiendas de Buenaventura, y de las cuales dependen un gran número de trabajos y familias. Ya que por lo general estas tiendas con estos esquemas de administración son tiendas netamente propias o de familia.

Con un gran número de estas tiendas sufriendo de este punto tan esencial para un desarrollo adecuado de inversión. Se nota la necesidad de un mayor asesoramiento e implementación de un Sistema de información contable en estos negocios.

7.1.4 Atención al Cliente.

Sin duda la mejor opción de atraer clientela a los pequeños negocios es a través su atención al cliente. Generar confianza, afinidad, simpatía con los clientes es la mejor arma de estos negocios, sin embargo es un aspecto que todas las tiendas de barrio tienen. Necesitando estar en sincronía con otros aspectos fundamentales para la conservación de un cliente.

No cabe duda que la atención al cliente es fundamental, pero no sirve de nada si no se tiene los productos que los clientes necesitan. En los negocios pequeños los cuales no cuentan con una diversidad de mercancía, y la cual tienen justamente lo necesario para vender. No se contaría con un gran nivel de ventas, lo cual solo dejaría un nivel de ingreso pequeño, sin contar los gastos incurridos de una familia.

Lo cual es algo impermisible en un negocio de pequeño portafolio la cual su arma más agresiva es la atención al cliente.

7.1.5 Créditos.

El sistema de crédito a clientes sin duda es una línea roja la cual se tiene que saber utilizar y controlar muy bien. En grandes organizaciones o negocios constituidos, se cuentan con aseguradoras, estudios crediticios, o créditos entre

personas jurídicas. Lo cual llevan un respaldo para su pronto pago, inclusive hay tasas de interés por la demora del pago.

En un negocio de barrio la cual su cliente la son personas de pequeños recursos y bajos ingresos, los cuales son en su mayoría vecinos que compran lo del día a día. Es difícil concederles un crédito, ya sea por demora en pago o por el hecho de que no pagara lo consumido.

No existen respaldos que le puedan garantizar su pago, solo se basa en la confianza que exista entre el administrador y el cliente. Por ello no es una gran garantía, muchos negocios tienden a quebrar por el exceso de créditos otorgados a clientes morosos.

Sin duda todo administrador sabe que el crédito no se les puede dar a sus clientes. Sin embargo necesitan conservar clientes para mantener su nivel de ventas, ya que un cliente menos es un cliente más para su competencia.

Esto sin duda es un gran inconveniente para todo pequeño tendero. Es un problema que quizás no tenga una solución práctica. Es por esto que tendrá que seguir negando crédito con la duda si su cliente se ira para la competencia o darle un pequeño crédito, con la duda si su cliente le pagara o simplemente no lo hará y se ira igualmente para su competencia.

Estos casos son muy frecuentes entre las tiendas de Buenaventura, debido a la gran pobreza a la que se enfrentan sus habitantes, no son capaz en muchos casos de pagar sus deudas con los tenderos, que son a los primeros que acuden para llevar comida a su hogar.

7.1.6 Proveedores.

Los principales proveedores de las tiendas de Buenaventura suelen darles créditos algunos negocios, solo a los negocios con mayor trascendencia, los cuales ha trabajado durante años o los cuales tienen un alto nivel de compras.

El crédito para pequeños negocios es muy regulado, solo le permiten cierto monto o a través de un codeudor, el cual garantiza el pago en caso de que el pequeño comerciante no tenga la capacidad de pago. Y es que es delicado otorgarles crédito a estos pequeños comerciantes.

Muchos de estos pequeños negocios duran muy poco, sin duda debido a la mala utilización de la información contable. Como lo demuestra la encuesta es evidente que no conocen los pasos necesarios para administrar un negocio.

Es por esto que los proveedores son muy esquivos a la hora de otorgar un crédito, lo que genera un inconveniente para estos administradores ya que tienen un recurso de crédito muy limitado. Con lo cual solo pueden pedir parte de lo que necesitan para sostener su negocio, para satisfacer una clientela.

Los periodos de pagos son de ocho días, sin duda son demasiados cortos para generar un nivel de pago eficaz que les permita extender su nivel de crédito. Y abarcar más productos para sostener su clientela.

Un buen inventario debe contar con todo lo necesario para sostener las necesidades de los clientes. Tanto como mecate, medicamentos, cacharro, comida, licor, bebidas, etc.

En cambio los negocios con un registro de información los cuales son brevemente más, contaban con más surtido, y más fluidez de clientes. Aunque no se puede afirmar que era por tener un sistema que le permitía llevar un margen de ingresos mejor. Si se puede entender que al registrar el nivel de ventas durante el día de forma consecutiva, le permite a su administrador tener una idea de su capacidad de pago, permitiéndole pagarles a sus proveedores en el tiempo estimado sin tener otros gastos imprevistos.

Era como ver una visión de negocio diferente entre estos dos tipos de administradores, a pesar que los dos son comerciantes de pequeños negocios, con un capital entre dos millones. Que los dos están ubicados en los barrios más pobres de Buenaventura, se puede ver las ganas de desarrollo que desea este administrador.

A pesar de no contar con un sistema estructurado de información que les permitieran tomar las mejores decisiones como también explotar al máximo sus negocios, cuentan con ingenio para manejar cuentas, proveedores, entidades financieras, sistemas de crédito.

Están muy pendientes de sus negocios de que cada una de estas sub-áreas no estén fallando, ya que entiende que en un negocio tan pequeño como este, el cual tiene un margen de utilidad tan pequeño, cualquier error puede causar una gran pérdida de la cual será difícil recuperarse.

Están muy atentos de sus gastos, de sus compras, como también de sus ventas. Su mayor atención está enfocadas en estos puntos, donde evitan recortar gastos de la familia y se niegan a tener un salario sacando netamente lo de los gastos necesarios para comer. Con la intención de incrementar la mercancía de sus negocios como también el monto de crédito en sus proveedores.

Este pequeño sistema con el que cuentan, solo se basa en un informe de ventas, informe de crédito y deudas a proveedores, el cual deja un gran vacío en las utilidades del tendero. Por medio de él no se puede llegar a saber cuánto se está teniendo de utilidad mensual con las ventas que está teniendo, cuanto es su capacidad de deuda, cuanto puede otorgarle de crédito a sus clientes, cuanto es el salario del tendero, y más fundamental a un. Si el negocio está dando al menos para pagar sus propios gastos.

Por más que el tendero se apriete la correa, hay gastos de los cuales no se pueden dejar de tener, algunos son gastos netamente familiares, como la comida, el estudio de los hijos, implementos de aseo, etc. Los cuales hacen necesario de un sueldo fijo a un tendero. Un sueldo que el negocio este en capacidad de pagar, fuera de los gastos propios del negocio. Esto es muy fundamental para el buen crecimiento del negocio ya que si se tiene un salario fijo, la rentabilidad neta del negocio no será tocada, permitiéndole crecer con paso sólido.

Esto es una necesidad de la cual carece este sistema, no solo por su falta de determinación de una utilidad, sino también por el poco abarque de los gastos que tiene el negocio. Dejando dos pilares fundamentales para el crecimiento del negocio en el aire.

Con esto se ve, que a pesar de los grandes esfuerzos para mantener su negocio controlado en gastos y tener una mejor posibilidad de rentabilidad está caminando con paso flojos, los cuales se pueden caer en cualquier momento sin darle oportunidad de reacción. Todo por el poco conocimiento del manejo del sistema de información contable, el cual podría implementar en su negocio para explotarlo verazmente.

Muchos de estos negocios persisten por el gran margen de ventas que suelen tener, el cual les permite sostenerse y avanzar lentamente por medio de este simple sistema. A pesar de las falencias ya mencionadas, lo cual demuestra la gran rentabilidad de estos negocios, los cuales a un mayor control de su estructura financiera, les permitiría crecer de una forma constante y generarles mayor calidad de vida a sus colaboradores.

Podemos inferir que en negocios como estos, en los cuales se maneja tanta variedad de productos, los cuales oscilan en diferentes precios, numerosos proveedores, diferentes gastos, y créditos a clientes. Es netamente necesario un sistema de información contable practico. El cual les permita llevar un control de sus ventas, gastos, obligaciones y créditos.

Un sistema el cual sea practico y se pueda llevar por medio de registros en un cuaderno, con la intención de que se parezca o tenga afinidad con el cuaderno que ya llevan en su mayoría. Esto les genere confianza y un mejor manejo de toda su información financiera.

7.2 La Organización Frente Al Concepto Utilidad.

No cabe duda que el concepto de organización y la delimitación de los objetivos antes enunciados inciden grandemente en los criterios que se tengan para la determinación y cálculo de las utilidades.

Así pues, para unas organizaciones privadas sus objetivos básicos pueden primar sobre los conceptos de la lucratividad, rentabilidad para accionistas,

bienestar social de la comunidad, etc., y para la mayoría de organizaciones públicas el concepto de bienestar se mide en términos del costo-beneficio reportado a la comunidad en general.

Si se parte del supuesto de que el sujeto contable es la organización, en la cual se realizan las transacciones financieras que hacen posibles los procedimientos, técnicas y la contabilidad, entonces, el concepto de la utilidad, la medición y reporte de esa utilidad por medio de la contabilidad y sus comprobación a través de la auditoria están en estrecha relación con el de la organización³⁸.

Los objetos antes expuestos se materializan en tres teorías denominadas: Teoría de la propiedad, teoría de la entidad y teoría de la responsabilidad social, las cuales se enuncian a continuación:

7.2.1 Teoría de la propiedad:

Esta teoría hace sinónimos, la renta de la empresa con la renta de los socios o propietarios de ella. Los activos y pasivos determinan el neto del patrimonio de la organización y por ende el de los accionistas. Esta concepción tradicional se refleja en los estados informativos de la empresa y muestran los intereses de los propietarios por encima de otros aspectos relacionados con distintos estamentos que influyen en la empresa.

7.2.2 Teoría de la Entidad:

La empresa se concibe como ente autónomo que solo recibe de sus propietarios un capital para poder funcionar, su riesgo e inversión le será retribuido en forma de dividendos. Los recursos y deudas, al igual que las ganancias o pérdidas solo pertenecen a la empresa.

7.2.3 Teoría de la responsabilidad Social.

Define a la entidad como ente o institución social que interesa y atañe a todo un ámbito social, por lo que debe actuar con responsabilidad. Esto obliga a reportar otro informe financiero: el denominado balance social. La renta se ve como un aporte social de la empresa derivada de sus actividades económicas.

El objetivo perseguido en cada caso, hará que las actividades de la organización sean un poco diferentes y que posiblemente se tenga que diseñar un sistema de información contable único que satisfaga a esos objetivos³⁹.

³⁸ BURBANO, Jorge. ALBORNOZ, Guillermo. Sistema de información contable. Servicios editoriales, Faculta de Ingeniería. 1993 P. 04.

³⁹ BURBANO, Jorge. ALBORNOZ, Guillermo. Sistema de información contable. Servicios editoriales, Faculta de Ingeniería. 1993 P. 04-05

7.3 Determinación de los Gastos y Utilidad en las Tiendas De Barrio.

El código de actividad económica de las tiendas de barrio registrado en la Dian es “Comercio al por menor en establecimientos no especializados con surtido compuesto principalmente por alimentos, bebidas o tabaco” lo cual indica una gran variedad de productos. Toda clasificación de productos trae un margen de utilidad determinado, algunos son estandarizados por los proveedores como son las bebidas o los lácteos, en cambio otros son determinados por los administradores de las tiendas de barrio.

Lo cual indica que se tiende que manejar distintos márgenes de utilidad haciendo muy complicado determinar una utilidad precisa por el volumen de ventas. Esto es uno de los grandes problemas de los tenderos a la hora de hacerle un control a su sistema de gastos y utilidades, haciendo que una administración desconozca completamente la utilidad del negocio. Un negocio que no conoce el margen de utilidad y tiene unos gastos constantes. Los cuales pueden ser mucho mayor a la utilidad, haciendo que la tienda trabaje bajo un flujo de efectivo en rojo. Causa de esto puede ser;

- Créditos otorgados a clientes.
- Gastos familiares, por mal control interno.
- Costos de la tienda (agua, energía).
- Gastos variables y fijos.
- Retraso en pago a proveedores.

En todo negocio en el cual se presente estas causas de forma inmediata entra en un estado de iliquidez, el cual genera la quiebra de la mayoría de las tiendas pequeñas o impide su crecimiento.

Para evitar algunos tenderos manejan un margen de utilidad del 20% para todos los artículos, los cuales mediante una anotación de ventas y gastos diarios determinan la utilidad mensual. El esquema del cuaderno de registro es así:

FECHA	VENTAS
sábado, 1 de octubre de 2016	\$ 400.000,00
domingo, 2 de octubre de 2016	\$ 350.000,00
lunes, 3 de octubre de 2016	\$ 300.000,00
martes, 4 de octubre de 2016	\$ 280.000,00
miércoles, 5 de octubre de 2016	\$ 330.000,00
jueves, 6 de octubre de 2016	\$ 400.000,00
viernes, 7 de octubre de 2016	\$ 320.000,00

Este cuaderno de registro lo alcanza a llevar solo el 52%

Con el cual hace una operación de toda la plata que sale y entra para tener una idea de cuantos se está vendiendo en la tienda y que gastos maneja. Esto es solamente para llevar un informe de ventas.

Este anotador o registro de ventas es algo impreciso y no sirve para la determinación ni de gastos ni de utilidad. El cual hace denotar la falta de asesoría y conocimientos sobre la teoría de la utilidad. Sin embargo muchos tenderos creen fielmente en él, ya que con ello se pueden hacer una idea de lo que se está vendiendo. Pero preguntas puntuales quedan en el aire; ¿cuánto me estoy ganando al mes? ¿Tengo un salario? ¿De cuánto es mi salario? ¿Cuánto me estoy gastando mensualmente? ¿Puedo hacer nuevas inversiones?

Estas son preguntas que cada tendero tiene y trabajan sin saber la respuesta. Lo único con lo que cuentan para llevar una idea de rentabilidad es su experiencia y conocimientos empíricos, los cuales para unos suelen ser muy precisos, llegando a determinar cuanta mercancía hay en su tienda con solo mirar su bodega y estanterías.

7.4 Los Objetivos Económicos de las organizaciones.

Toda organización empresarial persigue tres grandes objetivos no excluyentes los cuales la caracterizan: supervivir en el medio, producir una rentabilidad para los accionistas, e incrementar su patrimonio.

Por supervivencia se entiende la prolongación en el tiempo de su actividad conservando, al menos los recursos económicos, técnicos y humanos con que inicio sus actividades, en otros términos, luchar por sostenerse en un mercado. El crecimiento se da en función de las utilidades que apropia en cada periodo para incrementar los recursos. La rentabilidad se expresa en términos de la capacidad de la empresa para generar utilidades “una de las formas de medir esa utilidad es por medio de los sistemas de información contable”.

7.5 Aspectos legales de las organizaciones comerciales.

Entre las diversas obligaciones que deben cumplir los comerciantes que deciden constituir una sociedad pueden mencionarse:

- ✓ Redactar la escritura de constitución y registrarla en la cámara de comercio.
- ✓ Matricularse en el registro mercantil
- ✓ Obtener permiso de funcionamiento en la superintendencia de sociedades
- ✓ Hacer la inscripción patronal en el I.S.S y afiliarse a los trabajadores.

✓ Otras⁴⁰.

Las tiendas de barrio además de no manejar un sistema de información Contable tienen que responder ante el estado con los mismos requisitos de entidades ya organizadas y estandarizadas por la ley, presentar todos los papeles para su perfecta inscripción en la cámara de comercio y pago de industria de comercio.

Fuera de ello en unidades de negocio como estas, las cuales sus propietarios no cuentan con una formación estudiantil y las cuales sus administraciones dependen de un conocimiento netamente empírico. Han llamado la atención del gobierno, viendo a través de ellos un nuevo recaudo de impuesto, implementando un nuevo tributo netamente con la intención de alcanzar a estos negocios de familia. Esta noticia es un baldado de agua fría para todos los tenderos. Un monotributo como lo ha llamado la nueva reforma tributaria, es un gasto más para aquellos tenderos que solo cuentan con lo necesario para sobrevivir.

7.6 Recursos de la Organizaciones.

7.6.1 Recursos Económicos.

Constituidos por el conjunto de cosas que pertenecen a la misma entidad tales como: El dinero como recurso principal, Refrigeradores, estanterías, vitrinas, local, como también, si el local se encuentra acreditado.

7.6.2 Recursos Técnicos.

En los cuales se enmarcan los medios usados para hacer o explotar el objeto social, o los procedimientos requeridos para organizar y evaluar a la empresa, ya sea desde el punto de vista administrativo o financiero, el cómo se va a manejar el ente. Los métodos que se utilizan para generar más ventas o minimizar gastos, como también evaluarlos.

7.6.3 Recursos Humanos.

Capital humano que mueve a la entidad económica gracias al cual funciona dicho ente.

Este es el recurso más importante de cualquier organización, sujeto a la contabilización por medio de una rama importante de la contabilidad denominada, contabilidad de los Recursos Humanos⁴¹.

En el caso de la tiendas de barrio, es un grupo, en su mayoría netamente familiar en el cual el respecto y la confianza entre los integrantes es de gran afinidad,

⁴⁰ BURBANO, Jorge. ALBORNOZ, Guillermo. Sistema de información contable. Servicios editoriales, Faculta de IngenieOría. 1993 P. 06

⁴¹ BURBANO, Jorge. ALBORNOZ, Guillermo. Sistema de información contable. Servicios editoriales, Faculta de Ingeniería. 1993 P. 03

dándole mayor confianza al cliente y afinación con el ente económico, una de las grandes ventajas de las tiendas de barrio es su atención de primera mano y confianza, dependiendo de este recurso para el éxito de sus ventas, en los otros esquemas de la organización también es muy efectivo, ya que cada miembro de la familia dado el caso, se encarga de una tarea específica, los hijos se encargan de la organización del surtido, y los padres de las compras, créditos, proveedores, obligaciones financieras, inventarios, etc.

En buenaventura existe una gran conglomeración de tiendas de barrios. Se puede apreciar dos tipos de modelos organizacionales de estas unidades de negocio, uno de ellos es el de la tienda propia y el otro por medio de arrendamiento

7.7 Los Sistemas De Información De Las Organizaciones.

7.7.1 Sistemas formales e informales.

Existen dos sistemas de información básicos en una organización: los formales y los informales. Los primeros se establecen para lograr los objetivos propios de la organización. Los informales se dan entre grupos primarios debido a sus relaciones sociales de producción.

Un sistema de información es “un conjunto formal de elementos a través de los cuales se procesan datos y se producen informes” útiles a los usuarios. Sus elementos son el sistema mismo, los datos y la información. Algunos de estos elementos son físicos, otros son artificiales procedimientos e información. El sistema es artificial y controla sus componentes físicos por medio de normas, procedimientos y símbolos⁴².

7.7.2 Sistema de crédito:

El sistema de crédito es de suma importancia llevarle un control riguroso y metódico, ya que por medio de él se puede llegar a tener un punto de pérdida del ejercicio o perder clientela la cual es valiosa para todo ente. El crédito generalmente se les otorga a grandes clientes y que tengan una gran fidelidad con el ente, tiene un término de tiempo máximo de quince días el cual oscila entre cien mil pesos y no se otorga más crédito a menos que se pague el anterior.

7.7.3 Abastecimiento de mercancía:

Para sostener una tienda de barrio, se tiene que ser muy constante en las compras, ya que se venden productos agrícolas y cárnicos los cuales no se pueden comprar en grandes cantidades ni dejarlos de tener. A pesar de que son productos que no dejan un alto margen de utilidad, son productos que amarran la compra de una buena venta; es decir un cliente que busque sus víveres para

⁴² BURBANO, Jorge. ALBORNOZ, Guillermo. Sistema de información contable. Servicios editoriales, Facultad de Ingeniería. 1993 P. 14

el almuerzo puede verse inconforme por no encontrar los tubérculos para ello, y buscar una tienda donde se le ofrezca todo lo que busca. Igualmente respecto a la carne, es por ello que en las tiendas el encargado de las compras, madruga a la cinco de la mañana para ir a la galería a comprar estos víveres y demás mercancía que se le puede haber agotado.

Otros productos como la leche, mecato, bebidas refrescantes son traídas a domicilio, ya lo que son productos enlatados, harinas, granos, licor, implementos de aseo, útiles, etc, son surtidos por comercializadoras a crédito. Manejan un sistema de crédito dependiendo del cupo del cliente a término máximo de veinte días.

El propietario debe estar consciente de lo que tiene la tienda en todo momento lo que es un trabajo difícil debido a su gran variedad de productos.

Aquí el sistema organizacional es fundamental, ya que debe llevar un control de todos los productos y proveedores en lo cual como cualquier otra entidad grande debe tener un manejo de pagos y disponibilidad de dinero para poder ejecutar estos pagos y compras sin verse comprometido con endeudamiento y escases de productos.

Inclusive se maneja perfectamente un sistema de información organizacional empíricamente, el cual el propietario aprovecha ofertas o incrementos de precio para tener un mayor margen de ganancia. Es decir cuando un producto con precio volátil esta por incrementar su precio, el acude a comprar una mayor cantidad del producto para así tener un mayor abastecimiento en caso de escases del producto. Lo cual le beneficia enormemente ya que será el único lugar donde encontraran dicho producto y si este producto es uno como el arroz, el cual amarra la compra de muchos artículos diariamente el tendero tendrá una mayor cantidad de ventas y debido a su anticipación gen la compra del producto. También contara con una mayor margen de utilidad, haciéndolo más competitivo y que sobre salga ante sus competidores afirma el tendero Jesús Saldarriaga, tendero del barrio Kennedy.

7.7.4 Determinación Gastos:

En términos de gasto cada tienda lleva su propia forma de determinarlo. Debido a su gran complejidad algunos solo se permiten llevar un registro de utilidad para saber si la tienda le está dando rentabilidad, sin embargo la mayoría de las grandes tiendas se permiten hacer un registro de gastos en los cuales incluyen; arriendo, servicios públicos, mano de obra, comida, gastos varios. Estos gastos los totalizan mensualmente y los dividen en los días del mes, sacándole una cuota diariamente o semanalmente a la tienda, para sobrellevar esta gran retiro de dinero mensual y así su fluidez de efectivo no se vea tan afectada.

A pesar de ello es de gran dificultad tener con certeza los gastos mensuales y también sacarle la cuota requerida a la tienda, dependiendo únicamente de la

experiencia administrativa del propietario, para darle soluciones a un empírico sistema de información contable.

7.7.5 Obligaciones crediticias:

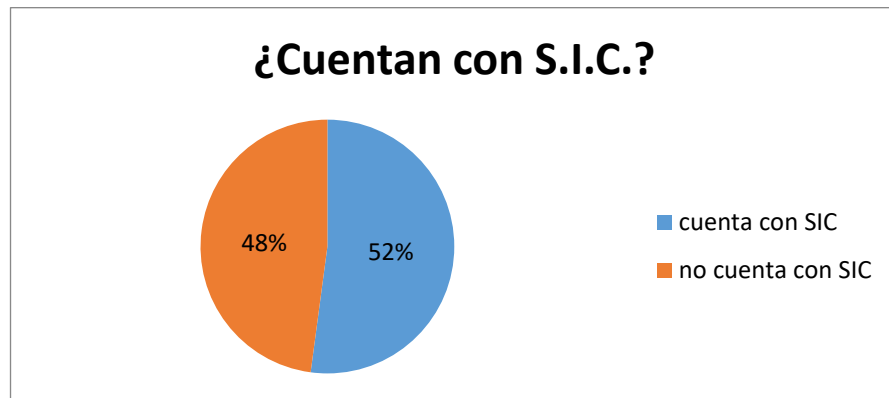
Muchas de estas entidades hacen sus expansiones por medio de créditos bancarios. Sin embargo esto resulta un tanto peligroso debido a las altas tasas de interés que manejan en los bancos. Todo préstamo requiere un gran análisis de inversión ya que la utilidad de la tienda se ve gravemente comprometida con esta obligación adquirida, los tenderos tienden a dejarse llevar por la oportunidad de crédito sin embargo toman medidas para el manejo de este crédito bancario, como es la sostenibilidad de la inversión.

CAPITULO 2

ANALIZAR LOS SISTEMAS DE INFORMACIÓN CONTABLE EN LAS TIENDAS DE BUENAVENTURA.

8 RESULTADOS DE LA ENCUESTA EN LAS TIENDAS DE BUENAVENTURA.

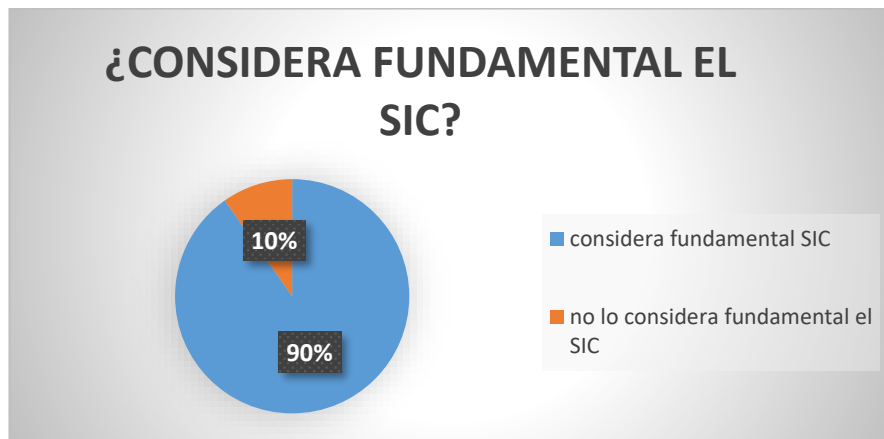
Grafica 1



En lo que se destaca en conocimientos contables de un propietario de tiendas de barrio es su gran manejo de información sin utilización de un sistema digital. Ellos están acostumbrados a llevar sus cuentas de forma práctica ya sea en un cuaderno o mentalmente.

Cuentan con una buena memoria con la cual hacen cuentas de todo lo que deben y lo que les deben, de esta forma lo llevan aquellos que dijeron que no tienen un sistema de información contable, todo lo llevan mentalmente; cuentas de proveedores, obligaciones bancarias, crédito otorgado a sus clientes, inventarios y gastos, esta forma de administrar es muy común en los comerciantes de los barrios aledaños al bajo mar de Buenaventura.

Grafica 2



Para la mayoría de los tenderos es de suma importancia tener un sistema de información contable en sus negocios, uno que les permita estar informado de todo lo que pasa con su inversión, como están actuando sus gastos y que tanto le está dejando su negocio en el mes.

Sin embargo los tenderos consideran que estos sistemas son muy complicados y son solamente utilizados en grandes organizaciones con un nivel de inversión y venta muy superior al suyo, es un paradigma muy arraigado a la cultura de todo este nicho de mercado. Los cuales muchos por esta misma causa prefieren no llevarlos, trabajar a ciegas, como también es sabido que la mayoría es por falta de conocimiento contable y desinformación.

Pero todo comerciante que quiera tener un desarrollo en su negocio, necesita conocer el funcionamiento de la contabilidad, de las partidas dobles, como también tener un amplio conocimiento de control de la información contable. Hechos por los cuales a través de la experiencia que han tenido por medio de sus negocios se han dado cuenta de ello, de la gran importancia del S.I.C.

Reflejando así un 90% fundamental en las tiendas de Buenaventura. Ellos tienen muy claro que para poder crecer en el área mercantil es necesario tener conocimiento y poder aplicar esta ciencia en su negocio. Ciencia que para la mayoría es desconocida, a la cual solo han llegado por medio de la experiencia y conocimientos empíricos, los cuales todavía tienen un gran vacío para el buen provecho de estos negocios.

Grafica 3



Como refleja la encuesta se puede entender que la mayoría de los comerciantes buscan una mejor administración, un mejor sistema organizacional, con un 68% de las tiendas encuestadas consideran que la mejor opción para su desarrollo y crecimiento es a través de una estructura administrativa más sólida, una con un mejor manejo de información y visión.

Saben que a través de una buena administración pueden llegar a tener un mejor panorama del futuro de su empresa, lo cual indica mayor crecimiento, mayores opciones de financiación, mayor nivel de ventas, mayores utilidades, menores gastos, todo lo necesario para que su negocio crezca

Un sistema de información contable, es de suma importancia en toda empresa. No importa el tamaño de la empresa el sistema de información contable no pierde importancia, para mejores decisiones, mayor desarrollo y más estabilidad en el mercado, tener un mejor control organizacional.

El crecimiento económico el cual reflejó un 27% de los encuestados. Es la segunda opción a la que los tenderos le apuntan, tener un mayor crecimiento de su actividad así poder llegar a darse un mejor nivel de vida.

Grafica 4



A pesar de tener muy clara la importancia del Sistema de información contable dentro de su organización. Se refleja que no acuden a ella para tomar decisiones con un NO del 70% de la encuesta.

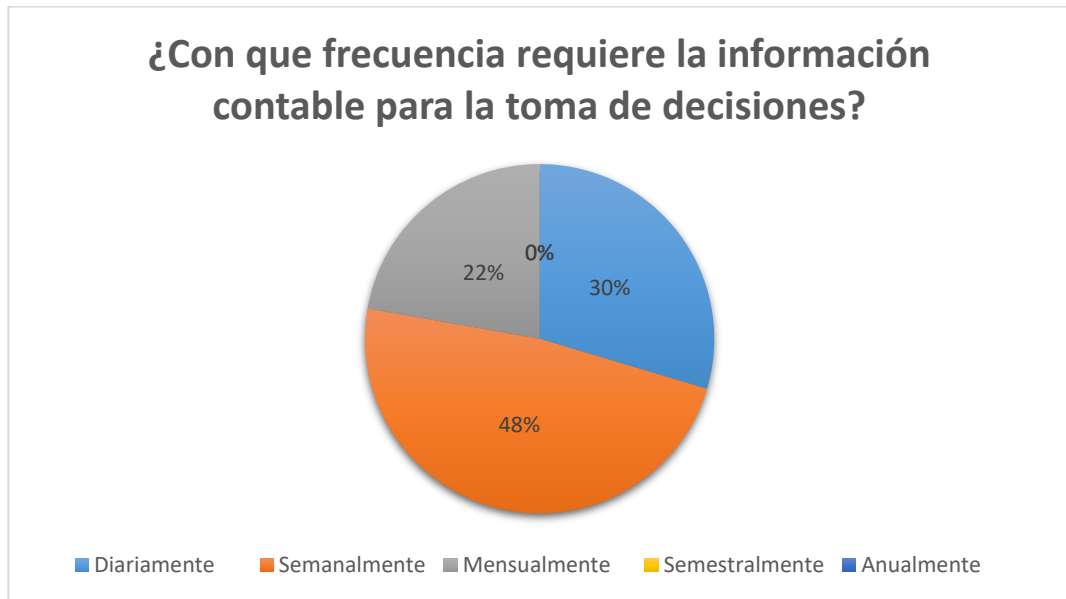
Esto se puede estar dando por no tener una idea clara de interpretación de la información que tienen. O como ya se venía planteando debido a que el sistema que aplican para manejar su información no da datos confiables o abarca toda la información que necesitan para tomar decisiones precisas y así poder tener una mejor administración.

Se recuerda que estas tiendas encuestadas han sido las de menor patrimonio. Las cuales a pesar de llevar en el mercado más de un año, no han podido aumentar su patrimonio, ni su nivel de ventas.

El 30% de ellos toman decisiones consultando su información financiera. A pesar de notarse más control y mejor manejo en sus tiendas, los administradores también tienen una mejor comprensión de cómo se encuentra el mercado que quieren abordar, que necesitan y como puede manejar algunas adversidades. Sin embargo la información no es precisa para poder abarcar las necesidades del negocio y poder tener un mejor crecimiento.

Un hecho más que refleja la necesidad de replantear el control de información que llevan los tenderos. Uno que se preste más a sus necesidades y que abarque todas las áreas financieras de forma práctica y concisa.

Grafica 5



Sin duda se sabe de la importancia que es consultar constantemente la información financiera para tomar decisiones, saber cómo va el manejo de nuestro capital. Sin embargo solo el 30% consulta esta información diariamente lo cual es muy poco para todo lo que incurre en un negocio semanalmente y aún más mensualmente.

Lo que indica un gran inconveniente en este factor. Otra falta en la que incurre la administración es la falta de disciplina en este sentido, lo cual se puede dar por el poco desarrollo que ven con el sistema que llevan.

Un margen de desarrollo pequeño, puede demostrar falencias en el manejo de información, sin el único sistema que conocen, no teniendo otras opciones a las cuales recurrir puede generar que obtén por llevarlo cada vez menos como también dejar de consultarlo. Que es sin duda lo que todo negocio necesita para su desarrollo.

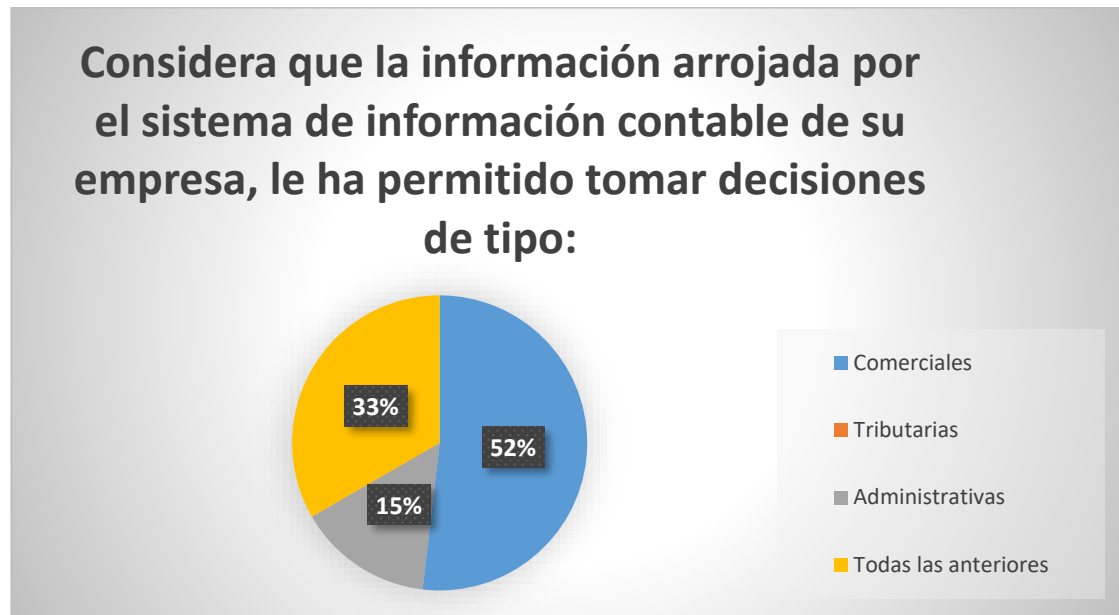
Un 48% que lo consultan semanal mente puede indicar aún más esta teoría. Es como si lo hicieran por descarte. O solo tener una idea de lo que hicieron en la semana y mirar que no están perdiendo el rumbo. También se puede decir lo mismo del 22% que recurren a ella, lo hacen para tomar su control sobre ventas y gastos mensuales, que serían a lo que más le dan importancia.

Puede ser una forma sana ya que les puede permitir saber los gastos del mes, sin embargo es difícil saber el nivel de ventas que tuvieron, partiendo de saber con ello si están vendiendo lo suficiente para sostener los gastos, como también el nivel de créditos y deudas a proveedores que están siendo olvidadas. Siendo esta información que requiere ser consultada con frecuencia.

Muchos de los proveedores tienen su sistema de crédito a ocho o quince días. Un administrador que no consulte esta información con constancia no sabe cómo

esta sus obligaciones, permitiendo que algún proveedor se le olvide. Con ello se puede perder al proveedor e incurrir en un deudor moroso dañando su vida crediticia lo cual es fundamental en un negocio como este.

Grafica 6



El área comercial es sin duda la más importante en una empresa. En un negocio pequeño como una tienda es fundamental, sus administradores lo saben dándole un 52% de importancia en la encuesta frente a un 33% que es todas las anteriores. Mientras que lo que menos le preocupa es su área tributaria, esta debe ser por la poca regulación que el estado le ha dado a los pequeños negocios como estos.

El área comercial abarca todo para poder tener un buen desarrollo. A un mayor margen de ventas, mayor utilidad permitiéndole pagar todos los gastos incurridos. El área administrativa va en caminata a esto, a generar un área comercial fuerte, la cual pueda arrasar con la competencia y se mantenga solida a través de los cambios del mercado.

Grafica 7



Esta pregunta de la encuesta estuvo muy reñida entre los que si con 49% y los del no con 51%. Por un leve porcentaje el no gana, indicando que son más las tiendas que no se han visto aparentemente afectadas por usar el sistema de información contable para la tomas de decisiones.

Sin embargo al parecer los mismos administradores están en una zona de confort, ya que deberían de tener un mayor desarrollo para su situación actual del negocio. Al parecer ellos no se han dado cuenta, que si tuvieran un sistema más complejo con un mayor uso de él. Podrían tomar mejores decisiones y manejo de su negocio, permitiéndoles en este tiempo un mayor desarrollo.

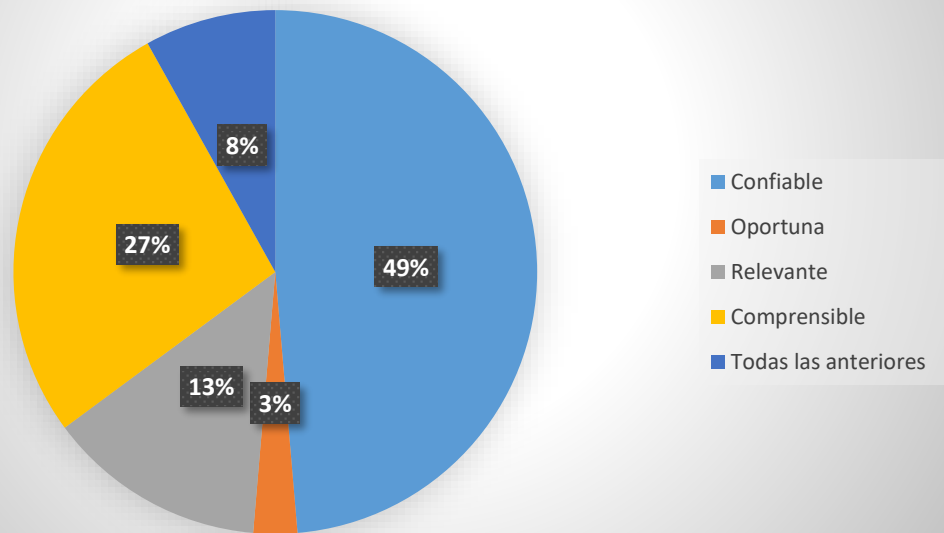
Mientras que la parte del 49% que siendo la inferior. Están conscientes de esto, saben que si consultaran más su sistema de información podrían tomar decisiones más acertadas, podrían manejar mejor los proveedores y a sus clientes. Hacer dar mejores precios de ventas, etc.

Ellos dicen que el no uso de la información contable. Les ha causado problemas en cambio de precios, desconocimiento de deudas, una cartera muy alta de clientes morosos. De lo cual se han dado cuenta muy tarde dándose muy afectados, con unas causas terribles para estructura financiera de su negocio.

El mal uso del precio, en negocios que son tan cambiantes de precio y son tan diversos. Se les dificulta mucho tener un mayor nivel de utilidad. Como ya se había dicho estos negocios tienen un margen de utilidad muy pequeño, lo cual indica que si desconoce el precio de compra de unos productos estos se estarían vendiendo en negativo, dándole números rojos al negocio en su periodo contable.

Grafica 8

¿Qué cualidad considera que posee la información suministrada por el sistema de información contable de su empresa?

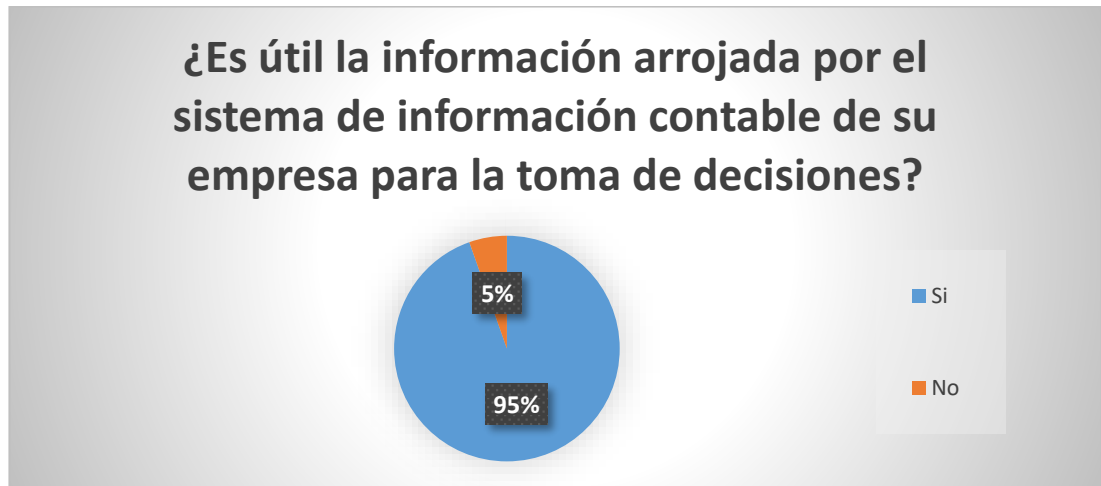


La contabilidad siempre se ha caracterizado por ser una información veraz transparente y muy confiable, la cual ocupó en la encuesta el 49% a favor de esta. Reafirmado ello en las palabras de los tenderos de Buenaventura.

Es un margen muy alto entre las otras cualidades, dando le sin duda una favorabilidad casi de la mitad de las empresas encuestadas. Sin duda la información contable es muy confiable permitiéndonos tomar grandes decisiones con ella.

Mientras que el 27% que respondió la pregunta dijo que la información es comprensible, lo cual indica que a pesar de que la mayoría de los tenderos suelen ser personas netamente con conocimientos empíricos, parecen entender bien la información financiera que manejan. Comprender lo básico de lo que le arroja el sistema que manejan.

Grafica 9

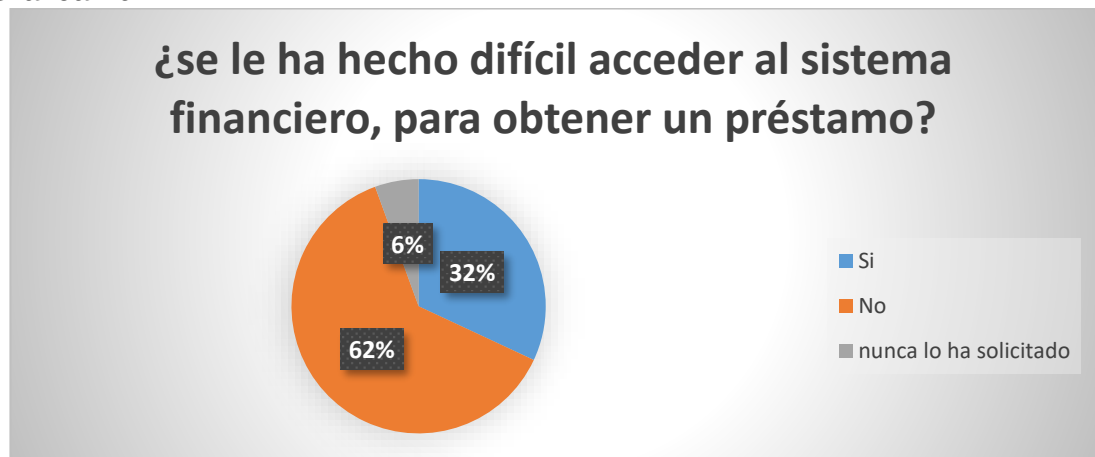


Es de destacar, lo importante que puede llegar hacer la contabilidad a un en la concesión de una persona sin un conocimiento amplio de ella, a pesar de carecer de un conocimiento de que es lo que abarca la palabra contabilidad. Los tenderos en su poco manejo de ella, ven la necesidad de esta para tomar decisiones en su ámbito comercial.

Un 95% afirman que es de suma utilidad la consulta de la contabilidad para sus decisiones, ya que muchos de ellos andan en un panorama que desconocen y del cual no tienen un rumbo fijo.

Siendo este uno de sus mayores problemas tienden a tomar decisiones sin saber con plenitud la salud financiera de sus negocios, dejándolos a merced de posibles complique en su liquidez.

Grafica 10



Con un 62% afirmando que no se le ha hecho difícil acceder al sistema financiero ni obtener un préstamo para su negocio. Es evidente que las grandes entidades financieras se encuentran de tras de estos negocios para incrementar su mercado.

Las pequeñas tiendas en busca de un desarrollo y mayor crecimiento, sin duda es un festín para estas entidades recaudadoras de dinero. Por medio de ellas pueden tener un excelente cliente, uno que desconoce de las formas de financiación y el cual solo tiene este recurso para obtener un mayor desarrollo en poco tiempo.

Anteriormente era muy complicado para un comerciante pequeño acceder a un crédito bancario. Le pedían codeudor, extractos bancarios, certificados de ingresos, cámara de comercio, etc. Sin embargo los bancos se han dado cuenta de la importancia de estas pequeñas entidades. Las cuales en su mayoría tienen un alto nivel de venta y no han podido tener un mejor desarrollo por falta de recursos o mala administración.

Por lo cual muchos de estos negociantes acudían a los prestamistas, conocidos coloquialmente como gotagotas, quienes les prestaban cierta cantidad de dinero a un muy alto interés para ejercer o pagar deudas inmediatas de sus negocios. Esto suele causarles muchas pérdidas a los tenderos que necesitan la mayor utilidad para atender otras obligaciones primordiales para el sostenimiento del negocio. Tenían que pagar una deuda con un interés súper alto, esto podría explicar por qué por el 6% nunca lo ha solicitado, quizás debido al paradigma que ha creado esta costumbre de pequeños comerciantes, la cual los cohibe a solicitar un crédito bancario.

Ya con grandes entidades financieras ofreciéndoles crédito a los tenderos, ellos tienen mayores garantías e intereses más bajos aunque todavía no cumple con las necesidades de muchos tenderos, algunos manifestaron que los montos de dinero prestado, no cubría lo que necesitaban para expandir su inversión o comprar un bien que les propiciara un bienestar mayor a su negocio.

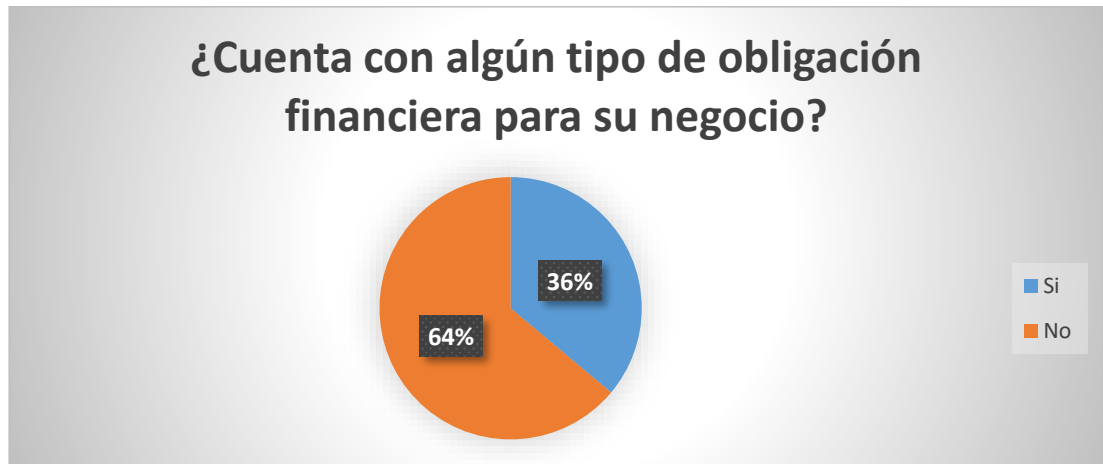
Aunque las entidades han facilitado mucho las formas de acceder a un crédito bancario para los tenderos, ya que solo piden factura de proveedores, historia crediticia, cámara de comercio, libro de ventas, etc. Dependiendo de la entidad. Se quedan cortos a la hora de darles un monto de préstamo considerable.

Los préstamos que suelen darles a los tenderos con un nivel de venta alto y una trayectoria crediticia de dos años oscilan de cinco millones para abajo. Lo cual no es mucho dinero para un tendero poder hacer una inversión que le pueda dar un beneficio extra o hacer una nueva inversión. Esto solo le alcanzaría para pagar algunas facturas y seguir trabajando de contado.

Con lo cual los tenderos quedarían trabajando para pagar la deuda del banco y los intereses. Trabajando de contado, esto no es un mayor beneficio para un comerciante. Cuando lo que el busca es crecer en su ámbito.

Un 32% afirmo que se le ha hecho difícil acceder a un crédito bancario. Debido al sector al que le dirigimos la encuesta podemos entender que los bancos facilitan los créditos bancarios, a los que tienen un nivel de venta alto. Negándole los crédito a los tenderos con un bajo nivel de venta y que según su historial no podrían pagar el crédito bancario.

Grafica 11



La mayoría de los tenderos afirmaron no tener ningún tipo de obligación financiera con un 62%. Lo que demuestra el miedo que les tienen los tenderos a los préstamos, esto puede haber sido provocado por lo que mencionaba anteriormente sobre los gotagotas, los cuales son las causas de que muchos tenderos quiebren.

Para la mayoría de los tenderos un préstamo es un círculo vicioso del cual no se puede salir y solo los llevara a la ruina o a trabajar para los bancos. Otro motivo por el cual muchas de estas tiendas se encuentran rezagadas, ya que las entidades financieras les ofrece una buena oportunidad para afianzarse más en el mercado e ir incrementando mediante un buen manejo de sus préstamos.

Sin duda toda entidad organizacional trabaja de la mano con préstamos bancarios para expandir sus inversiones. A pesar de haber un 36% que entienden de la importancia de las entidades bancarias para fomentar su desarrollo, es una población muy mínima, fuera de no contar con un buen manejo y sistema de información contable para la explotación de estas obligaciones financieras.

CAPÍTULO 3

DISEÑAR UN MODELO DE SISTEMAS DE INFORMACIÓN CONTABLE PARA LAS TIENDAS EN LA CIUDAD DE BUENAVENTURA.

9 DISEÑO DEL SISTEMA DE INFORMACIÓN CONTABLE.

El diseño de un modelo básico de SIC para las tiendas de barrio debe contener los aspectos que se señalan en la siguiente tabla.

PLANEACION DEL SISTEMA DE INFORMACION CONTABLE		
COMPONENTES	CONTENIDO	CONCEPTOS
Establecimiento del Direccionamiento del sistema de información contable	✓ Definición de la Misión.	Se debe conocer con exactitud el tipo de negocio al cual se está dedicando. Ya que en muchas ocasiones por no tener bien definida la misión y visión se cometen errores que más adelante afectan a la empresa. Por otro lado es de vital importancia definir objetivos con el propósito de saber hasta dónde se quiere llegar con el ente, posterior a ello se deben definir estrategias para alcanzar lo que se desea, otro campo importante es la creación de controles y políticas que ayuden a que la empresa funcione bajo normas y esté sujeta a una supervisión constante.
	✓ Definición de la Visión.	
	✓ Definición de objetivos	
	✓ Definición de estrategias	
	✓ Definición de controles	

	✓ Definición de políticas	
Organización	✓ Estructura organizacional. ✓ Manual de funciones	Para un adecuado funcionamiento de la empresa en la parte interna se debe tener bien definida cada área y asignarle un responsable, es importante que el personal cumpla con un manual de funciones para optimizar las operaciones.

9.1 Establecimiento Del Direccionamiento Del Sistema De Información Contable

9.1.1 Definición de la misión:

La formulación de una misión muestra una visión a largo plazo de una organización, en términos de que quiere ser y a quien desea servir, describe: el propósito, los clientes, los productos o servicios, los mercados, la filosofía y la tecnología básica de una empresa. La formulación de una misión debe contener:

- ✓ Definición de qué es la organización y lo que aspira a ser.
- ✓ Ser lo suficientemente específica para excluir ciertas actividades y lo suficientemente amplia para permitir el crecimiento creativo.
- ✓ Distinguir a una organización de todas las demás.
- ✓ Servir como marco para evaluar las actividades presentes y futuras.
- ✓ Formular términos claros que puedan ser entendidos por cualquier persona. La misión hace que las actividades de formulación, ejecución y evaluación de estrategias sean mucho más fáciles.

Ejemplo de una misión teniendo en cuenta los pasos anteriores:

“Nuestra empresa tiene como prioridad comercializar y distribuir productos alimenticios que satisfagan las necesidades de todos nuestros clientes en calidad y precios generando un valor agregado al negocio y a las personas dependientes del mismo.”

9.1.2 Definición de la visión:

De manera muy amplia se estipula lo que se espera a futuro de la organización, cual es el alcance en cuanto a sector, crecimiento y reconocimiento efectivo, y el porqué de ese reconocimiento. La visión señala el camino que permite al

administrador establecer el rumbo para lograr el desarrollo esperado de la organización en el futuro.

Para su elaboración se deben tener los siguientes elementos:

- ✓ Formulada por los líderes de la organización.
- ✓ Dimensión del tiempo.
- ✓ Integradora.
- ✓ Amplia y detallada.
- ✓ Positiva y alentadora.
- ✓ Realista -Posible.
- ✓ Consistente.
- ✓ Difundida Interna y Externamente.

Ejemplo de una visión teniendo en cuenta los elementos anteriores:

“Mejorar continuamente todos los aspectos comerciales de la empresa teniendo como propósito la adaptación del negocio a cualquier ambiente económico del sector, contemplado como prioridad la satisfacción de los clientes y así alcanzar a ser altamente competitivos logrando un liderazgo frente a la competencia.”

9.1.3 Definición de los objetivos:

Son las metas a las cuales se aspira llegar y para ello es fundamental organizar las actividades de la empresa en todos sus niveles: inversión técnica, recursos humanos, facturación y ventas, publicidad, entre otros. Para formular cada objetivo se debe tener en cuenta ¿Quiénes somos como empresa?, ¿Qué hacemos? y ¿hacia a dónde vamos?

Los objetivos deben tener las siguientes características:

- ✓ Específicos: no generales. Deben definir una acción concreta.
- ✓ Medibles: para poder valorar su cumplimiento.
- ✓ Alcanzables: posibles, que se puedan lograr.
- ✓ Relevantes y realistas: importantes y prudentes, aunque sin dejar de ser retadores.
- ✓ Temporalizados: delimitados en el tiempo, con fechas claras marcadas para su consecución, es decir, programados.

A la hora de redactarlos, se debe tener en cuenta que los objetivos empresariales deben estar redactados en positivo, sin connotaciones negativas, para que resulten un reto motivador.

Es importante que a la hora de organizar los objetivos, se tenga en cuenta que deben estar jerarquizados, de manera que los objetivos más relevantes se encuentren en primer lugar. De este modo, se establecerá qué se quiere hacer, cuándo y cómo se va a lograr.

9.1.4 Definición de las estrategias:

Son las medidas que adopta una empresa para lograr crear ventajas competitivas en su medio, para ello se debe tener en cuenta el cómo se está operando actualmente y que resultados se han obtenido, posteriormente se debe analizar la misión, visión y los objetivos para verificar si se están cumpliendo, de no ser así se debe plantear una nueva estrategia.

9.1.5 Definición de las políticas:

Son una declaración de principios generales que la empresa u organización se compromete a cumplir. En ella se dan una serie de reglas y directrices básicas acerca del comportamiento que se espera de sus empleados y fija las bases sobre cómo realizar las actividades de la empresa.

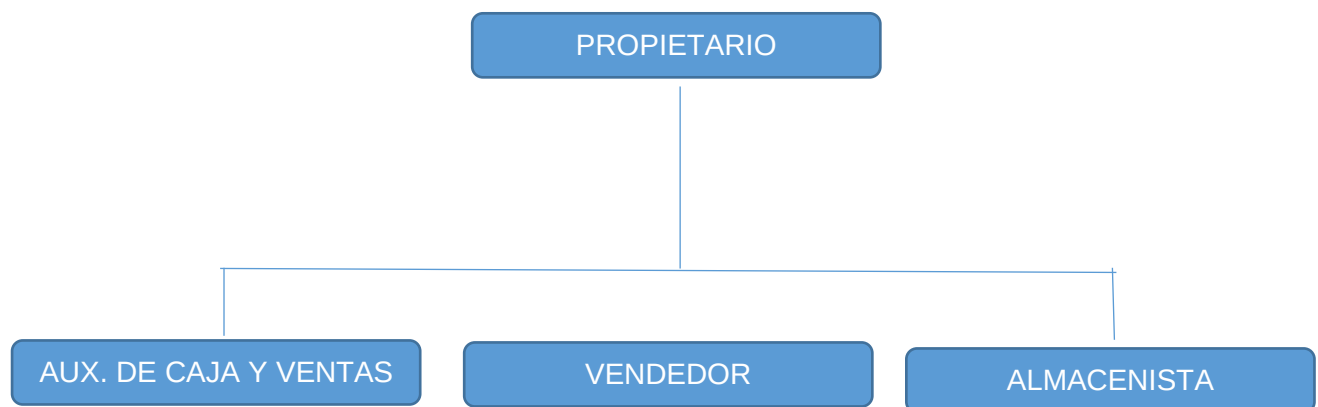
Algunos de los aspectos que se pueden contemplar en las políticas son:

- ✓ Puntualidad del personal.
- ✓ Confidencialidad de información.
- ✓ Niveles académicos del personal.
- ✓ Presentación del personal en el área de trabajo.
- ✓ Cómo se deben realizar las actividades asignadas, entre otras.
- ✓ Políticas de recaudo de los créditos otorgados a los clientes.
- ✓ Políticas sobre la compra de las mercancías.

Las políticas las define el administrador o propietario acorde a los principios que considere necesarios o pertinente manejar en su negocio.

9.2 Organización

Acorde a la modalidad de negocio de las tiendas de barrio analizándolas desde la perspectiva organizacional, la estructura que se propone en el presente manual es la siguiente:



Fuente: Diseñado en el Presente Proyecto, Autor. Robinson Saldarriaga Caro.

9.2.1 Manual de Funciones

Es pertinente que el personal designado a ocupar cada cargo delimitado en la estructura organizacional, se le estipule por escrito las funciones que debe cumplir en su puesto de trabajo.

9.2.1.1 Administrador

Título del Cargo: Administrador

Ubicación: Área Administrativa

Responsabilidad por Personas: Asistente, Aux. De Caja y ventas, Vendedor, Almacenista.

9.2.1.1.1 Funciones

1. Direccionar y controlar todas las operaciones de la empresa.
2. Supervisar las funciones de sus sub-alternos
3. Verificar que todos los procedimientos se lleven acorde a las políticas y objetivos de la empresa.
4. Aplicar análisis financieros

9.2.1.2 Aux. De Caja y ventas.

Título del Cargo: Cajero

Ubicación: Área de ventas

Responsabilidades: Manejo de la Caja y de ventas.

9.2.1.2.1 Funciones

1. Manejo del dinero de la caja.

2. Atención directa a los clientes

9.2.1.3 Vendedor

Título del Cargo: Vendedor

Ubicación: Área de Mercadeo

Responsabilidades: presentación de los productos listos para la venta.

9.2.1.3.1 Funciones

1. Abastecimiento de las vitrinas y estanterías donde se exhiben los productos para la venta.
2. Atención directa a los clientes
3. Controlar las ventas (apuntes de lo que se vende)
4. Controlar los topes de abastecimiento de los productos, que se establezcan en las políticas de la empresa.
5. Verificar el estado de los productos que se exhiben para la venta.

9.2.1.4 Almacenista.

Título del Cargo: Almacenista.

Ubicación: almacén.

Responsabilidades: manejo del inventario.

9.2.1.4.1 Funciones

1. Controlar las entradas y salidas de mercancía de la bodega.
2. Verificar el estado de los productos que entran al área de bodega.

¿Qué Controles se Deben Implementar para Vigilar de Manera Adecuada las Actividades de las Tiendas de Barrio de Buenaventura?

Con el fin de controlar las operaciones del negocio y llevar a cabo el cumplimiento de los objetivos planteados por la empresa, se deben establecer los siguientes controles:

9.2.2 Control sobre las Políticas.

Se debe hacer un seguimiento permanente a las políticas con el objetivo de no afectar el buen funcionamiento del negocio por tal motivo si no se poseen políticas definidas sería pertinente contemplar las siguientes; vigilar los topes de créditos a los clientes, vigilar que los recaudos de créditos se están efectuando conforme a las expectativas de la empresa, que el servicio de atención a los clientes por parte del personal sea el más adecuado, constante seguimiento a las facturas de proveedores, verificación continua de inventario. La buena inspección de forma constante sobre las políticas que el comerciante decida implementar en la empresa ayudara a su buen funcionamiento.

Controles planteados en este caso:

1. Establecer un tope de crédito a los clientes, así se puede controlar las ventas acreditado con el propósito de no poner en apuros económicos el negocio por motivo de cuentas morosas.
2. Mantener un seguimiento de las facturas de proveedores, así se puede evitar a caer en mora, y tener inconvenientes con pedidos necesarios para el funcionamiento del negocio.
3. Control de inventario. Con la intención de saber lo requerido para el cumplimiento de las necesidades de los clientes.

9.2.3 Control sobre los Procedimientos.

En la parte que hay que tener mayor atención es en el adecuado diligenciamiento de las plantillas planteadas en el área contable las cuales se enseñan más adelante, debido a que allí se resume toda la actividad de manera cuantitativa y posteriormente la buena aplicación de los indicadores financieros para que sirvan de herramienta en la toma de decisiones, ya que son guías de acción que detallan de una manera exacta cómo se debe realizar ciertas actividades.

Controles sobre el debido procedimiento:

- ✓ Que el administrador verifique el debido diligenciamiento de las plantillas manejadas por el responsable.
- ✓ Capacitar al personal sobre los procedimientos a efectuar.

- ✓ Verificar las plantillas con las facturas de cada área. es decir, en el manejo de las mercancías verificar lo expuesto en la plantilla con las facturas de compra y los registros de venta.

9.2.4 Control Comercial.

En este campo es de vital importancia conocer todos los factores externos mencionados en la planeación estratégica como lo son; el nivel de precios de los productos en el sector, las estructuras económicas y el nivel de competencia. Todo esto con el fin de regular los precios de los productos, determinar las ventajas y desventajas frente a las competencias (mini mercados y supermercado) y establecer factores competitivos para lograr ventajas.

9.2.5 Control sobre las Ventas.

Se debe supervisar continuamente cuanto se vende con el propósito de conocer si el establecimiento soporta los costos y gastos generados (punto de equilibrio). También se determina el volumen de venta de cada producto.

Control:

- ✓ Verificar cuanto equivalen los costos y gastos del negocio con el fin de determinar cuánto se debe vender en un determinado periodo.
- ✓ Comparar los precios de venta del negocio con otros establecimientos

En este control se deben supervisar estrictamente las ventas a crédito, con el fin de evitar carteras morosas y futuros inconvenientes de liquidez, por tal motivo es pertinente comparar los datos de la cartera con las políticas de recaudo y de créditos que establezca el administrador del negocio.

9.2.6 Control sobre las Existencias.

Este control debe hacerse sobre el inventario, con el propósito de evitar desabastecimiento de los productos o por el contrario exceso de inventarios. El administrador con base al movimiento de las ventas del negocio debe establecer como política un tope mínimo y máximo de cada producto en el inventario así podría determinar en qué momento debe hacer pedidos de mercancías.

- ✓ Verificar que no se presente represamiento de mercancías
- ✓ Establecer un tope mínimo de inventarios por cada producto dependiendo su movimiento para evitar el desabastecimiento

¿CUÁL ES LA ESTRUCTURA CONTABLE QUE DEBEN IMPLEMENTAR LAS TIENDAS DE BARRIO DE BUENAVENTURA?

Las tiendas de barrio, son negocios potenciales en los estratos 1, 2 y 3, y sus propietarios, son personas que por lo general no tienen un grado de escolaridad elevado, originando un manejo de sus negocios de manera empírica, siendo así, un factor negativo para su perdurabilidad, ya que en ocasiones se produce el cierre prematuro del establecimiento o sencillamente la actividad no refleja crecimiento en el medio; los tenderos en el municipio de Buenaventura, en su gran mayoría no manejan contabilidad conforme a las normas de contabilidad generalmente aceptadas en Colombia, debido a su tamaño y a que son de régimen simplificado⁴³. Es por ello que se debe manejar una contabilidad clara, específica y concreta con ellos, donde sea lo más entendible y veraz posible.

Para el manejo contable de estos establecimientos se recomienda una contabilidad básica, donde se maneje conceptos sencillos con los que el tendero se pueda entender fácilmente. Ya que sus necesidades contables recaen sobre el manejo de;

- ✓ Registros de compras
- ✓ Registros de ventas
- ✓ Registros de propiedades
- ✓ Registro de cartera
- ✓ Registros de gastos.
- ✓ Determinación de utilidad, entre otros.

Los cuales se plantean manejar con los estados financieros como Balance General y el Estado de Resultados, proponiendo los siguientes parámetros para su elaboración según los procesos y flujo de efectivo que lleva este tipo de negocio.

⁴³ Disponible en: <http://www.gerencie.com/quienes-pertenecen-al-regimen-simplificado-en-el-2017.html>

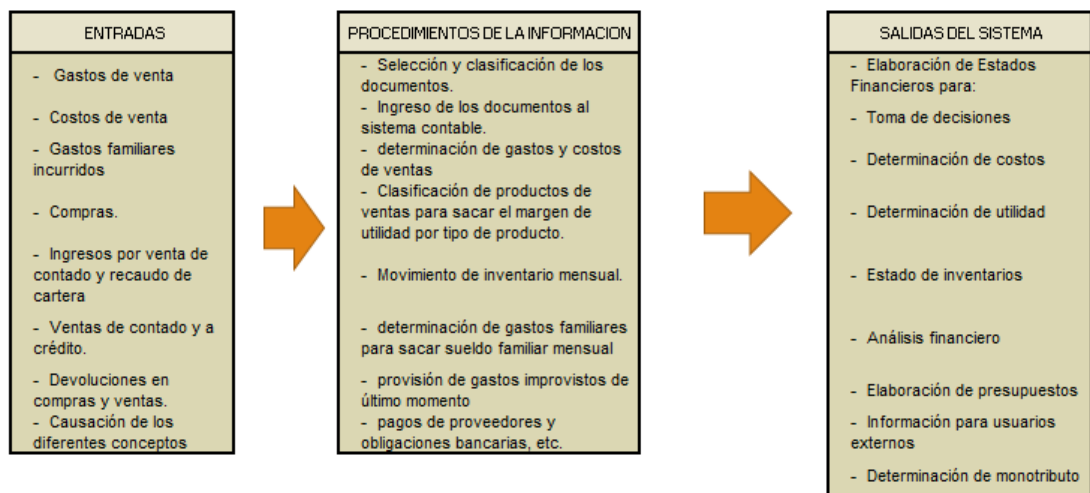
9.3 Manejo De Los Procesos Contables De Una Tienda De Barrio En Buenaventura.

9.3.1 Manejo de documentación y transacciones contables.

Entradas, procesos y salidas.

A continuación se presentan los documentos de entrada, proceso de la información y las salidas del sistema de información contable, para los cuales se propone el manejo de un manual de procedimientos contables llevado por medio de plantillas de cada uno de los procesos que más influyen en la liquidez de la unidad de negocio:

Figura. Entradas, Procesos y Salidas SIC



Para el óptimo funcionamiento de este manual socializado con todo el núcleo de trabajo, los cuales conocerán bien cada una de las funciones correspondientes a su trabajo y en lo que influirán en sus compañeros de trabajo. Dándoles una perspectiva de su aporte al trabajo del compañero y a su vez también conocer las funciones de su compañero y así poder ayudarle o reemplazarle en su labor.

9.4 Manuales de procedimiento contable de las tiendas de buenaventura

Son los instrumentos o herramientas que documentan la forma de realizar el conjunto de operaciones que se llevan a cabo en el ente contable, respondiendo entre otras cosas a preguntas que ilustran y aclaran ¿Cómo? ¿Quién? ¿Cuándo?, se deben desarrollar cada una de esas operaciones.

En un ente como el de una tienda. Los cuales son pequeños y no tienen grandes flujos de dinero por lo que se pensaría que sería un manual de procedimiento remotamente sencillo. Pero esta afirmación no es del todo cierta, ya que un negocio como estos maneja mucho menudeo, gran cantidad de pequeñas ventas.

Como también una gran variedad de productos y proveedores. Algunos incluso tienen manejo de obligaciones bancarias.

Debemos de proceder con un manual que pueda abarcar toda esta información con procedimientos a la mano de los administradores tenderos. Conceptos que puedan manejar o no estén lejos de su labor diaria. Como también que sea practico para todos los integrantes del nucleó laboral.

Sin embargo este manual de procedimientos debe de tener los siguientes objetivos, para cumplir con una evolución, control y análisis del ente contable completa;

- ✓ Coordinar y regular las relaciones entre sus integrantes
- ✓ Instruir acerca de las políticas, objetivos, normas, funciones y procedimientos.
- ✓ Orientar la ejecución de las tareas
- ✓ Guiar la estimación o evaluación de la eficiencia operacional
- ✓ Normalizar el desarrollo de tareas y procedimientos
- ✓ Decantar el máximo nivel de detalle de los conceptos que describen las actividades y hechos económicos que se desarrollan en función del ente contable.

9.4.1 Manual de Recursos Humanos

9.4.1.1 Objetivo

Contar con un procedimiento el cual defina los parámetros para la elaboración del pago del propietario y de los empleados del ente, logrando la garantía de un pago acorde a las funciones del trabajo, con el cual puedan logra un punto de equilibrio entre sus gastos y el margen de utilidad de la tienda.

9.4.1.2 Alcance

Inicia desde el momento del registro de control del ingreso de los empleados hasta el pago y entrega del soporte de este a los trabajadores.

9.4.1.3 Definiciones

Nomina: es un documento contable que consiste en una relación nominal de cada una de las personas o trabajadores que prestan servicios en una empresa.

Plantilla de salario por pagar.

Fuente: Diseñada en el Presente Proyecto, Autor. Robinson Saldarriaga Caro.

Vr Pagado: Son los valores de los pagos o abonos que efectué por concepto de salarios.

1. Con el objetivo primordial de salvaguardar la salud financiera de la empresa se hará un punto de equilibrio donde se pueda generar un ingreso acorde a las necesidades del trabajador, manteniendo un margen de utilidad estable para el desarrollo del objetivo.
2. El asistente contable establecerá el monto y regulara con plena favorabilidad del administrador el monto a pagar y cada cuánto.

9.4.2 Manual de caja

9.4.2.1 Objetivo

Velar por el cumplimiento de los procesos que garantice el recaudo adecuado de los ingresos a fin de garantizar el pago de los compromisos adquiridos.

9.4.2.2 Alcance

Realizar un seguimiento de la ejecución de los pagos y cobranzas proyectadas.

9.4.2.3 Área responsable

Teóricamente lo realizara el asistente contable, mientras el administrador será la única persona encargada del dinero y su distribución, excepto del dinero de caja menor y de las ventas diarias que será controlado por el Aux. De caja menor.

9.4.2.4 Quienes autorizan

El administrador.

Plantilla de caja general

[illegible]

Fuente: Diseñada en el Presente Proyecto, Autor. Robinson Saldarriaga Caro.

Como se puede observar la plantilla de caja menor se debe especificar el periodo, fecha de la operación o registro, detalle o concepto y especificar si el saldo es ENTRADA o SALIDA, es decir:

El periodo: se especifica de que día a que día junto al mes correspondiente al periodo.

Fecha: la fecha de cada día que se está haciendo el control de caja, se recomienda que sea a diario que se lleve este control.

Detalle: Se debe especificar el nombre de la operación que se está registrando ejemplo.

- ✓ Ingreso por ventas: al finalizar el día se debe verificar de cuanto fueron los ingresos por las ventas.
- ✓ Pago de factura: si se efectúa el pago de alguna factura con dinero procedente de la caja. Se recomienda que en lo posible se paguen todos los gastos del día, con la plata generada en la venta del día. Y el quedante se guarde para facturas grandes, etc.

No está demás especificar que todo ingreso o egreso que afecte el movimiento de la caja se debe estipular en la plantilla así como los dos casos anteriores.

Se diligencia de la siguiente forma:

Entradas: es el total del dinero que entra a caja, en esta casilla va incluido los gastos diarios, junto al dinero que quedo disponible de la venta.

Salidas: va el total de los gastos diarios. Se incluyen consumos de los integrantes del núcleo laboral, etc.

Quedante en caja: se registra el total del dinero que quedo disponible para usos futuros y con los cuales se puede contar para pagos de facturas más grandes.

SalDOS: Se deben sumar los valores de cada columna.

Quedante en caja general: se toma todos los quedante en caja durante el periodo, si el valor es cero o estamos en negativo, debemos alarmarnos ya que el negocio no está dando para suplir sus gastos.

Nombre del responsable: Es el nombre de la persona encargada del diligenciamiento de la plantilla.

9.4.2.5 Pasos Relacionados

1. Las facturas presentadas deben contener el título de factura de venta y ajustarse a todos los demás requerimientos exigidos de ley, requisición y documento contable, ya sea el comprobante de egreso (CE).
2. Las facturas de los grandes proveedores o contratistas se pagaran todos los jueves de cada semana exceptuando los gastos pertinentes diarios que son necesarios para el desarrollo comercial.
3. A partir de la fecha de la factura se contará el plazo para realizar todo el proceso del pago. Si alguno de ellos fuese día festivo, ésta se llevará a cabo el día hábil inmediatamente anterior.
4. Para realizar los pagos se realiza una pre-verificación de las facturas a cancelar, por parte del asistente contable o en su defecto del

administrador para eliminar cualquier margen de error de la contabilización de las mismas, ya sea por fecha de vencimiento.

5. Revisar detenidamente la factura de proveedor, para legalizar el pago y saber el monto a cancelar.
6. Fin del proceso.

9.4.3 Manual de cartera

El recaudo de cartera es obligación del administrador y es la encargada de dar soporte a las inquietudes al cliente. Es importante documentarse y tener conocimientos puntuales de cada uno de los clientes, con el fin de ofrecer posibles soluciones o plantear alternativas de pago de las facturas vencidas.

Toda comunicación con el fin de recaudar dinero adeudados al negocio se debe fundamentar en el respeto, además de propiciar un ambiente conciliador, con el fin de mantener y mejorar la relación comercial con los clientes, viabilizando soluciones de mutuo acuerdo.

9.4.3.1 Objetivo

Obtener de manera eficiente y oportuna la rotación de la cartera, puesto que es el componente principal del flujo de efectivo.

9.4.3.2 Alcance

Alcanzar procedimientos que reflejen el control del manejo adecuado de la cartera basada en indicadores que permitan resultados positivos y que reflejen liquidez en la unidad de negocio.

9.4.3.3 Área responsable

Administrador.

9.4.3.4 Quienes autorizan estos asientos

Administrador

Plantilla de deudores.

REGISTRO DE CLIENTES		
NOMBRE DEL CLIENTE:		
DIRECCION:		
TELEFONO		
FECHA	DETALLE	VALOR
SALDOS		
NOMBRE DEL RESPONSABLE:		

Fuente: Diseñada en el Presente Proyecto, Autor. Robinson Saldarriaga Caro.

La plantilla anterior es para la adecuación de un cuaderno donde se asigne a cada cliente una hoja y especificar los datos que se están considerando, como lo es el nombre del cliente, dirección de residencia, teléfono, la fecha en que se le otorgo el crédito, el concepto o detalle de cuál es el producto que otorgo y su respectivo valor, si se efectúan abonos en el mismo periodo se deben especificar en la parte del detalle que el concepto es debido a un abono, sirviendo las columnas de fechas y valor para registrar abonos y el momento en q se hizo.

Después de organizar el cuaderno de clientes con el formato anterior, se debe proceder a diligenciar al final del periodo la siguiente plantilla colocando los totales de cada persona.

Plantilla del libro mayor de clientes.

RESUMEN DE TOTALIZACION DE SALDOS POR CLIENTE					
PERIODO					
CLIENTE	Vr. ANTERIOR	Vr. PERIODO	TOTAL	ABONO	SALDO
TOTALES					
SALDOS					
NOMBRE DEL RESPONSABLE:					

Fuente: Diseñada en el Presente Proyecto, Autor. Robinson Saldarriaga Caro.

Se diligenciará la plantilla de Resumen de la totalización de saldos por clientes de la siguiente manera:

Periodo: El periodo contable en que se encuentra la operación.

Cliente: Nombre del cliente correspondiente

Valor anterior: se registra la totalidad del valor de la deuda quedante del periodo continuamente anterior.

Valor del periodo: se registra el total de la deuda del periodo de la operación.

Total: se registra el total de la deuda a la fecha del cliente con el ente.

Abono: se registra el abono a la deuda en el periodo que se efectuó.

Saldo: Es la diferencia del total de la deuda con el abono efectuado.

9.4.3.5 Pasos relacionados

1. Una vez registradas las obligaciones de los clientes en el sistema se procederá al seguimiento de las fechas de vencimiento.
2. El administrador debe socializar la cartera y estar en permanente contacto con los clientes, para así evitar inconveniente que afecten el correcto funcionamiento y naturalidad de las cuentas por cobrar.
3. La unidad de negocio recaudará el dinero en efectivo.
4. Fin del proceso.

9.4.4 Manual de Compras

9.4.4.1 Objetivo

Constituir los parámetros para la adquisición de bienes y/o servicios necesarios para el óptimo funcionamiento mercantil, con el fin de realizar compras de buena calidad, mejor costo, tiempo de entrega y garantía del servicio para la empresa.

9.4.4.2 Alcance

Inicia a partir de la elaboración de la requisición generada por el administrador y finaliza cuando se recibe a satisfacción los bienes y/o servicios y se entrega la factura original al asistente contable para su respectiva clasificación.

9.4.4.3 Definiciones

Requisición: Documento donde se detalla la necesidad de un producto o servicio para un área determinada.

Proveedor: Persona natural o jurídica que suministra a otras empresas con existencias de bienes y/o servicios en momento determinado.

Cotización: Documento en el cual se establecen los criterios a tener en cuenta para realizar la compra o servicio.

9.4.4.4 Consideraciones Generales

La forma de pago de las compras pueden realizarse de contado o a crédito dependiendo del proveedor, por lo tanto el procedimiento de facturación varía de la siguiente forma:

Contado: El proveedor envía una copia de la factura original a la empresa para realizar el pago, la cual el administrador confirma con el proveedor para que gestione el despacho hacia la empresa enviando la factura original.

Crédito: El proveedor despacha la mercancía a la empresa con la factura original y el administrador debe darle seguimiento hasta que la factura finalice el plazo establecido.

Se cuenta con un listado actualizado de proveedores de productos y/o servicios, el cual es revisado para satisfacer la demanda de las requisiciones internas y realizar las cotizaciones respectivas.

9.4.4.5 Control de inventario

El inventario es quizás la actividad más difícil de manejar en una tienda, debido a que la variedad de productos que se comercializan es muy extensa y por lo regular el vendedor no lleva un control adecuado de las ventas que le permita saber cuánto ha vendido de cada producto o determinar el valor exacto de ganancia de lo que vende.

Por tal motivo es pertinente mencionar como se puede controlar esta cuenta y para ello se proponen 3 opciones.

1. Llevar a cabo un conteo constante, y por diferencia del día anterior, determinar el monto de las ventas diarias.
2. Manejar un libro de ventas donde se especifique el producto y precio de cada artículo vendido.
3. Se propone manejar un programa de inventario por medio de facturas de caja registradora, donde a cada producto se le dé un código y con el que se pueda identificar. Teniendo una referencia de manejo, hará mucho más fácil su clasificación y control.

Si se analizan las opciones mencionadas anteriormente se puede observar que las dos primeras son complejas de llevar a cabo debido a que sí, el establecimiento maneja una amplia gama de mercancía se torna difícil elaborar un inventario diario y por otro lado manejar un libro de ventas donde se apunte cada artículo vendido

Suele ser difícil de llevar debido a que el tendero está más pendiente de atender los clientes y recibir el dinero y no le da tiempo de anotar lo que vende. Por este motivo la opción más viable es el manejo de la caja registradora.

Independientemente al método que elija se debe proceder al diligenciamiento de la plantilla de inventario del periodo y la plantilla de inventario de compras. Es para estipular las compras, tomando como soporte las facturas de los productos adquiridos, y la plantilla inventario del periodo, es para estipular los saldos de las dos plantillas anteriores

Plantilla de inventario del periodo

INVENTARIO DEL PERIODO													
TIENDA _____													
RESPONSABLE:													
PERIODO:													
PRODUCTOS	TOTAL COMPRAS			TOTAL SALIDAS			TOTAL VENTA			TOTAL INV. INICIAL			MARGEN DE GANANCIA
	CANT	Vr UN	Vr TTAL	CANT	Vr UN	Vr TTAL	CANT	Vr UN	Vr TTAL	CANT	Vr UN	Vr TTAL	

Fuente: Diseñada en el Presente Proyecto, Autor. Robinson Saldarriaga Caro.

Se diligencia de la siguiente forma:

Responsable: Nombre de la persona encargada de diligenciar esta plantilla.

Producto: Es el listado de productos que tenga en el establecimiento para la venta.

Total compras: Este dato se obtiene de la plantilla de control de inventario por compras, como se puede observar de esta casilla de derivan dos columnas lo que significa que en una se coloca la cantidad de mercancía que tenga de cada producto y en la otra se coloca el valor total de la cantidad que posea de cada producto. Este valor es el valor de compra.

Total salidas: Este dato se obtiene de la plantilla control de salidas por semana, al igual que la especificación anterior una columna es para la cantidad de las mercancías o productos vendidos, otra para el valor de costo unitario y la otra es para el valor total de las ventas de cada producto. Este valor debe ser el valor de compra.

Total ventas: Se debe trasladar la cantidad de mercancías o productos que aparecen en la columna del Total salidas, y se multiplica con el valor de venta unitario para que arroje el total ventas.

Total de inventario inicial: Al total compras se le resta total ventas con el objetivo de ver la cantidad de mercancía o productos que quedan en el negocio al final del periodo. Lo cual indica que sería el inventario inicial del periodo siguiente.

Margen de ganancia: A la columna del precio de venta total se les debe restar los valores del total ventas al costo, con el objetivo de calcular el margen obtenido por cada producto.

Plantilla control de inventario semanal

CONTROL DE INVENTARIO DE COMPRAS POR SEMANA																				
TIENDA _____																				
RESPONSABLE:																				
FECHA																				
PRODUCTOS	INVENTARIO INICIAL		LUNES		MARTES		MIÉRCOLES		MIÉRCOLES		JUEVES		VIERNES		SABADO		DOMINGO		TOTAL	
	CANT	VALOR	CANT	VALOR	CANT	VALOR	CANT	VALOR	CANT	VALOR	CANT	VALOR	CANT	VALOR	CANT	VALOR	CANT	VALOR	CANT	VALOR
TOTALES																				

Fuente: Diseñada en el Presente Proyecto, Autor. Robinson Saldarriaga Caro.

Se diligencia de la siguiente forma:

Fecha: Se especifica la semana en que se va a manejar la plantilla.

Responsable: Nombre de la persona que va a manejar la plantilla.

Producto: Hacer un listado de todos los productos y marcas que maneja en la tienda.

Inventario inicial: Al iniciar la semana desde el día anterior se puede hacer un inventario de las mercancías existentes con el objetivo de saber con cuanto (productos) se va a iniciar la semana, hay que tener en cuenta que si inicia el manejo de las plantillas posteriormente ya no tendrá que hacer el inventario físico, sino que en la plantilla de inventario, en la casilla total inventario inicial sería el resultado que va en este campo, ya que es lo que quedo en el negocio del movimiento de la semana anterior.

Columnas de cada día: Esta plantilla se maneja en el periodo de una semana por lo cual especifica los días contando desde lunes a domingo, por lo cual si se compran productos la cantidad y valor se debe especificar el día en que se compró. Es preciso aclarar que el valor debe ser el precio de costo

Total: Se debe proceder a sumar las cantidades y valores de cada producto que este estipulado en la plantilla

Plantilla de control de salidas de inventario

Fuente: Diseñada en el Presente Proyecto. Autor. Robinson Saldarriaga Caro.

Deuda parcial: la cantidad de la deuda que falta por pagar.

Plantilla de manejo de propiedades.

TIENDA _____			
MANEJO DE PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO			
PERIODO			
FECHA	PROPIEDAD	Vr COMPRA	Vr VENTA
TOTAL PROPIEDAD			
NOMBRE DEL RESPONSABLE:			

Fuente: Diseñada en el Presente Proyecto, Autor. Robinson Saldarriaga Caro.

Se diligencia de la siguiente forma:

Periodo: El mes en que se hizo la compra o se elaboró la plantilla.

Fecha: Se especifica el día en que se adquiere la propiedad, si no tiene conocimiento al respecto dejar en blanco.

Propiedad: Especificar el nombre del bien o propiedad.

Valor compra: Es el valor de adquisición del producto

Valor venta: Es inusual que se vendan las propiedades plantas y equipos, ya que no tienen nada que ver con el objeto social del negocio, pero en ocasiones puede suceder bien sea para adquirir otro bien o porque sencillamente ya no lo necesita, por tal motivo es importante colocar el valor en que vende el activo como medida de control.

Plantillas de obligaciones financieras.

[illegible]

Fuente: Diseñada en el Presente Proyecto, Autor. Robinson Saldarriaga Caro.

Forma de diligenciar la plantilla.

Periodo: Fecha de la operación.

Fecha: La fecha en la cual adquirió la obligación, la fecha del saldo restante o La fecha del pago o abono.

Entidad financiera: El nombre de la persona o entidad a la cual se le debe la obligación financiera

Concepto: Especificar el motivo de la obligación y del pago o abono.

Vr Obligación: Es el valor de la deuda y/o saldo pendiente.

Vr. Cuota: Son los valores de los pagos o abonos que efectué por las deudas u obligaciones pendientes.

De acuerdo a la encuesta empleada las tiendas tienden a evitar las obligaciones financieras, debido a desconocimiento de cómo manejarlas, trayéndoles muy malos resultados para muchos de sus compañeros de gremio. Sin embargo es fundamental recurrir a las entidades financieras para su desarrollo, dándoles un buen manejo y utilización a sus préstamos.

9.4.5 Manual Área Contable

El ciclo contable está compuesto por una serie de pasos que el personal del departamento de contabilidad debe seguir, con el objetivo y la responsabilidad de validar la información, registrarla en los diferentes libros y posteriormente presentarla en forma resumida en los estados financieros básicos estipulados en la ley, requeridos por el propietario y por los entes externos facultados para ello.

Para lograr lo antes expuesto, la contabilidad de las tiendas de Buenaventura agrupará las transacciones llevadas a cabo, durante el proceso operativo de ellas.

9.4.5.1 Alcance

Inicia desde el momento que se constituye la empresa con los aportes del propietario, y se deben realizar registros contables, elaboración de comprobantes, registros en libros hasta la preparación de los Estados Financieros.

9.4.5.2 Área Responsable De La Aplicación

El propietario de la tienda se encargara de llevar la contabilidad con un asistente externo, también la tesorería, compras, cartera, recursos humanos y costos.

9.4.5.3 Consideraciones Generales

En el momento de reconocer la obligación o el derecho adquirido y cuando se recibe o aplica el efectivo.

9.4.5.4 Pasos relacionados

1. Se contabilizara semanalmente los documentos que soportan las operaciones financieras ejecutadas.
2. El asistente de contabilidad recibe los soportes citados en el paso No. 1, y procede de la siguiente forma:
 - ✓ Verifica el estado de las operaciones financieras, el cumplimiento de los requisitos legales de los documentos, de igual manera que los exigidos por la compañía.
 - ✓ Codifica las operaciones financieras a su cargo que se ciñan al catálogo de cuentas de la contabilidad sistematizada.
3. Después de concluir el paso No. 2, el asistente de contabilidad, procede a registrar las operaciones, empleando el procedimiento del ciclo contable.
4. Archiva documentos que soporten las operaciones financieras.
5. Fin del proceso.

9.4.6 Ciclo Contable

9.4.6.1 Objetivo

Estructurar la herramienta que guíe al administrador a tener claridad de la Contabilidad para que realice con eficacia y en el menor tiempo posible, las

funciones de su competencia a fin de elaborar oportunamente la información financiera indispensable para la toma de decisiones oportuna.

9.4.6.2 Alcance

El ciclo contable o de contabilidad, permite obtener toda la información financiera necesaria para la elaboración de los análisis financieros mensuales, anuales o de cualquier índole que requieran los órganos de control y vigilancia, como también entidades financieras.

9.4.6.3 Consideraciones generales

Para la ejecución del ciclo contable, el asistente contable, realizará las gestiones a que haya lugar para obtener la información financiera, interna o externa.

En este sentido, el asistente de contabilidad, mantendrá en contacto permanente con el administrador como también con el resto de integrantes involucrados en la actividad comercial; esta relación le permitirá enterarse con oportunidad, de todas las transacciones formalizadas o en proceso.

9.4.6.4 Pasos relacionados

1. El asistente contable deberá obtener de los integrantes de la tienda, lo siguiente:
 - ✓ Requisiciones.
 - ✓ Cotizaciones.
 - ✓ Facturas de compras.
 - ✓ Documento de entrega de productos y estado de inventario.
 - ✓ Compras.
 - ✓ Cualquier otra información relacionada.
2. Registrar cada transacción en los documentos contables según sea el caso.
3. La información descrita en el paso No. 1 constituye los soportes de las operaciones.
4. Registrar los documentos de las operaciones en el soporte correspondiente.

5. Elaborar los reportes de impuestos que sean pertinentes para el ejercicio comercial de acuerdo a la información financiera.
6. Elaborar los estados financieros básicos (situación financiera y resultados), los cuales serán firmados después de su respectiva revisión por el Representante Legal.
7. Presentar los informes financieros al propietario de la tienda.
8. El asistente contable ara copia de seguridad de la información financiera.

9.4.6.5 Elaboración de los Análisis Financieros

9.4.6.5.1 Objetivo

Crear la base para elaborar con calidad y oportunidad análisis financieros que en cada caso requerirán los organismos internos y externo, ya sea de control o supervisión.

Mostrar los principales cambios de la estructura financiera que reflejen la situación económica y financiera de la compañía en un periodo determinado.

9.4.6.5.2 Alcance

Inicia desde el momento que se registran cada uno de los documentos contables, los cuales generan ingresos o egresos que repercutan en la estructura financiera y económica del ente.

9.4.6.5.3 Área responsable

Asistente contable.

9.4.6.5.4 Tipos de Análisis financieros

Los estados financieros que elaborará el asistente de contabilidad, son los siguientes:

Balance General.

Estado de resultados.

9.4.6.5.5 Periodo de los Análisis Financieros

Elaborará estados financieros para los periodos siguientes:

Mensuales.

Anuales, ambos con información acumulada.

9.4.6.5.6 Fecha de elaboración

Los Análisis financieros mensuales se elaborarán los primeros cinco (5) días hábiles de cada mes; mientras que los anuales serán terminados los primeros

Plantilla del patrimonio

Fuente: Diseñada en el Presente Proyecto, Autor, Robinson Saldarriaga Caro.

9.4.6.6 Pasos relacionados

- 88

- ✓ Balance general.
- 2. Se elaborara toda nota o anexo que requiere una explicación o demostración de su composición, con lo que se despejará cualquier duda o interrogante sobre la razonabilidad de las partidas ahí mostradas.
- 3. Para la elaboración de los estados financiero el contador aplicará el contenido del Decreto Reglamentario 2649 de 1993.
- 4. Concluido el paso No. 3, el contador enviará dichos estados al administrador, para revisión.
- 5. El administrador procede a revisar los análisis financieros. Cualquier inquietud que tenga la notificará al asistente contable.
- 6. Fin del proceso.

Para diligenciar el BALANCE GENERAL en este proyecto, se hará únicamente con las cuentas mencionadas en cada uno de los puntos del manual de cada área, con ayuda de cada plantilla será mucho más sencillo hacerlo, ya que se tiene una buena claridad de la información como se especificó en cada plantilla, al final del periodo se deben totalizar y los saldos se pasan al siguiente informe.

9.4.7 Manual de Gastos.

9.4.7.1 Objetivo

Establecer los procesos que debe desempeñar el asistente contable en el momento de determinar los gastos de cada uno de los factores directos e indirectos que inciden en la venta de los víveres al cliente.

9.4.7.2 Alcance

Inicia desde el primer día del mes en que se abre el local comercial hasta que se cierra el local el al finalizar cada mes.

9.4.7.3 Definiciones

Gastos por pagar: registra aquellos pasivos del ente económico originados por la prestación de servicios, honorarios y gastos financieros entre otros.

Plantilla de gastos.

[illegible]

Fuente: Diseñada en el Presente Proyecto, Autor. Robinson Saldarriaga Caro.

Se diligencia de la siguiente forma:

Periodo: Mes de la operación.

Fecha: La fecha en la cual adquirió el costo o gasto por pagar, la fecha del saldo restante o la fecha del pago o abono.

Tercero: Nombre de a quien se le adeuda.

Detalle: Especificar el motivo de la obligación y del pago o abono.

Valor del gasto: Es el valor de la deuda y/o saldo pendiente.

Pago o abono: Son los valores de los pagos o abonos que efectué por los costos y gastos pendientes.

BALANCE GENERAL

TIENDA _____

PERIODO _____

ACTIVOS

ACTIVOS CORRIENTES

CAJA	
BANCO	
CLIENTES	
INTENTARIOS	

TOTAL ACTIVOS CORRIENTES

ACTIVOS NO CORRIENTES

CONSTRUCCIONES Y EDIFICACIONES	
MAQUINARIA Y EQUIPO	
EQUIPO DE OFICINA	
EQUIPO DE COMPUTO Y COMUNICACIONES	
FLOTA Y EQUIPO DE TRANSPORTE	

TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES

TOTAL ACTIVOS

PASIVOS

PASIVOS CORRIENTES

OBLIGACIONES FINANCIERAS	
PROVEEDORES NACIONALES	
COSTOS Y GASTOS POR PAGAR	
SALARIOS POR PAGAR	

TOTAL PASIVOS CORRIENTES

TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES

OBLIGACIONES FINANCIERAS	
PROVEEDORES NACIONALES	
COSTOS Y GASTOS POR PAGAR	

TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES

TOTAL PASIVOS

PATRIMONIO

APORTE SOCIAL	
UTILIDAD DEL EJERCICIO	
PERDIDA DEL EJERCICIO	

TOTAL PATRIMONIO

TOTAL PASIVO + PATRIMONIO

Firma	Firma	Firma
-------	-------	-------

Fuente: Decreto 2649 de 1.993.

9.4.7.3.1 Estado De Resultados:

El Estado de resultados, es el informe básico que muestra el resultado neto de las operaciones de un ente económico, durante el periodo contable. Sus elementos son: ingresos, costos, gastos y corrección monetaria.

Plantilla control de gastos

CONTROL DE GASTOS P&G			
PERIODO			
FECHA	NOMBRE	CONCEPTO	Vr GASTADO
TOTALES			
NOMBRE DEL RESPONSABLE:			

Fuente: Diseñada en el Presente Proyecto, Autor. Robinson Saldarriaga Caro.

La plantilla se diligencia de la siguiente forma.

Periodo: Mes de la operación.

Fecha: Día en que se efectuó el gasto.

Nombre: Especificar a quien le adeuda el gasto.

Concepto: Especificar un motivo del gasto.

Valor gasto: Es el valor que se debe pagar.

En esta plantilla hay gastos que se manejan anualmente como lo son los gastos legales donde va el pago de impuestos cámara y comercio, industria y comercio, uso del suelo, entre otros.

9.4.7.4 Activo

Activo corriente:

Caja: se deben registrar los ingresos y egresos de dinero derivados de la venta, compra y gastos que se originen en esta cuenta; con el propósito de conocer el saldo existente al final del periodo.

9.4.7.4.1 Deudores:

Es la cuenta mayor de todas las deudas que tienen los clientes con la tienda a favor de ella.

9.4.7.4.2 Clientes:

Esta cuenta registra los valores de los créditos otorgados a todos los clientes de la tienda, generalmente se lleva en un cuaderno de notas.

9.4.7.4.3 Mercancías no fabricadas por la empresa:

En esta cuenta se registran todos los víveres comprados para la venta en la tienda.

9.4.7.4.4 Activo no corriente

Son todos aquellos bienes de la tienda que no son convertidos en dinero en el año, estos bienes no tienen una liquidez rápida.

9.4.7.4.5 Propiedad planta y equipo.

Registra todos los enseres del ente, como enfriadores, vitrinas, estantería, etc.

9.4.7.4.6 Equipo de oficina.

Registra todos los implementos necesarios para hacer una perfecta contabilidad y control del manejo del negocio.

9.4.7.4.7 Equipo de computación y comunicación.

Registra los equipos digitales como computador, calculadora.

9.4.7.4.8 Flota y equipo de transporte.

Registra valor del vehículo que tenga el tendero para compras de mercancía o domicilio de víveres con sus clientes.

9.4.7.4.9 Pasivo.

9.4.7.4.10 Obligaciones financieras:

Registra todas las deudas que tiene el tendero con los bancos o cualquier otra entidad financiera.

9.4.7.4.11 Proveedores nacionales:

Registra todas las deudas contraídas con las comercializadoras y distribuidoras de víveres.

9.4.7.4.12 Utilidad del ejercicio:

Registra el valor de los resultados positivos en la utilidad obtenidos en el periodo de contable.

9.4.7.4.13 Perdida del ejercicio:

Registra el resultado negativo de las operaciones que se realizaron durante el periodo contable.

La utilidad o pérdida del ejercicio se deriva de restarle a los ingresos los costos y gastos que se hayan estipulado en el periodo.

Este proyecto se tendrá presente las siguientes cuentas

9.4.7.4.14 Aportes sociales:

Registra el capital inicial que el tendero como inversionista hizo, como también futuras inversiones en el mismo negocio con ánimos de expandirlo o de cualquier otra índole.

9.4.7.4.15 Utilidad del ejercicio:

Registra el valor de los resultados positivos obtenidos por el ente económico, como consecuencia de las operaciones realizadas en el periodo

9.4.7.4.16 Perdida del ejercicio:

Registra el resultado negativo de las operaciones, relacionadas o no, con el objeto social, y que constituye una disminución patrimonial para el ente económico.

9.4.7.4.17 Ingresos

Son todos los valores (dinero), que ingresan a la empresa por concepto de la actividad que desempeña

9.4.7.4.18 Comercio al por mayor y menor:

Registra el valor de los ingresos obtenidos por la tienda en las actividades de compra y venta de víveres.

El dato que corresponde a esta cuenta se puede extraer de la plantilla de inventario, y es recomendable detallar dos campos: ventas de contado y ventas acredito del periodo.

9.4.7.4.19 Gastos de venta:

Registra el valor de los costos que sufrió la tienda para poder vender dichos artículos durante el periodo de venta.

Los costos al igual que la cuenta anterior se pueden extraer de la planilla de inventarios.

9.4.7.4.20 Gastos:

Es el conjunto de gastos en los que se incurren la tienda para desarrollar su actividad comercial.

9.4.7.4.21 Gastos de personal:

Registra los gastos ocasionados por pago de los empleados de la tienda, para poder desarrollar la actividad.

9.4.7.4.22 Gastos de impuestos:

Registra los gastos ocasionados debido a impuestos en los q incurra la tienda.

9.4.7.4.23 Gastos de arrendamiento:

Registra el valor de los gastos pagados o causados por la tienda para su funcionamiento debido al local donde se encuentra.

9.4.7.4.24 Gastos de servicios:

Registra el valor de los gastos pagados por la tienda por servicios públicos y de telefonía.

9.4.7.4.25 Gastos de mantenimiento y reparación:

Registra el valor de los gastos pagados debido a mantenimientos de los equipos necesarios para su desarrollo. Como enfriadores, vitrinas, etc.

9.4.7.4.26 Gastos de adecuación e instalación:

Registra el valor de los gastos pagados debido a reparaciones del local, o mantenimiento del mismo.

9.4.7.4.27 Gastos financieros:

Registra el valor de los gastos pagados debido a la causación de las deudas contraídas con las entidades financieras.

9.4.7.4.28 Gastos diversos:

Registra el valor de los gastos pagados debido a cualquier otra índole de gastos realizados por la tienda para su desarrollo económico.

Después de recopilar todos los datos expuestos en el ESTADO DE RESULTADOS se procede al diligenciamiento del siguiente informe.

ESTADO DE RESULTADOS

TIENDA _____

PERIODO _____

INGRESOS

VENTAS DE CONTADO

VENTAS A CREDITO

TOTAL INGRESOS

COSTOS

COSTOS DE VENTA

UTILIDAD BRUTA

GASTOS

GASTOS DE SALARIO

GASTOS DE ARRENDAMIENTO

GASTOS DE SERVICIO PUBLICO

GASTOS DE MANTENIMIENTO

GASTOS DE IMPUESTOS

GASTOS DIVERSOS

UTILIDAD DEL EJERCICIO

PARDIDA DEL EJERCICIO

Firma

Firma

Firma

Fuente: Decreto 2649 de 1.993.

LIMITACIONES

Para la realización de esta investigación se contó con la limitación de la falta de tiempo por parte de los propietarios y los encargados de las tiendas de Buenaventura para atender los cuestionarios diseñados para el desarrollo de los objetivos de la investigación. Dicha limitación no afectó los resultados de la investigación, solo retrasó el cronograma de actividades.

CONCLUSIONES

Al finalizar esta investigación, podemos concluir que todas las tiendas asentadas en el distrito de Buenaventura, no poseen un sistema de información contable acorde a su tamaño y a las necesidades de información que requieren dichos entes. Haciendo notorio la necesidad de implementar estos sistemas para su mejor desarrollo.

Para las tiendas de Buenaventura, factores externos como la política, la legislación, la economía y la tecnología, influyen directamente en sus procesos económicos necesitando un mejor sistema de información contable. Los factores internos más comunes en estas empresas son el comercio de víveres.

Teniendo en cuenta lo importante de su objeto social, estas unidades de negocio cuentan con herramientas administrativas meramente empíricas que en la mayoría de los casos no les permite ejercer de manera eficiente su actividad y asegurar crecimiento y permanencia en el mercado. Dichas herramientas no cumplen con lo mínimo que exige la normatividad colombiana en el decreto 2649 de 1993 para el óptimo desarrollo de la actividad económica que son de suma importancia para garantizar un margen de utilidad y de esta forma poder tomar decisiones óptimas y garantizar desarrollo del negocio.

El objeto de estudio de las tiendas de Buenaventura no tiene establecidos la misión y los objetivos del sistema de información contable, dejando a la unidad de negocio sin orientar para su crecimiento.

La muestra arrojada de las tiendas en la ciudad no maneja algún medio magnético para procesar y almacenar su información.

Cabe destacar que implementando un sistema contable general para las tiendas de Buenaventura, cada empresa dependiendo de las necesidades que tiene, establecerá el manual contable.

El 48% de los tenderos de la ciudad de Buenaventura, cierran sus tiendas por mala administración de sus negocios.

En las tiendas de Buenaventura todo el manejo de su sistema financiero está a cargo del administrador.

RECOMENDACIONES

Se recomienda a las tiendas en Buenaventura que tengan a los propietarios como responsables y administradores del sistema de información contable, que además esta función sea encargada a un asistente contable por servicios, con el fin de que los propietarios tengan un control de su información financiera.

Así como también se le recomienda a las tiendas en Buenaventura que la información generada por el SIC sea utilizada para la toma de decisiones que contribuyan al mejoramiento en el desempeño de las actividades de la empresa.

Se hace necesario que las tiendas en la ciudad establezcan la misión y los objetivos de su sistema de información contable y la importancia de que éstos sean conocidos e interiorizados por cada uno de los integrantes del negocio, con el fin de que la información que dicha información enviada para alimentar el sistema de información contable sea oportuna y confiable, teniendo en cuenta el hecho que los informes arrojados por el sistema de información contable inciden en la toma de decisiones en todas las actividades y procesos de la empresa.

BIBLIOGRAFÍA

- Codigo del Comercio. (1968). Codigo del Comercio. *Codigo del Comercio*, Libro primero, Titulo I, Capitulo I, Art: 10.
- DUQUE, F. J. (1 de 02 de 2016). *ANÁLISIS SOCIOECONÓMICO DE BUENAVENTURA 2015*. Recuperado el 15 de 02 de 2016
- EL HERALDO*. (24 de 05 de 2015). Recuperado el 18 de 02 de 2016, de EL HERALDO: <http://www.elheraldo.co/economia/tiendas-de-barrio-modelo-exitoso-que-compite-contra-gigantes-196520>
- El Pais*. (01 de 12 de 2015). Recuperado el 15 de 01 de 2016, de <https://www.google.com.co/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&ved=0ahUKEwjgh-uj4ujUAhXENSYKHbMwAdQQFggIMAA&url=http%3A%2F%2Fwww.elpais.com.co%2Fvalle%2Fadjudican-obras-para-concluir-doble-calzada-buga-buenaventura.html&usg=AFQjCNEPgu-T5uW4x-UjmBvLci9>
- ELTIEMPO, R. (17 de junio de 2000). IMPUESTOS ALERTAN A TENDEROS. *El Tiempo*.
- Estatuto Tributario Nacional*. (s.f.). Recuperado el 16 de 1 de 2016, de <http://estatuto.co/?e=598>
- Estatuto Tributario Nacional*. (s.f.). TITULO VIII. REGIMEN SIMPLIFICADO. Colombia.
- Gerencie.com*. (17 de 12 de 2014). Recuperado el 16 de 1 de 2016, de <http://www.gerencie.com/regimen-simplificado.html>
- Israel, D. (2001). Sistema de Informacion . *DELGADILLO*,, 8.
- Jorge e. Burbano, & Guillermo Albornoz;. (1993). *SISTEMAS DE INFORMACION CONTABLE*. CALI-COLOMBIA: SERVICIOS EDITORIALES DE INGENIERIA.
- LEY 1314 DE 2009. (Junio de 2009). LEY 1314 DE 2009. *LEY 1314 DE 2009*. Colombia.
- PUC*. (28 de 12 de 1993). Recuperado el 7 de 12 de 2015, de <http://puc.com.co/normatividad/decreto-2649-1993/>
- Riascos, C. (20 de 2 de 2016). Granero Kinberly. (R. Saldarriaga, Entrevistador)
- SABID, A. M. (s.f.). *ANALISIS SOCIOECONOMICO DE BUENAVENTURA*. (A. M. OCAMPO, Intérprete) CAMARA DE COMERCIO DE BUENAVENTURA, BUENAVENTURA, VALLE DEL CAUCA.
- Urban, B. (04 de 01 de 2014). <http://www.colconectada.com/>. Recuperado el 26 de 01 de 2016, de <http://www.colconectada.com/normas-icontec/>

ANEXO N° 1

Encuesta a los tenderos o administradores de las tiendas de barrio en buenaventura

Preguntas.

- 1) Actualmente cuenta con un sistema de información contable para su empresa.

Si _____
No _____

- 2) ¿Considera fundamental utilización de un sistema de información contable en su empresa?

Si _____
No _____

- 3) ¿Qué importancia tiene para usted el uso de un sistema de información contable en su empresa?

Crecimiento económico _____
Mejor administración _____
Mayores opciones de financiación. _____

- 4) ¿Solicita información contable para la toma de decisiones en su empresa?

Si _____
No _____

- 5) ¿Con que frecuencia requiere la información contable para la toma de decisiones?

Diariamente _____
Semanalmente _____
Mensualmente _____
Semestralmente _____
Anualmente _____
No requiere _____

- 6) Considera que la información arrojada por el sistema de información contable de su empresa, le ha permitido tomar decisiones de tipo:

Comerciales _____
Tributarias _____
Administrativas _____
Todas las anteriores _____

7) ¿Su empresa se ha visto afectada por no usar la información arrojada por el sistema de información contable?

Si _____
No _____
¿Por qué? _____

8) ¿Qué cualidad considera que posee la información suministrada por el sistema de información contable de su empresa?

Confiable _____
Oportuna _____
Relevante _____
Comprensible _____
Todas las anteriores _____

9) ¿Es útil la información arrojada por el sistema de información contable de su empresa para la toma de decisiones?

Si _____
No _____

10) ¿se le ha hecho difícil acceder al sistema financiero, para obtener un préstamo?

Si _____
No _____

11) ¿Cuenta con algún tipo de obligación financiera para su negocio?

Si _____
No _____
¿Cuál es? _____