



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE BABAHOYO

FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN, FINANZAS E INFORMÁTICA

PROCESO DE TITULACIÓN

Noviembre – Abril 2022

EXAMEN DE GRADO O DE FIN DE CARRERA DE CARÁCTER COMPLEXIVO

PRUEBA PRÁCTICA

INGENIERÍA COMERCIAL

PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERO COMERCIAL

TEMA:

**“GESTION PRESUPUESTARIA EN LA PAPELERIA E IMPRENTA EL
COPION” DE LA CIUDAD DE BABAHOYO.**

EGRESADO:

DULCE ALEJANDRA ANCHUNDIA VERA

TUTOR:

ING. JORGE CAICEDO FLORES, MSC.

AÑO 2022

Resumen

El presente caso de estudio trata sobre la gestión presupuestaria en la papelería e imprenta el copión de la ciudad de Babahoyo, donde el objetivo es conocer la gestión presupuestaria del emprendimiento, lo cual nos permitió ver los inconvenientes que se presenta día a día, desde la pérdida de materiales que tuvo en el tiempo de confinamiento por la pandemia del COVID-19 hasta la compra de productos de poca venta, para así poder dar alternativas de mejoras en su presupuesto para que pueda recuperar las ventas, mejorar la atención al cliente y poder tener un manejo de inventario eficiente.

Para la respectiva investigación se realizaron varios métodos como lo que es la observación directa y la entrevista al dueño del establecimiento donde se pudo concluir que mucho de los inconvenientes que presenta la empresa es por la falta de inventario y el manejo del presupuesto de manera incorrecta en la desesperación de poder recuperar ventas y el local no quiebre, por lo que no se dio cuenta de las pérdidas que estaba ocasionando generando despidos de personal y reducción de sueldos.

Palabras claves: presupuesto, atención al cliente, inventario, emprendimiento

Abstract

The present case study deals with the budget management in the stationery and printing press of the city of Babahoyo, where the objective is to know the budget management of the enterprise, which allowed us to see the inconveniences that are presented day by day, from the loss of materials that you had during the time of confinement due to the COVID-19 pandemic to the purchase of low-selling products, in order to provide alternatives for improvements in your budget so that you can recover sales, improve customer service and be able to Have efficient inventory management.

For the respective investigation, several methods were carried out, such as direct observation and the interview with the owner of the establishment, where it was possible to conclude that many of the inconveniences that the company presents are due to the lack of inventory and the management of the budget in an incorrect way. the despair of being able to recover sales and the store not go bankrupt, so he did not realize the losses he was causing, generating staff layoffs and salary reductions.

Keywords: budget, customer service, inventory, entrepreneurship

Introducción

El Cyber e Imprenta El Copión se encuentra ubicado en la Avenida Universitaria ciudad de Babahoyo, emprendimiento que inició en el año 2000 como un centro de copias y que fue incrementando con equipos de cómputo, venta de papelería, servicio de imprenta, impresión de libros, revistas, sublimación, serigrafía y todo tipo de productos y servicios de primera necesidad para estudiantes y profesores, brindando la atención a la cliente directa de lunes a sábado de 7:00 am a 7:00 pm

En el presente caso de estudio denominado: Gestión Presupuestaria de la Papelería e Imprenta El Copión se empleó la línea de investigación Gestión Financiera, administrativa, tributaria, auditoría y control y utilizó sus líneas de Desarrollo Local y Emprendimiento Sostenible y Sustentable debido a que está relacionado directamente con temas de comercio y administración, asimismo estudia la forma en que se da el cumplimiento de las actividades de compra y venta diario de productos para el negocio.

El objetivo de este trabajo es conocer la gestión presupuestaria de la Papelería e Imprenta El Copión, con la finalidad de determinar los factores que inciden en este proceso para conseguir el objetivo y que se resalta las principales situaciones que provocan la falta de conocimiento de las existencias de productos en el negocio; el tipo de investigación utilizado es la Investigación Descriptiva, la cual permitió el tratamiento y procesamiento de toda la

información obtenida en fuentes primarias o secundarias de datos informativos y que se pudo detectar las falencias que existen dentro de la empresa

Mediante la utilización de técnicas de herramienta como la entrevista dirigida al dueño del emprendimiento se obtuvo información de cómo maneja la gestión presupuestaria dentro de la misma demostrando que por la falta de manejo de inventarios no conoce toda la existencia real de los productos que ofrece y que a su vez no registra el valor exacto de venta de cada artículo por lo que muchas veces tiene pérdidas económicas, se evidenció dentro de la empresa la falta de publicidad para la venta de los nuevos artículos, y la capacitación constante de su colaborador.

Desarrollo

La imprenta y papelería “El Copion” tiene mas de 15 años en el mercado siendo uno de los principales locales que abrieron para el servicio de copias e impresiones frente a la Universidad Técnica de Babahoyo, local que empezó con un presupuesto bajo y que por las inundaciones que existían anteriormente 3 veces perdieron todo empezando de cero nuevamente, con el paso de los años fue mejorando y ampliando su catalogo de servicios para el cliente, donde el 80% de sus clientes son los estudiantes de la Universidad, actualmente se maneja como imprenta, ciber, copiadora, realiza servicios de sublimación, serigrafía, diseño de libros, revistas, etc.

Debido a la situación del covid-19 a nivel mundial por la emergencia sanitarias cerraron muchos negocios en este caso la “Imprenta y Papelería El Copión” se vio en la obligación de cerrar sus puertas durante cuatro meses, ocasionando que muchos de los materiales se pierdan o se dañarán debido al exceso de humedad que se filtró por las paredes y la falta de limpieza, sin embargo, la falta de supervisión en el local al no ir por lo menos una vez al mes a hacer una inspección y así evitar o darse cuenta del problema que estaba surgiendo, como indica Moliner, (2018) supervisar significa “ejercer la vigilancia o inspección general o superior de una cosa”. algo que no realizo el dueño del negocio por el cual se vio afectado.

Por la emergencia sanitaria muchos artículos estaban llegando a su finalidad de vida útil o que estaban por dañarse los distribuidores bajaron los precios de

toda mercadería, ya que para Fisher & Espejo, (2017) autores del libro "Mercadotecnia", el precio de un producto es "solo una oferta para probar el pulso del mercado. Si los clientes aceptan la oferta, el precio asignado es correcto; si la rechazan, debe cambiarse con rapidez. Por otro lado, si se vende a un precio bajo no se obtendrá ninguna ganancia y, en última instancia, el producto irá al fracaso." y como el negocio que estuvo cerrado y no perder clientela vio obligado a bajar precios de casi toda la mercadería teniendo pérdidas de utilidad

En visto de la situación actual y la obligación de cerrar las puertas de casi todos los locales hubo un factor muy importante en el local es el de los equipos tecnológicos de uso diario se dañarán y que, por falta de mantenimiento, sufrieron muchos daños, que por falta de uso muchos de los componentes se pegaron o se oxidaron haciendo que las máquinas dejaran de funcionar, y el costo del mantenimiento es alto y como muchos de los proveedores que dan este servicio, se excedieron y subieron los precios de mantenimiento aprovechándose de la situación.

Salazar, (2017) indica que "El mantenimiento se puede definir como "inspeccionar-controlar y reparar" antes de que se produzca la avería o que las maquinarias están aún en desgastes dentro de los límites aceptables"

Al no haber ventas x las medidas obligatorias que dispuso el Comité de Operaciones de Emergencia (COE) se produjo un desequilibrio en los pagos de servicios básicos en este caso el servicio de Internet, pues la empresa que

distribuía este servicio empezó a cortar y retirar el servicio a todos los clientes que estaban atrasados por más de 6 meses, perjudicando gradualmente los ingresos del negocio, ya que este necesitaba de este servicio para poder hacer la revisión de los correos electrónicos para poder receptar los pedidos y adicional realizar cualquier tipo de búsqueda en Internet para los distintos trabajos que se realizan.

“El internet es una red masiva de redes, infraestructura de redes que conecta a millones de computadoras unidas de forma global, formando una sola red, en la que una computadora puede comunicarse con otra siempre y cuando estén las dos computadoras conectadas a internet.” (Snell, 2019)

El daño de los alimentos fue irreversible ya que el 90% de los productos en venta como alimentos tenían fecha de caducidad de poco tiempo, por lo que cuando ya se volvió a aperturar el negocio, se encontró que todos los alimentos y bebidas estaban en mal estado o caducados, sin contar el olor que se había generado dentro del frigorífico y en los estantes que aparentemente algún animal había dañado las fundas y había hecho destrozos de todo lo que habían podido alcanzar

La vida útil de un alimento se define como el tiempo finito después de su producción en condiciones controladas de almacenamiento, en las que tendrá una pérdida de sus propiedades sensoriales y fisicoquímicas, y sufrirá un cambio en su perfil microbiológico. (Duque, 2018)

Antes que iniciará la pandemia el negocio estaba bajando sus ventas, debido a las vacaciones de los estudiantes que generalmente los estudiantes forman el 95% de las ventas, por lo que normalmente se trabajaba con 4 empleados, pero cuándo inició la pandemia y se comenzó a aperturar otra vez el local de manera normal existía exceso de personal de trabajo y ya que los ingresos eran bajos no alcanzaban para cancelar a todos, haciendo que tres de los empleados fueran despedidos y el único empleado que quedo se vio en la necesidad de renunciar de igual manera porque a pesar de que se había hecho el recorte de personal el sueño seguía sin pagar su salario normal.

Chiavenato, (2007) define “El salario es el centro de las relaciones de intercambio entre las personas y las organizaciones” (p. 284)

El dueño de local en su desesperación de que el negocio estaba decayendo por el tema del covid-19 y falta de ventas, empezó a comprar materiales innecesarios que no se utilizaban o los clientes no tenían conocimiento sobre la venta de estos materiales, adicional no contaba con las maquinarias para poder realizar los trabajos en dichos materiales haciendo que en vez de generar ingresos o comprar materiales que si se utilizaban y que ya no había en stock, lo que generaba era perdidas

De acuerdo con (Lopez, 2017) “Los gastos innecesarios son todos aquellos de los que puedes prescindir sin afectar a tus necesidades básicas”

Con la alta competencia que hay en la distribución de artículos para imprenta sublimación y demás materiales en los cuales el dueño optó por comprar materiales económicos, pero su estado era impredecible ya que podían salir buenos o malos y muchos de los materiales que compró eran materiales de poca calidad o inservibles, se dañaban o simplemente no eran de un material confiable, asimismo mucho de los papeles que se compraba tenían humedad o estaban manchados que no permitían el uso ni la venta de estos

Málaga, (2019) "La calidad de un producto o servicio se define como la percepción que el cliente tiene sobre su valor. Si un cliente considera que un bien le ayuda a resolver sus necesidades, lo considerará de mayor o menor calidad en función de la manera en que percibe una serie de factores asociados a ese producto".

La situación económica en tiempos de pandemia es muy crítica sin embargo cuando llegaban clientes que eran amigos del dueño querían aprovecharse de la situación por el cual hacían pedidos de materiales o servicios para luego cuando ya el pedido se entrega indicaban que en ese momento no tenían en ese momento el dinero disponible y que iban a llevarle el dinero después que confíen y muchas veces no iban en el día que ellos decían, por lo que cuando se agotaban los materiales para trabajo no había capital para hacer la reposición y muchas veces cuando el dueño del negocio llamaba para cobrar o no contestaban o decían muchas excusas

El Diccionario de Marketing, de Cultural S.A. (1999) define que "cliente" es un "Término que define a la persona u organización que realiza una compra. Puede

estar comprando en su nombre, y disfrutar personalmente del bien adquirido, o comprar para otro, como el caso de los artículos infantiles. Resulta la parte de la población más importante de la compañía

El dueño del negocio no lleva un debido proceso de registrar sus actividades económicas, desconoce sus niveles de existencia, no regula sus compras y tampoco sus ventas, no hace una correcta requisición de materiales y demás artículos necesarios para producir y a raíz de eso se dan momentos en los que se termina el material de trabajo y se pierde la venta por la inexistencia de una gestión de inventario.

El responsable del negocio realiza la compra de materiales de papelería, imprenta y sublimación, de tal manera que se logre cubrir la demanda del mercado y que se lleve una gestión de inventarios, misma que consiste en: “El seguimiento exhaustivo de los bienes que almacena la organización. Mediante una serie de actividades, consigue proporcionar el suficiente conocimiento a los responsables para saber de cuando es el momento de reponer existencias” (Frías, 2019) o al menos esas son las aspiraciones del dueño del negocio.

Para poder determinar las conclusiones se detalla todos los aspectos más importantes de la información que ha sido brindada por parte del gerente por medio de la técnica de recolección de información que es la entrevista.

1. ¿El sistema de Inventario se maneja de forma eficaz en su negocio?

Aquí en mi negocio el sistema de muy ineficaz debido que como se compra muchos modelos diferentes y todos los precios varían, sin embargo, me es mucho más fácil memorizarme los precios y saber que tengo disponible

2. ¿Se maneja de forma adecuada los productos que están en stock?

Es un poco complicado manejar los productos en stock, pues como son muchos existen ocasiones donde se me pasa por alto verificar si tengo o no disponible porque al coger un artículo nuevo otro por el espacio que tengo disponible.

3. ¿Al realizar compra de nuevos productos está seguro que realiza una buena inversión?

Si es de buena inversión comprar nuevos productos, pues estamos en tiempos de innovación y constantemente salen nuevos artículos y muchos de ellos los jóvenes lo consumen, pero es un arma de doble filo comprar nuevos productos porque puede ser rentable como también puedo generar perdidas

4. ¿Al comprar nuevos productos los vende de manera rápida o lenta?

Es complicado responder esta pregunta debido que existen productos que como marcan tendencias en las redes sociales se vende rápido pero así mismo suele suceder que demora en venderse, y mi deber como dueño de un negocio de papelería e imprenta es estar actualizado en mercadería y tendencia de productos acorde a lo que vendo

5. ¿Qué tipo de publicidad maneja usted para promocionar los nuevos productos?

Por el momento solo manejo publicidad presente (pancartas, letreros) y unas pocas veces utilizo publicidad en mis 2 red sociales activas como son WhatsApp y Facebook, pues se me complica un poco realizar publicidad en redes sociales porque no se mucho del manejo de redes y tampoco usar aplicaciones para crear publicidades.

6. ¿Cómo se vio afectado el negocio al momento de aperturar nuevamente sus puertas por la pandemia?

Fue muy duro regresar y al abrir las puertas encontrar muchos artículos productos dañados y pérdida total en alimentos y bebidas, sin embargo, en el tema de alimento algunos de los distribuidores me ayudaron con el cambio de productos pues los había adquirido días antes de que empiece el confinamiento, y el resto de los productos tuve que votar y unos intentando recuperar venderlo a un valor de perdida

7. ¿Qué aspectos considera usted que debe mejorar dentro de la empresa de acorde con el control del inventario?

Debería de mejorar pienso yo en la organización primeramente para así poder manejar un control de inventario, pues, aunque resulte un poco difícil la desorganización ocasiona que no me percate que tengo disponible que me falta y que tengo en exceso.

8. ¿Al mejorar sus estrategias de marketing tendría la posibilidad de mejorar sus ventas y así contratar a nuevo personal?

Podría ser que me ayude bastante mejorando mis estrategias de marketing por lo que en este momento me encuentro en un poco desesperado porque mis ventas han bajado muchísimo por lo que opte por quedarme con un solo colaborador y el me ayuda solo cuando me encuentro con bastante trabajo

9. ¿Las innovaciones que realiza usted para mejorar las ventas de su negocio

requieren de capacitación constante o es algo que aprende por internet de un

momento a otro?

En el caso de la innovación más grande que he hecho que es el de sublimación, al inicio si realice un curso de capacitación debido que ahí se inicia el proceso de aprendizaje sobre que materiales son útiles, cuales debo utilizar y que me genera mayor rentabilidad, luego en el manejo de máquinas casi todo lo encuentro en internet y ver videos me ayuda mucho pongo en práctica y lo perfecciono, sin embargo, a veces tengo inconvenientes en enseñar a mi colaborador debido que a veces se le dificulta aprender y me daña materiales

10. ¿Actualmente usted ha tenido quejas de parte de sus clientes por algún trabajo mal hecho o por la falta la demora al entregar sus pedidos?

Se tener quejas, pero es por el tiempo de entrega de trabajos, como indique anteriormente mi colaborador a veces me daña materiales o a veces resultan contratiempos de última hora al entregar producto como por ejemplo falta de material o material que a veces sale defectuoso.

Conclusiones

Se concluyo que el dueño del establecimiento su presupuesto lo maneja de manera incorrecta debido que al momento de comprar nuevos artículos y productos no tiene la seguridad de poderlos vender de manera rápida, porque la mayoría de los productos necesitan un proceso en el cual incluye la publicidad, a pesar que son productos de poco comercio en el momento de la venta su presupuesto lo recupera y genera mas ganancias para poder comprar más artículos.

Se pudo determinar por la entrevista que al dueño del negocio que le hace falta mucho conocimiento del control de inventarios y que por la desorganización que tienen en el local y los productos no están en un sitio establecido, él no sabe qué artículos tiene disponibles, que tienen exceso y cuáles son los que le hacen falta, es por esto qué mucho de sus artículos salen con defectos y que además los precios no están establecidos por qué no lleva un registro de compras y el costo de cada artículo, asimismo con los productos alimenticios que venden.

Se pudo evidenciar que no realiza constantes capacitaciones a su colaborador pues él piensa que la única capacitación necesaria es la inicial para saber qué productos y qué marca se utiliza para cualquier artículo, sin embargo el mismo indica que en el momento enseñarle a su colaborador lo que debe de hacer no entiende y daña material por lo que muchas veces ocasiona molestia en los clientes por la demora y no entregar a tiempo el pedido, además cree que el resto

de las capacitaciones se las puede hacer mediante plataformas de información como YouTube porque a él le ha funcionado este aprendizaje.

Bibliografía

- Asociación de Examinadores contra el Fraude. (18 de 12 de 2020). Obtenido de <https://acfe-spain.com/recursos-contrafraude/que-es-el-fraude>
- Atehortúa Hurtado, F. (2015). *Gestión y Auditoría de la Calidad para Instituciones Públicas*. Antioquía, Colombia: Universidad de Antioquía.
- Chávez Calderón, P. (2014). *Ética*. México: Grupo Editorial Patria.
- Coopers&Lybrand. (2017). *Nuevos conceptos de control interno*. España: Diaz de Santos.
- Duque, V. (04 de 12 de 2018). *LA DECLARACIÓN DE EXTINCIÓN DE LA OBLIGACIÓN ALIMENTICIA EN LA LEGISLACIÓN ECUATORIANA*. Obtenido de <http://www.dspace.uce.edu.ec/bitstream/25000/17524/1/T-UC-0013-JUR-143.pdf>
- Fernández García, R. (2011). *La Dimensión del Desarrollo Sostenible*. España: Ecu.
- Frías, J. F. (17 de 06 de 2019). *Revista digital INESEM*. Obtenido de <https://revistadigital.inesem.es/gestion-empresarial/el-proceso-de-gestion-de-inventarios/>
- Fundación Interamericana. (2015). *Aspectos Fundamentales de las Organizaciones Cooperativas*. Costa Rica: FIA.
- García Solarte, M., Murillo Vargas, G., & González Campos, C. H. (2018). *Los Macro Procesos: Un Nuevo Enfoque al Estudio de la Gestión Humana*. Cali, Colombia: Universidad del Valle.
- Garduño Estrada, L., Salinas Amescua, B., & Rojas Herrera, M. (2015). *Calidad de Vida y Bienestar Subjetivo*. México DF.: Plaza y Valdez S.A.
- Grupo Financiero Banco del Pacífico. (2013). *Código de Ética y Conducta*. Guayaquil: GFBP.
- Huetteman, L. (2019). *El tesoro de los valores corporativos*. España: Pearson.
- Naumov García, S. L. (2018). *Gestión e Innovación Total del Capital Humano*. México: Patria Educación.
- Pérez Bustamante & Ponce. (20 de 12 de 2020). Obtenido de <https://www.pbplaw.com/es/visto-bueno-terminacion-relaciones-laborales/>

- Pérez Chávez, J., & Fol Olguín, R. (2019). *Compendio Laboral Profesional*. México DF: Tax Editores.
- Rosas, P. M. (Ed.). (2019). *Ética en los Negocios: Conceptos y casos* (Sexta ed.). México: Pearson.
- Sánchez Fernández de Valderrama, J. L. (2008). *Teoría y Práctica de la Auditoría I*. México: Ediciones Pirámide.
- Snell, N. (2019). *Internet: Que hay que saber?* España: Prentice Hall.
- Universidad Técnica de Babahoyo. (01 de 2020). Líneas de Investigación de la Universidad Técnica de Babahoyo. Babahoyo, Los Ríos.
- Vásquez-Portomeñe Seijas, F. (2013). *Los delitos contra la Administración Pública*. España: Instituto Nacional de la Administración Pública.
- Velásquez, M. G. (2016). *Ética en los Negocios, conceptos y casos*. México: Pearson.

ANEXOS

Anexo 1: Matriz de presentación de estudio de caso

MATRIZ DE PRESENTACIÓN DE ESTUDIO DE CASO	
TEMA:	“GESTION PRESUPUESTARIA EN LA PAPELERIA E IMPRENTA EL COPION”
PRINCIPALES PROBLEMAS:	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pérdida de papelería 2. Bajo de precio de artículos en el mercado 3. Daño de equipos tecnológicos x falta de uso 4. Pérdida de servicios de Internet por falta de pago 5. Daño de artículos comestibles 6. Exceso de personal poco paga 7. Gastos innecesarios en materiales no utilizables 8. Uso de materiales económicos, pero en mal estado 9. Pago impuntual de parte de los clientes 10. No hay gestión de inventario
VARIABLE A ESTUDIAR:	Gestión presupuestaria
OBJETIVO DEL TRABAJO	Conocer la gestión presupuestaria de la Papelería e Imprenta el Copión
PERSONAS QUE INTERVIENEN:	Se entrevistará al dueño del local
SUBLINEA DE INVESTIGACIÓN DE LA CARRERA:	Desarrollo local y emprendimiento sostenible y sustentable
TÉCNICA A EMPLEAR:	Entrevista Observación
LIBROS QUE RESPALDAN EL CASO:	<ul style="list-style-type: none"> • Chiavenato, I. (2007). Administración de Recursos Humanos, El capital humano de las organizaciones. En O. edición. México, D.F.: McGraw–Hill/ Interamericana Editores.S.A. de C.V. • Diccionario de Marketing, de Cultural S.A. (1999). • Fisher, L., & Espejo, J. (2017). Mercadotecnia, Tercera Edición. c Graw Hill - Interamericana • Moliner, M. (2018). Diccionario de uso del español. 2 vols. Madrid: Gredos. • Snell, N. (2019). Internet: ¿Que hay que saber? España: Prentice Hall.
ELABORADO POR:	Dulce Alejandra Anchundia Vera

Anexos 2

Resultados de la entrevista al dueño Papelería e Imprenta el Copión

Tabla # 1

Orden	Preguntas	Datos relevantes encontrados
1	¿El sistema de Inventario se maneja de forma eficaz en su negocio?	Sistema de muy ineficaz de control de inventario por variación de producto y precio
2	¿Se maneja de forma adecuada los productos que están en stock?	Complicación de manejo de stock por falta de espacio
3	¿Al realizar compra de nuevos productos está seguro que realiza una buena inversión?	Por innovación y tendencia se compran productos para generar ventas
4	¿Al comprar nuevos productos los vende de manera rápida o lenta?	Competencia Exigente en el mercado.
5	¿Qué tipo de publicidad maneja usted para promocionar los nuevos productos?	Mediante el uso de herramientas tecnológicas en la actualidad se podría mejorar
6	¿Cómo se vio afectado el negocio al momento de aperturar nuevamente sus puertas por la pandemia?	Perdidas en artículos y cambios de productos alimenticios por parte de los proveedores
7	¿Qué aspectos considera usted que debe mejorar dentro de la empresa de acuerdo con el control del inventario?	Organizar mejor los artículos para optimizar un eficaz control de inventario
8	¿Al mejorar sus estrategias de marketing tendría	Implementar nuestras estrategias de ventas y publicidad

**posibilidad de mejorar sus
ventas y así contratar a
nuevo personal?**

9 ¿Las innovaciones que realiza usted para mejorar las ventas de su negocio requieren de capacitación constante o es algo que aprende por internet de un momento a otro?

Se requiere capacitación para iniciar el proceso luego se educa vía internet en videos de YouTube

10 ¿Actualmente usted ha tenido quejas de parte de sus clientes por algún mal hecho o demora al entregar sus pedidos?

Por falta de conocimiento por parte del colaborador o por falta de materiales no se entrega a tiempo y existen quejas la falta la

Fuente: Entrevista realizada al dueño de la Papelería e Imprenta El Copion
Elaborado por: Dulce Anchundia Vera

Anexo 3

Consulta de RUC

RUC
0909773319001

Razón social
SABANDO CEDEÑO SILVIA LILIANA

Estado contribuyente en el RUC
ACTIVO

Nombre comercial

Actividad económica principal

SERVICIOS DE APOYO DE SECRETARÍA, TRANSCRIPCIÓN DE DOCUMENTOS Y OTROS SERVICIOS DE SECRETARÍA; ESCRITURA DE CARTAS O HISTORIALES PROFESIONALES (CURRÍCULUM), PREPARACIÓN DE DOCUMENTOS, EDICIÓN DE DOCUMENTOS Y CORRECCIÓN DE PRUEBAS; ACTIVIDADES DE MECANOGRAFÍA, PROCESAMIENTO DE TEXTO Y EDICIÓN ELECTRÓ

Tipo contribuyente	Clase contribuyente	Obligado a llevar contabilidad
PERSONA NATURAL	OTROS	NO

Fecha inicio actividades	Fecha actualización	Fecha cese actividades	Fecha reinicio actividades
18/04/2006	18/07/2019		

Ocultar establecimientos

Establecimiento matriz:

Lista de establecimientos - 1 registro

No. establecimiento	Nombre comercial	Ubicación de establecimiento	Estado del establecimiento
001	CENTER COPY DON GONZALO	LOS RIOS / BABAHOYO / CLEMENTE BAQUERIZO / S/N	ABIERTO

Babahoyo, 14 de febrero del 2022

Ab.

Gonzalo Benavides Burgos

Gerente de Cyber e Imprenta El Copión

En su despacho.

De mis consideraciones:

Yo: **ANCHUNDIA VERA DULCE ALEJANDRA**, con cédula de identidad **120709699-9**, estudiante de la Universidad Técnica de Babahoyo de la Facultad de Administración, finanzas e informática, carrera de Ingeniería Comercial, matriculado(a) en el proceso de titulación periodo noviembre 2021 – abril 2022, le solicito a usted de la manera más comedida se sirva autorizar a quien corresponda se proceda otorgarme el permiso respectivo para realizar mi Caso de estudio denominado **GESTIÓN PRESUPUESTARIA EN LA PAPELERÍA E IMPRENTA EL COPIÓN DE LA CIUDAD DE BABAHOYO** el cual es requisito indispensable para poder titularme.

Esperando una respuesta favorable quedo de usted muy agradecido(a).

Muy atentamente

(Firma)



ANCHUNDIA VERA DULCE ALEJANDRA

C.I. 120709699-9

*Subricado
14/02/22*

