



UNIVERSIDAD TECNICA DE BABAHOYO

FACULTAD DE ADMINISTRACION, FINANZAS E INFORMATICA

ESCUELA DE CONTADURIA, AUDITORIA Y FINANZAS

TESIS DE GRADO

**PREVIO A LA OBTENCION DEL TÍTULO DE CONTADOR PÚBLICO Y
AUDITOR**

TEMA:

**“DISEÑO DE UN MANUAL DE SISTEMA CONTABLE, QUE SERA
APLICADO EN LA INDUSTRIA ARROCERA “MARIA JOSE” DE LA
CIUDAD DE BABAHOYO PROVINCIA DE LOS RIOS, CON EL FIN DE
MEJORAR SU GESTION DE NEGOCIO”**

EGRESADAS:

JESSENIA DEL CARMEN ESPINOZA MEJIA

BLANCA STEFANIA ESPINOZA MEJIA

AÑO: 2011

AGRADECIMIENTO

El agradecimiento es la memoria del corazón

En primer lugar, a **Dios**, por amarnos tanto y regalarnos estos años de estudios que hoy reflejan el primer fruto, de muchos que vendrán, y que son producto de nuestra constancia y perseverancia. Y sobre todo por tener a nuestros Padres con vida, solo él sabe lo importante que ellos son para nosotras.

A nuestros Padres por ser el árbol principal en nuestras vidas que nos cobijó bajo su sombra dándonos así la fuerza para seguir y alcanzar esta meta tan anhelada y que en este proceso han estado con nosotras, deben saber, que son el motor de nuestra motivación... Y que si hoy estamos aquí es como resultado de tener unos excelentes Padres...los amamos.

A nuestros **Herman@s y Sobrinas** Para que tengan presente que todo lo que nos proponemos en la vida lo podemos alcanzar si trabajamos fuerte y seguimos el ejemplo de lucha, esfuerzo y esmero de nuestros Padres. A nuestras Pequeñas Princesas por ser lo más bello, dulce y tierno que tenemos, por ellas y para ellas queremos ser mejor cada día; son la fuente de nuestra inspiración. Las amamos con nuestra vida.

A nuestro maestro **Ing. Bolívar Cabrera** por ser nuestro amigo y por estar presente en los momentos que necesitamos de un verdadero apoyo, nos faltarían líneas para agradecerle por todo lo que ha hecho por nosotras. Usted ha dejado una Huella

importante en nuestras vidas y corazón, su amor a la docencia se ve reflejado en cada uno de sus pupilos; ahora colegas.

A nuestro Director de tesis **C.P.A. Julio Mora, y Lectora C.P.A. Gladys Muñoz** que han sido una gran ayuda y que sobre todo, nos han sabido entender, aconsejar y guiar, en este proceso.

A nuestros amigos, que en todo tiempo nos han apoyado y ayudado. A todos quienes no podemos nombrar porque sería una gran lista, sólo les decimos que: ***“En todo tiempo nos amamos los amigos, porque son como hermanos en tiempo de angustias”***,y en nuestro desarrollo ha sido una realidad.

A nuestros profesores, especialmente al **Lic. Teodoro Flores Carpio, Ing. Pedro Andrade, Ing. Amira Franco, Ab. José Muñoz, Ing. Ángel España, Dr. Enrique Díaz Ch.** que hoy pueden ver un reflejo de lo que han formado y que sin duda han calado hondo en nuestras vidas, permitiéndonos escoger esta profesión, por el amor que hemos visto reflejados en su desarrollo profesional.

Gracias, Muchas gracias..Dios los llene de Bendiciones.

JESSENIA DEL CARMEN ESPINOZA MEJIA

BLANCA STEFANIA ESPINOZA MEJIA

DEDICATORIAS

A Dios

Por haberme permitido llegar hasta este punto y haberme dado salud para lograr mis objetivos, además de su infinita bondad y amor.

A mi madre Aurora

Por haberme apoyado en todo momento, por sus consejos, sus valores, por la motivación constante que me ha permitido ser una persona de bien, pero más que nada, por su amor.

A mi padre Enrique

Por los ejemplos de perseverancia y constancia que lo caracterizan y que me ha infundado siempre, por el valor mostrado para salir adelante y por su amor.

A mis Hermanos (as) y sobrinas

Luis, Daniel, Stefania, Jennipher y mis preciosas sobrinas Danielita y Kellssy por ser un apoyo incondicional en este largo proceso de momentos difíciles y de alegrías, los cuales siempre han estado allí para darme unas palabras de aliento cuando he querido declinar. Y a todos aquellos que participaron directa o indirectamente en la elaboración de esta tesis.

¡Gracias a ustedes!

A mis maestros y amigos

Ing. Julio Mora A. por su gran apoyo y motivación para la culminación de mis estudios profesionales y para la elaboración de esta tesis; a la Cpa. Gladys Muñoz. Por su apoyo ofrecido en este trabajo; al Ing. Bolívar Cabrera por su tiempo compartido y por impulsar el desarrollo de mi formación profesional, y apoyarme en todo momento.

A mis amigos

Que nos apoyamos mutuamente en nuestra formación profesional y que hasta ahora, seguimos siendo amigos: Tatiana Roca, Carolina Castro, Lourdes Campusano, Yadira Vera y Mitzi Ramos *Por sus preciados consejos y gratos momentos. Por vuestro generoso apoyo.*

A la **Universidad Técnica de Babahoyoy** en especial a la **Facultad de Administración, finanzas e informática** por permitirme ser parte de una generación de triunfadores y gente productiva para el país.

JESSENIA ESPINOZA MEJIA

El principio de la sabiduría es el temor a Dios

Este sueño que es el fruto de mucho esfuerzo, tesón, constancia, y sacrificio se lo dedico

- **A Dios mi amado y buen Padre Celestial y a su hijo; mi amado Maestro Jesús**

Por permitirme llegar a este momento tan especial en mi vida. Por los triunfos y los momentos difíciles que me han enseñado a valorarlos cada día más. Por su guía paso a paso en este duro trajinar de mi carrera universitaria, pues sin su apoyo y dirección no lo hubiera podido lograr.

- **A mis Padres Enrique y Aurora**

Los pilares fundamentales y arquitectos de mi vida, Por haberme educado y soportar mis errores, por cultivar e inculcar ese sabio don de la responsabilidad, por el amor, la paciencia y el apoyo que me han brindado. Depositando su entera confianza en cada reto que se me presentaba sin dudar ni un solo momento en mi inteligencia y capacidad. Sin ellos, jamás hubiese podido conseguir lo que hasta ahora. Su tenacidad y lucha insaciable han hecho de ellos el gran ejemplo a seguir y destacar...Los amo

- **A mis hermanas (os) y a mis sobrinas**

Por que son el complemento perfecto en mi vida; además de que siempre he contado con ellos para todo, gracias a la confianza que siempre nos hemos tenido; a mis sobrinas lo más bello que tengo en mi vida, que sin darse cuenta me impulsaron para llegar hasta estemomento...las amo mis mágicas princesas.

- **Al amor de mi vida Rubén Darío**

Por ser mi ayuda idónea, por llenar mi vida de mucha alegría, amarme como solo él lo sabe hacer, por comprenderme y animarme cada vez que sentía que ya no podía más, por enseñarme que todo es posible si me lo propongo, por su apoyo incondicional en los momentos difíciles que he tenido que pasar hasta ver cristalizado este mi sueño, nuestro sueño...te amo mi precioso

- **Al amigo y maestro Ing. Bolívar Cabrera**

Por su tiempo, por su apoyo, así como por la sabiduría que me transmitió en el desarrollo de mi formación profesional, por sus oportunos y sabios consejos que me fueron de mucha ayuda lo llevare siempre en mi corazón, nunca Cambie.

Stefania Espinoza Mejía

DERECHO DE AUTORIA

Las autoras declaramos bajo juramento que el presente trabajo es de nuestra autoría y los resultados de la investigación son de nuestra exclusiva responsabilidad.

JESSENIA DEL CARMEN ESPINOZA MEJIA

BLANCA STEFANIA ESPINOZA MEJIA

INDICE GENERAL

	Pág.
1. Capítulo I.- Introducción	1
1.1. Formulación del problema y justificación del estudio	3
1.1.1.- Formulación del problema	3
1.1.2.- Justificación del estudio	4
1.2.- Objetivos	5
1.2.1 Objetivo General	5
1.2.2 Objetivos Específicos	5
1.3.- Revisión de investigación relacionada al tema	5
2. Capítulo II.- Marco Teórico Conceptual	7
2.1.- Alternativa Teórica	12
2.2.- Marco Institucional	56
3. Capítulo III.- Metodología de la Investigación	58
3.1.- Diseño de la investigación	58
3.2.- Métodos	58
3.3.- Técnicas e instrumentos	59
3.4.- Población y muestra	60
3.5. Hipótesis	62
3.5.1 Hipótesis General	62
3.5.2 Hipótesis Particulares	62
3.6. Variables	63

3.6.1 Variables Independientes	63
3.6.2 Variables Dependientes	64
3.7- Proceso metodológico para la verificación de las hipótesis	65
4. Capítulo IV.- Resultados Obtenidos	69
4.1.- Presentación de datos generales.	70
4.2.- Presentación y análisis de resultados	70
Preguntas aplicadas a los agricultores de la zona.	70
Preguntas realizadas a los 28 propietarios de piladoras de la zona.	70
4.3.- Interpretación y discusión de resultados	88
5. Capítulo V.- Conclusiones y Recomendaciones	91
5.1.- Conclusiones	91
5.2.- Recomendaciones	92
6. Capítulo VI.- Propuesta	93
6.1.- Título	93
6.2.- Justificación	93
6.3.- Fundamentación	94
6.4.- Objetivo General	95
6.5.- Objetivo específico	96
6.6.- Importancia	96
6.7.- Ubicación contextual	105
6.8.- Factibilidad	105

6.9.- Descripción de la propuesta	105
Bibliografía.	137
Linkografía.	139
Anexos.	140

CAPITULO I

1.- INTRODUCCION

El mundo evoluciona de manera acelerada, cada día que pasa se convierte en una verdadera lucha por eso debemos estar preparados para los cambios y estar a la par para ir desarrollando e innovando.

Desde los inicios de la civilización humana, el hombre busco la forma de crear entidades, que le ayuden a proporcionar su desarrollo económico e intelectual, claro está que desde un principio era de manera empírica, así comenzó la aventura del hombre para lograr organizarse y alcanzar un mejor nivel de vida, con un objetivo que estaba basado en la superación y desarrollo.

Las organizaciones han ido evolucionando con el pasar del tiempo, se han transformado creciendo a un ritmo acelerado, lo que ha provocado que se vuelvan muy complejas a la hora de administrarlas; esto ha ocurrido porque en su constitución se encuentra un elemento dinámico, pensante, innovador y cambiante.

Nuestro país es netamente productor puesto que tiene una ubicación geográfica privilegiada, posee una tierra muy fértil, climas variados, etc. A pesar de tener un poco extensión territorial, genera bastante riqueza, es por esos que se ubica dentro de los primeros países exportadores de banano,

cacao, camarón y petróleo. El mismo es considerado un país productor de granicitos, como el arroz, maíz frejol, etc.

La alta producción, trae consigo trabajo riqueza, pero debido a la mala administración y distribución de esta riqueza, Ecuador se encuentra hoy sumido en una grave y gran pobreza.

Se está viviendo una fuerte recesión económica como nunca antes en su historia, frente a esta situación económico-social se debe idear alternativa para general trabajo y mayor producción, puesto que es la única manera de hacerle frente a la recesión económica que se está viviendo.

Debido a que en el país el reparto de la riqueza no es equitativo y que a los agricultores les hace falta de una política de precios, muy clara y firme de parte de los gobiernos de turno, esto va a permitir que los comerciantes “revendedores” hagan su “agosto”, sin sacrificarse; pero para aquello se encuentra el comerciante agro-industrial que no es otra cosa que la persona que le brinda al agricultor el servicio de secado y pilado de sus productos, ofreciéndole un pago acorde al mercado; cosa que el empresario agro-industrial manejaría su negocio en forma empírica, pero si le aplicamos un manual de sistema contable, haríamos que el agricultor tenga una atención de calidad y precio, así mismo daría mejor rentabilidad a la empresa.

1.1.- Formulación del problema y justificación del estudio

1.1.1.- Formulación del problema

¿La industria arrocera “María José” cuenta con un esquema básico contable?

¿Es competente en el mercado la industria arrocera “María José”?

¿Los precios que paga por los productos son atractivos en el mercado?

¿Actualmente como se está manejando el negocio es rentable?

¿Cómo solucionar en la empresa ciertas anomalías del proceso contable?,

1.1.2.- Justificación del estudio

El vertiginoso cambio en el entorno de las empresas implica que, más que vivir una época de cambios, vivimos un cambio de época. En el medio competitivo en que vivimos nos hace estar preparados para mantenerlos igual o superior de lo innovado que puede presentarse en un futuro que cada día obtiene tendencia de desarrollo. Las nuevas tendencias en el mundo de la economía, del trabajo y la presencia dentro de las organizaciones de una tecnología cada vez más cambiante, suponen un reto progresivamente creciente para las empresas, que sólo las mejores preparadas podrán superar para asegurar su supervivencia.

Hoy en día en la mayoría de las empresas se aplican estrategias, en el área de producción y contabilidad en base a aumentar la productividad en menor tiempo, generando de esta manera ahorro. Para esto hay que plantear las ideas objetivas para ver cuál es la apropiada luego de un minucioso análisis técnico tendremos como resultado la alternativa eficiente para plantearla y ponerla en práctica obteniendo los beneficios esperados.

La capacidad intelectual es la clave, y en la nueva economía global de la información, ésta será la que lleve al poder financiero a las empresas, pero luego del recurso humano son las maquinarias de alto nivel las que hacen que la empresa permanezca en el mercado para la producción haciendo productos que satisfagan al cliente ya que son la razón de ser de la organización.

En la actualidad todavía existen industrias arroceras que el trabajo de acarreo como el de transportar la materia prima lo realizan en forma empírica de una manera no adecuada que en estudio técnico se comprobó que se genera es gasto y tiempo y sobretodo el riesgo que corre en empleado en realizar estos trabajos.

1.2.- Objetivos

1.2.1- Objetivo General

Diseñar un esquema básico contable que facilite a la Industria Arrocera “María José” del cantón Babahoyo, mejorar su gestión de negocios.

1.2.2- Objetivos Específicos

1.2.2.1- Analizar la situación de la Industria Arrocera “María José”, con relación a la competencia.

1.2.2.2- Ofertar precios basados en el proceso del pilado que satisfagan al mercado de clientes disponible de la Industria Arrocera “María José”.

1.2.2.3- Aplicar un sistema de contabilidad básica para que aplicado al personal de la Industria Arrocera “María José”, garantice la rentabilidad y permanencia del negocio en el mercado.

1.3.- Revisión de investigación relacionada al tema

En ciertas industrias arroceras o mixtas realizan sus trabajos de una forma empírica, haciendo que el recurso humano sea aún más sacrificado y dando

una imagen de retraso en la estructura de la empresa, de esta forma hace que la industria sea menos productiva y se desperdicien ciertos factores que de una u otra manera deberían ser aprovechados y hacer que la empresa incremente sus réditos y ser más competitiva en el mercado.

Por lo general las industrias arroceras no invierten mucho en equipos de transporte de carga multifuncional, que son la base después del recurso humano para que la organización crezca, pero de lo contrario estas siguen manejándose de una manera antigua que hace que la empresa no se desarrolle.

En el mercado de las empresas comercializadoras de productos tanto como arroz, maíz, cacao, etc., realizan trabajos de desembarque, embarque, procesos de sus productos de una manera en que no se aprovecha el tiempo y por consecuencia se desperdician ciertos factores principales que toda empresa debería manejarlos con eficacia, porque es el eje para que la empresa se mantenga con un grado de efectividad sobresaliente para el beneficio de un bien común generalizado.

CAPITULO II

2.- MARCO TEÓRICO CONCEPTUAL

Activo.- Elemento fundamental de la ecuación contable, constituido por todos aquellos bienes y derechos tangibles e intangibles de propiedad de una persona natural o jurídica que tengan valor monetario y que estén destinados para el logro de los objetivos de una actividad comercial, industrial o de servicios.

Autoridad administrativa.- Persona que ejerce dentro de una organización gestión de servicios y la ejecución de las leyes en forma ordenada determinada, con independencia y autonomía.

Administrador.- Persona que administra bienes ajenos a él y sus dependientes ejercen su empleo de forma óptima y eficiente.

Análisis técnico.- Denominación aplicable a un conjunto de técnicas que tratan de predecir las cotizaciones bursátiles, teniendo en cuenta también el comportamiento de ciertas magnitudes bursátiles como volumen de contratación, cotización de las últimas sesiones.

Aplicar una Nueva Estructura.- Proceder a nuevas alternativas de mejoras para un proceso.

Capital.- Según la concepción contable, lo constituye la agrupación de recursos económicos destinados a la producción de bienes o de servicios, cuyo valor se calcula en términos monetarios.

Cuentas por cobrar.-En sentido amplio, comprenden no, sólo los derechos a cargo de clientes, provenientes de la venta de bienes o de servicios, sino que incluyen a una gran variedad de otros derechos, tales como anticipas de sueldos y salarios a funcionarios, empleados y trabajadores, así como préstamos, suscripciones de acciones aún no pagadas, reclamaciones de variada índole, anticipos a proveedores y constructores, etc.

Debe.- Columna izquierda de las dos partes en que se halla dividida una cuenta contable en la que se registran los débitos, cargos o partidas deudoras. Es la sección opuesta al "haber" de una cuenta.

Desarrollo Productivo.- Incremento lineal de las fases producción de una organización.

Documentos por cobrar.- Denominación genérica de una de las partidas o cuentas del activo que representan derechos de cobro, comúnmente originados por bienes o servicios vendidos y que se hallan respaldados en letras de cambio, pagarés o cualquier otro documento que constituyen promesas incondicionales de pago, generalmente derivadas por la venta de activos fijos, venta de compañías subsidiarias, emisión de capital social, títulos de crédito,

etc., que una persona natural o jurídica extiende a otra, mediante las cuales el aceptante o girado se compromete a pagar, a su presentación o en una fecha predeterminada, una suma de dinero, sea a la orden o al portador.

Eficacia o Efectividad.- Capacidad de lograr un efecto deseado o esperado.

Eficiencia.- Capacidad de lograr el efecto en cuestión con el mínimo de recursos posibles.

Estrategias.- Principios y rutas fundamentales que orientaran el proceso administrativo para alcanzar los objetivos a los que se desea.

Haber.- Columna del lado derecho de una cuenta contable, en la que se registran los créditos, abonos, descargos o partidas acreedoras. Es la sección opuesta a la columna del Debe de una cuenta.- Dícese también al conjunto de bienes y derechos pertenecientes a una persona natural o jurídica, así como al conjunto de remuneraciones que las personas devengan periódicamente por la prestación de sus servicios en una entidad o empresa.

Impuesto.- Contribución de carácter obligatorio, sin contra prestación de beneficios directos, no recuperable, que el gobierno u organismos seccionales autorizados por la ley, recaudan para fines públicos.

Industria.- Conjunto de procesos y actividades que tienen como finalidad transformar la materia prima en productos elaborados, de forma masiva. La industria necesita materias primas y maquinarias y equipos para transformarlas.

Inversión.- Transformación de bienes circulantes o líquidos en bienes rentables o productivos.

Libro diario.- Registro cronológico de entrada original de las operaciones financieras a base de documentos-fuente que las respaldan, en el que se incluyen dos columnas para la anotación de los cargos y los abonos, según la naturaleza de las cuentas que originan los asientos contables.

Multifuncional.- Efectúa diversas funciones y actividades.

Ofertar.- Derivado de oferta para referirse a los productos en ventas o servicios que se ofrecen a la población: por algún misterio semántico, el castrismo considera que afretar no es un cómputo capitalista como vender, alquilar o prestar.

Optimizar.- Mejorar el rendimiento de algo.

Optimización.- Proceso de modificar un sistema para mejorar su eficiencia o también el uso de los recursos disponibles.

Organigrama.- Representación gráfica de la estructura interna de una empresa. De sus canales de autoridad, responsabilidad de sus relaciones, y de sus niveles jerárquicos que lo conforman.

Pasivo.- Deudas u obligaciones de un ente contable que se mantienen con respecto a terceros. Se originan en las operaciones o financiamiento propios de la naturaleza de las actividades de que se trate.

Proceso de Producción.- Son todas las fases del proceso de la materia prima desde que ingresa a la industria hasta que finalice el proceso obteniendo como resultado el producto terminado.

Proceso Tecnificado.- Actividad que permite por medio de la tecnología implementar un sistema óptimo en el producto o servicio.

Productividad.- Consiste en incrementar la producción utilizando el mismo tiempo y esfuerzo, sin desperdicio.

Provisiones.- Créditos que se registran contablemente según aquellos conceptos y valores más o menos ciertos o eventuales, calculados Tributación.- Obligación impositiva que nace de los preceptos legales que regulan el ejercicio de la potestad del Estado para establecer, modificar o extinguir tributos en todo lo que atañe al vínculo jurídico existente entre el Estado o los entes acreedores de tributos y los contribuyentes o responsables de aquellos, en virtud de la cual debe satisfacerse ciertas prestaciones en dinero al

verificarse el hecho generador que configura el tributo.

Satisfacción del cliente.- Cumplir a cabalidad con los gustos y preferencias del cliente.

Sistema.- Conjunto de funciones virtualmente referenciada sobre ejes bien sea estos reales o abstractos.

Tecnología.- Conjunto de habilidades que permiten construir objetos maquinas para adaptar el medio y satisfacer nuestras necesidades.

2.1.- Alternativa Teórica

CULTIVO Y RECOLECCIÓN DE ARROZ

El arroz puede cultivarse de 4 maneras diferentes:

- **Cultivos inundados.-** son aquellos que se realizan con la planta inmersa dentro del agua. Para ello necesitan tener alguna corriente de agua disponible o encontrarse en lugares con una pluviométrica abundante. El terreno se divide en parcelas que quedan inundadas y donde se realiza la plantación generalmente a mano.

- **Cultivos de arroz de aguas muy profundas.**- los cultivos de arroz que se dan en zonas muy profundas donde el agua puede alcanzar hasta los 5 metros. A diferencia del modelo anterior no existe parcelación ya que las continuas inundaciones lo impiden. Es un tipo de cultivo muy poco productivo.

- **Cultivos de regadíos.**- se realiza mediante inundación o irrigación artificial de parcelas. La siembra se puede realizar a mano utilizando plántones o, lo más habitual mediante semillas pre-germinadas que se esparcen a voleo.

Es el tipo de cultivo más productivo y el que ostenta la mayoría de la producción mundial.

- **Cultivos de secano.**- es aquel tipo de cultivo que se lleva a cabo en zonas no inundadas. Normalmente se realizan en valles fluviales cuando las aguas, después de las inundaciones se retira. Aunque los precios al productor cayeron entre enero y febrero de este año, lo contrario ocurrió con los precios al consumidor, aunque los precios al productor y mayorista mantienen la misma orientación, el precio al público ha subido, lo que indicaría que los comerciantes minoristas estarían especulando.

El cultivo de arroz es el más productivo de todos los cereales, pero dependiendo del clima y disponibilidad del agua que se tenga en el lugar de cultivo.

En cuanto a la recolección del arroz se distinguen las siguientes:

- **Recolección tradicional.**- es aquella que se lleva a cabo manualmente. Se comprueba la madurez del grano. Luego se corta la planta dentro de la parcela todavía inundada y se deja secar para su posterior tratamiento.

- **Recolección mecanizada.**-cuando se ha comprobado la madurez, se deja de inundar los campos y se recoge los granos con las cosechadoras.

Composición del Arroz por 100 grs.

Agua (%)	15.5
Proteínas (g)	6.2
Grasas (g)	0.8
Carbohidratos (g)	76.9
Fibras (g)	0.3
Cenizas (g)	0.6
Calcio (g)	6
Fósforo (g)	150
Hierro (g)	0.4
Sodio (g)	2
Calorías	351
VitaminaB1(Tiamina) (mg)	0.09
Vitamina B2 (Riboflavina) (mg)	0.03
Niacina (Ácido Nicotínico)(mg)	1.4

2.1.1 EL ARROZ Y LA ECONOMÍA

Con muy pocas excepciones, los principales países productores de arroz son también los principales consumidores de arroz. A menudo los gobiernos se enfrentan al típico dilema de la política de mantener los precios bajos para los consumidores pobres, a la vez que sigan siendo atractivos para los productores.

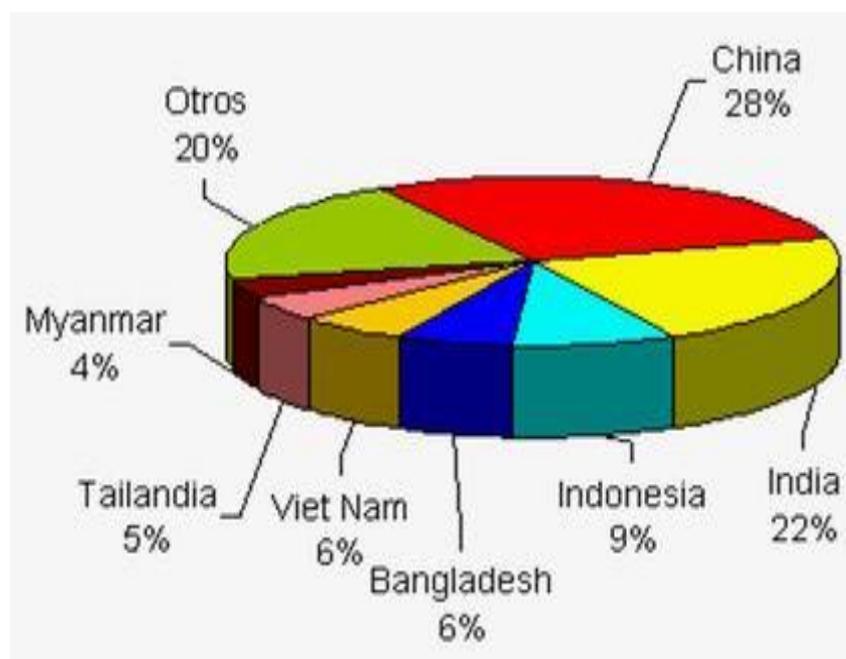
El comercio mundial del arroz está aumentando considerablemente, con un creciente número de países que dependen de las importaciones para satisfacer sus necesidades domésticas, especialmente en África. Mientras que los beneficios de la apertura del comercio se han reservado principalmente a los consumidores urbanos permitiéndoles comprar arroz a precios más bajos, la peor parte ha sido para los pequeños y pobres agricultores de los países en vías de desarrollo, que no disponen de las redes de seguridad ni de los programas de asistencia para ingresos de los que disponen sus homólogos de los países desarrollados.

2.1.2 EL ARROZ EN EL MUNDO. PRODUCCIÓN MUNDIAL DE ARROZ

La producción está geográficamente concentrada y más del 85% proviene de Asia. Tan solo siete países asiáticos (China, India, Indonesia, Bangla Desh, Vietnam, Myanmar y Tailandia) producen y consumen el 80% del arroz del mundo.

Las variedades de arroz cultivadas han ido variando en los últimos años, mediante una gradual renovación de las más antiguas, en función de las mejores características; provocando la desaparición de determinadas variedades, pues las nuevas ofrecen mejores rendimientos, una mayor resistencia a enfermedades, altura más baja, mejor calidad de grano o una mayor producción. Los programas de mejora genética se basan en la producción de plantas de arroz dihaploides, mediante el cultivo de anteras de plantas obtenidas a partir de cruzamientos previos.

Producción mundial de arroz cáscara



Según informó la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO) la producción mundial de arroz aumentará un 1,8% lo equivalente a 12 millones de toneladas, si las condiciones meteorológicas son normales,

El mercado internacional del arroz se enfrenta en la actualidad a una situación especialmente difícil, con una demanda mayor que la oferta y un aumento considerable de los precios, fue lo que advirtió Concepción Calpe, economista superior de la FAO.

2.1.3 PRECIO MUNDIAL DEL ARROZ

Según el Índice de Precios del Arroz de la FAO, desde enero de 2008 los precios internacionales del arroz han experimentado un considerable aumento de cerca del 20%.

Los recientes aumentos repentinos de los precios, aseguró la FAO, reflejan la escasez de existencias disponibles para la venta, especialmente debido al amplio abanico de restricciones impuestas por los principales países exportadores, sin embargo, la tendencia al alza de los precios podría disminuir ligeramente en los próximos meses con la llegada de nuevas cosechas.

Las cotizaciones están subiendo en todo el mundo a causa de un aumento inusitado de la demanda y, aparentemente, de una inusitada reducción de la oferta. Los expertos barajan incluso que el crecimiento desmesurado de grandes conurbaciones asiáticas ha reducido en los últimos años la superficie de cultivo, precisamente en zonas donde este cereal es la base alimenticia de su población, en tanto que esos mismos agricultores que han dejado de cultivar engrosan ahora las cifras de la población industrial que demanda ahora

comprar lo que antes producía, el problema principal es el de la escasez y de las posibles alzas de precio.

La India ha prohibido las exportaciones de arroz para asegurar el autoabastecimiento, sumándose así a la lista de grandes países productores que han restringido en mayor o menor medida las ventas al exterior, como Tailandia y Vietnam, que ya llevan meses anunciando que cuentan con cosechas cortas.

En Bangla Desh se han quedado casi sin suministro de arroz, la comida base de cientos de millones de personas, y ha tenido que intervenir en la crisis alimentaria hasta el jefe de Estado Mayor, el general Ahmed, quien ha recomendado a la población que se acostumbre a comer patata. La cosecha arrocería bengalí ha sido muy escasa, a causa del ciclón Sidr, que produjo grandes desastres en el país en noviembre pasado, y ahora se encuentra con que ni siquiera puede importarlo de su vecina India. El Gobierno de Nueva Delhi impuso primero un precio mínimo de 1.000 dólares (650 euros por tonelada) para permitir la exportación de arroz.

Filipinas tampoco se queda atrás en esta crisis que se extiende a todo el sureste asiático y que alcanza también a países americanos como Venezuela, donde se sufre una tremenda escasez de productos básicos como el arroz, trigo, azúcar y leche.

Ante la agudización de la crisis, el Banco Mundial ha lanzado una seria advertencia, reclamando a la comunidad internacional un esfuerzo para establecer pactos que sirvan para combatir el hambre y la desnutrición. Los precios de la comida se han encarecido una media del 80% en los últimos tres años, lo que se considera insoportable para la mayoría de la población de los países pobres, y los organismos internacionales que atienden operaciones de socorro alimentario se han quedado sin presupuesto para atenderlos.

Toda esta situación de alzas de precios se notará pronto también en Europa y, aunque lo sufrirán nuestros bolsillos consumidores, favorecerán probablemente a los productores arroceros valencianos, que esperan poder cultivar con normalidad este año en el arrozal de la Albufera, a pesar de la grave sequía. Por el momento todavía no se han notado fuertes subidas de precios para la mercancía en stock en origen, que está a unos 35 céntimos de euro el kilo, pero se esperan próximas subidas derivadas de la situación internacional y también de las restricciones productivas que puede haber en Andalucía.

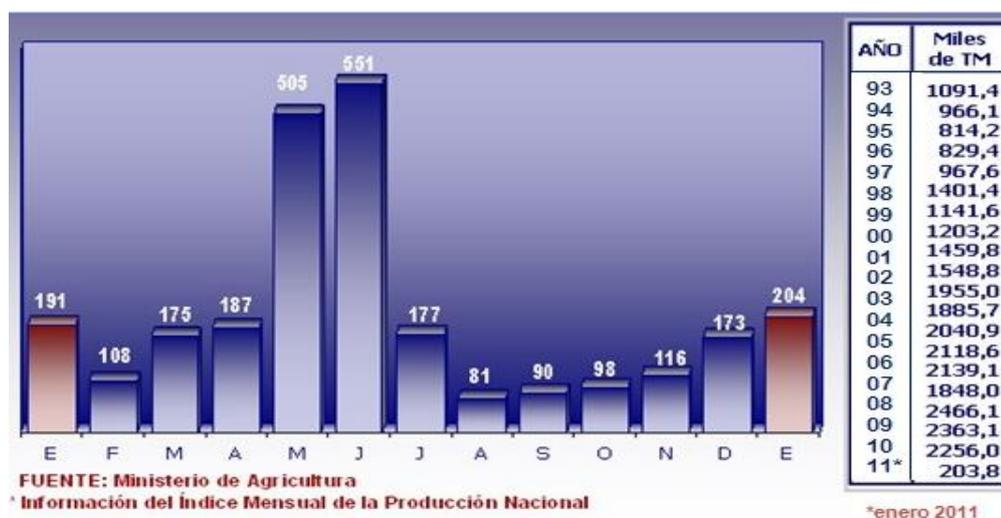
2.1.4 PRODUCCIÓN EN EL PERÚ

En pasado enero la producción de arroz cáscara registró un volumen de 203,767 toneladas lo que representa un incremento de 6.9 por ciento en comparación al obtenido en enero del 2007, según el Informe elaborado por el INEI.

El departamento de Amazonas registró en enero 2008 una producción de arroz cáscara, de 11,062 toneladas, nivel superior en 74.1% a la producción obtenida en enero de 2007; debido a las mayores siembras realizadas, por mayor disponibilidad del recurso hídrico, además, de mejor acceso a insumos agrícolas. Mientras que en Lambayeque se redujo en 52.3%; en Madre de Dios cayó 41.0%; en Pasco descendió 29.6%; en San Martín retrocedió 24.7%, entre otros.

VOLUMEN DE LA PRODUCCIÓN DE ARROZ: 1993 – 2011

(Miles de TM)



2.1.5 PRECIO AL PRODUCTOR

En los últimos meses se han registrado fenómenos climáticos como inundaciones, sequías y heladas en diversas regiones del país, y los productores de arroz están entre los principales afectados. Así, mientras en Lambayeque la falta de agua pone en riesgo la campaña arrocera, en San

Martín las inundaciones han arruinado miles de hectáreas. Luís Zúñiga, presidente del Comité Nacional de Productores de Arroz y de la Convención Nacional del Agro Peruano-Conveagro señala que aunque no se puede asegurar lo que va a suceder con el clima, es muy posible que se presenten problemas. Sin embargo, esto no haría peligrar el abastecimiento nacional, ya que los arroceros siempre han podido abastecer la demanda del país en ocasiones en que el clima ha sido adverso.

Así mismo se informó que a febrero de 2008, el precio promedio que recibe el productor arrocerero a nivel nacional bajó a S/.0.98 por kilo en comparación con S/.1.09 en enero, aunque en comparación con enero del 2007 el precio subió, ya que entonces se pagaba S/.0.67 por kilo en promedio.



Fuente: Minag-Dgja.

2.1.6 PRECIOS AL CONSUMIDOR

Los precios de los alimentos, así como de otros productos básicos han subido de manera acelerada durante los últimos meses, aunque los precios al productor cayeron entre enero y febrero de este año, lo contrario ocurrió con los precios al consumidor, aunque los precios al productor y mayorista mantienen la misma orientación, el precio al público ha subido

El alza se debe a varios factores. Por un lado está el incremento de la demanda mundial, liderada por el crecimiento económico y el aumento en la capacidad de consumo de la población de China e India. También ha influido la menor oferta coyuntural por problemas climáticos en algunos países productores. Asimismo, ha afectado la creciente intervención de los fondos de inversión en las bolsas de commodities y derivados basados en estas.

Adicionalmente, en el plano local, hemos sufrido fuertes lluvias y huaicos que interrumpieron el tránsito en las carreteras.

Respecto a cómo evolucionará el precio del arroz en los próximos meses, se prevé que los precios al consumidor no subirán gracias a que la producción nacional abastece el consumo total del país, por lo que no es necesario importar arroz con precios mayores.

2.1.7 CONTROL DE PRODUCCION.

Se refiere esencialmente a la cantidad de fabricación de artículos y vigilar que se haga como se planeó, es decir, el control se refiere a la verificación para que se cumpla con lo planeado, reduciendo a un mínimo las diferencias del plan original, por los resultados y práctica obtenidos.

Es hacer que el plan de materiales que llega a la fábrica pase por ella y salga de ella regulándose de manera que alcance la posición óptima en el mercado y dejando utilidad razonable para la empresa.

El control de la producción tiene que establecer medios para una continua evaluación de ciertos factores: la demanda del cliente, la situación de capital, la capacidad productiva, etc. Esta evaluación deberá tomar en cuenta no solo el estado actual de estos factores sino que deberá también proyectarlo hacia el futuro.

Podemos definir el control de producción, como "la toma de decisiones y acciones que son necesarias para corregir el desarrollo de un proceso, de modo que se apegue al plan trazado".

Una definición más amplia, según el diccionario de términos para el control de la producción y el inventario, sería:

"Función de dirigir o regular el movimiento metódico de los materiales por todo el ciclo de fabricación, desde la requisición de materias primas, hasta la entrega del producto terminado, mediante la transmisión sistemática de instrucciones a los subordinados, según el plan que se utiliza en las instalaciones del modo más económico".

Para lograr el objetivo, la gerencia debe estar al tanto del desarrollo de los trabajos a realizar, el tiempo y la cantidad producida; así como modificar los planes establecidos, respondiendo a situaciones cambiantes.

Preguntas básicas para el control de la producción:

1. ¿Qué es lo que se va a hacer?
2. ¿Quién ha de hacerlo?
3. ¿Cómo?, ¿Dónde?, y ¿Cuándo se va a cumplir?

El control es algo más que planeación:

"Control", es la aplicación de varias formas y medios, para asegurar la ejecución del programa de producción deseado.

2.1.7.1 Funciones del control de producción.

- Pronosticar la demanda del producto, indicando la cantidad en función del tiempo.
- Comprobar la demanda real, compararla con la planteada y corregir los planes si fuere necesario.
- Establecer volúmenes económicos de partidas de los artículos que se han de comprar o fabricar.
- Determinar las necesidades de producción y los niveles de existencias en determinados puntos de la dimensión del tiempo.
- Comprobar los niveles de existencias, comparándolas con los que se han previsto y revisar los planes de producción si fuere necesario.
- Elaborar programas detallados de producción y
- Planear la distribución de productos.

La programación de la producción dentro de la fábrica y la conservación de la existencia constituyen el medio central de la producción. El proceso de fabricación está constituido por corriente de entrada de materiales que se utilizan en el producto; y la operación que abarca la conversión de la materia prima (empleo, equipo, tiempo, dinero, dirección, etc.) en producto acabado que constituye el potencial de salida.

2.1.7.2 Planeación de la producción.

Es la función de la dirección de la empresa que sistematiza por anticipado los factores de mano de obra, materias primas, maquinaria y equipo, para realizar la fabricación que esté determinada por anticipado, con relación:

- Utilidades que deseen lograr.
- Demanda del mercado.
- Capacidad y facilidades de la planta.
- Puestos laborales que se crean.

Es la actividad de decidir acerca de los medios que la empresa industrial necesitará para sus futuras operaciones manufactureras y para distribuir esos medios de tal suerte que se fabrique el producto deseado en las cantidades, al menor costo posible.

En concreto, tiene por finalidad vigilar que se logre:

1. Disponer de materias primas y demás elementos de fabricación, en el momento oportuno y en el lugar requerido.
2. Reducir en lo posible, los periodos muertos de la maquinaria y de los obreros.

3. Asegurar que los obreros no trabajan en exceso, ni que estén inactivos.

Planeación de la Producción es aquella función de determinar los límites y niveles que deben mantener las operaciones de la industria en el futuro.

Un plan de producción adecuado, es una proyección del nivel de producción requerido para una provisión de producción específica, pero no constituye un compromiso que obligue a que los artículos individuales, sean elaborados dentro del plan mencionado.

El plan de producción, crea del marco dentro del cual, funcionarán las técnicas de control de inventario y fijará el monto de pedidos que deben hacerse para alimentar la planta.

Un plan de producción, permite cotejar con regularidad el reforzamiento del inventario, contra los niveles predeterminados; pudiendo así, decidir a tiempo por una acción correctiva, si dichos niveles son demasiado altos o demasiado bajos.

2.1.7.3 Programación de la Producción.

Actividad que consiste en la fijación de planes y horarios de la producción, de acuerdo a la prioridad de la operación por realizar, determinado así su inicio y fin, para lograr el nivel más eficiente. La función principal de la programación de

la producción consiste en lograr un movimiento uniforme y rítmico de los productos a través de las etapas de producción.

Se inicia con la especificación de lo que debe hacerse, en función de la planeación de la producción. Incluye la carga de los productos a los centros de producción y el despacho de instrucciones pertinentes a la operación.

El programa de producción es afectado por:

- **Materiales:** Para cumplir con las fechas comprometidas para su entrega.
- **Capacidad del personal:** Para mantener bajos costos al utilizarlo eficazmente, en ocasiones afecta la fecha de entrega.
- **Capacidad de producción de la maquinaria:** Para tener una utilización adecuada de ellas, deben observarse las condiciones ambientales, especificaciones, calidad y cantidad de los materiales, la experiencia y capacidad de las operaciones en aquellas.
- **Sistemas de producción:** Realizar un estudio y seleccionar el más adecuado, acorde con las necesidades de la empresa.

La función de la programación de producción tiene como finalidad la siguiente:

- Prever las pérdidas de tiempo o las sobrecargas entre los centros de producción.
- Mantener ocupada la mano de obra disponible.
- Cumplir con los plazos de entrega establecidos.

Existen diversos medios de programación de la producción, entre los que destacan los siguientes:

1. Gráfica de Barras. Muestra las líneas de tendencia.
2. Gráfica de Gantt. Se utiliza en la resolución de problemas relativamente pequeños y de poca complejidad.
3. Camino Crítico. Se conoce también como teoría de redes, es un método matemático que permite una secuencia y utilización óptima de los recursos.
4. Pert- Cost. Es una variación del camino crítico, en la cual además de tener como objetivo minimizar el tiempo, se desea lograr el máximo de calidad del trabajo y la reducción mínima de costos.

2.1.7.4 Evolución del Control de Producción

Una vez que ha comenzado el proceso de conversión los directores de producción / operaciones tienen que tomar decisiones para mantener las operaciones dentro de un curso uniforme y estable en dirección hacia los objetivos y metas planeados. En la medida en que se vayan presentando eventos inesperados los directores de producción / operaciones deben revisar las metas, ajustar los insumos al proceso y cambiar las actividades de conversión para que el desempeño general se mantenga en un todo de acuerdo con los objetivos de producción.

El proceso de control, en los años recientes, ha venido desarrollándose conceptual, teórica y matemáticamente con la participación de ingenieros y científicos. Debe anotarse que no todos estos desarrollos son transferibles directamente al medio administrativo porque la complejidad propia de las organizaciones impone condiciones que son distintas a las propias de los sistemas teóricos puros estudiados por los científicos. Sin embargo, los conceptos básicos de la teoría de control suministran indirectamente, a los directores de operaciones unos conocimientos valiosos para analizar, entender y controlar los sistemas que ellos tienen entre manos. Por esta razón, los directores de producción deben familiarizarse con los elementos, tipos y características de los sistemas de control.

El control de la producción y la calidad van de la mano con relación a sus orígenes evolutivos la cual comienza con Taylor con lo que se denominaba dirección científica mayorista, sistema que promulgaba la realización de tareas específicas, observando los procedimientos de los trabajadores y midiendo la salida del producto. Este autor desarrolló los métodos para maximizar cada operación así como para seleccionar al hombre adecuado para cada trabajo. Creó una compañía de consultoría en 1893, ideando máquinas y procesos que ayudarían a acelerar el trabajo y promoviendo sus ideas en los principios de gerencia científica (1911). Ideó lo que él llamaba *la dirección científica de la empresa*. Partía de la estricta idea de un *camino óptimo* para cada acción en cada proceso de trabajo.

Para Taylor las tareas realizadas por los operarios debían ser simplificadas al máximo, de modo que su grado de dificultad fuese el mínimo posible. Con este fin el flujo de producción era dividido y subdividido de manera tal que cada trabajador solo realizaba una ínfima parte del proceso de fabricación. La responsabilidad por esta división técnica del trabajo estaba a cargo de las llamadas Oficinas de Métodos y Tiempos o Estudios del Trabajo, quienes analizaban lo que hacían los obreros, lo descomponían en tareas simples y lo asignaban como normas de producción.

Al simplificar el trabajo, las destrezas motrices que éste requería se lograban con un entrenamiento breve, como resultado, se obtenía la especialización de

un trabajador hacia una determinada tarea, cuyos niveles de productividad eran resultado directo de esta misma especialización.

Para Taylor los trabajadores de producción no deberían perder tiempo pensando sobre las tareas que estaban haciendo, sólo debían hacer lo que se le asignaba a su puesto. Si bien la industria gráfica estuvo desde sus orígenes fuertemente centrada en algunos oficios, fue en las etapas finales del proceso gráfico donde el taylorismo incidió en la definición de puestos y tareas. Los procedimientos de elaboración de productos, concepción de procesos o de mejoras, estaban a cargo de un equipo de ingenieros responsables de estos aspectos. Los operarios deberían usar sus manos y no sus cerebros. Con el tiempo el taylorismo mostró sus limitaciones, la pérdida del sentido del trabajo, la dificultad del trabajador en identificarse con su esfuerzo. Identificación que le otorgaba no sólo identidad sino además comprensión del proceso en el cual estaba inserto.

Un hombre que simplemente ajustaba tuercas en la línea de montaje no entendía el propósito de esa tarea y mucho menos, la importancia que la misma tenía para las etapas que lo precedían y que lo continuaban. Como resultado, los trabajadores no comprendían su aporte al proceso productivo, difícilmente esto producía óptimos resultados.

En esta etapa la gestión de la calidad se consideraba como la función especializada de determinados empleados, del personal de inspección, desarrollada en el sector industrial.

La inspección consistía en comprobar la presencia de posibles defectos en los productos, esta detección se producía al final del proceso de producción. Durante la primera guerra mundial, los sistemas de fabricación fueron más complicados, implicando el control de gran número de trabajadores por uno de los capataces de producción; como resultado, aparecieron los primeros inspectores de tiempo completo y se inicia así la segunda etapa, denominada inspección de la calidad.

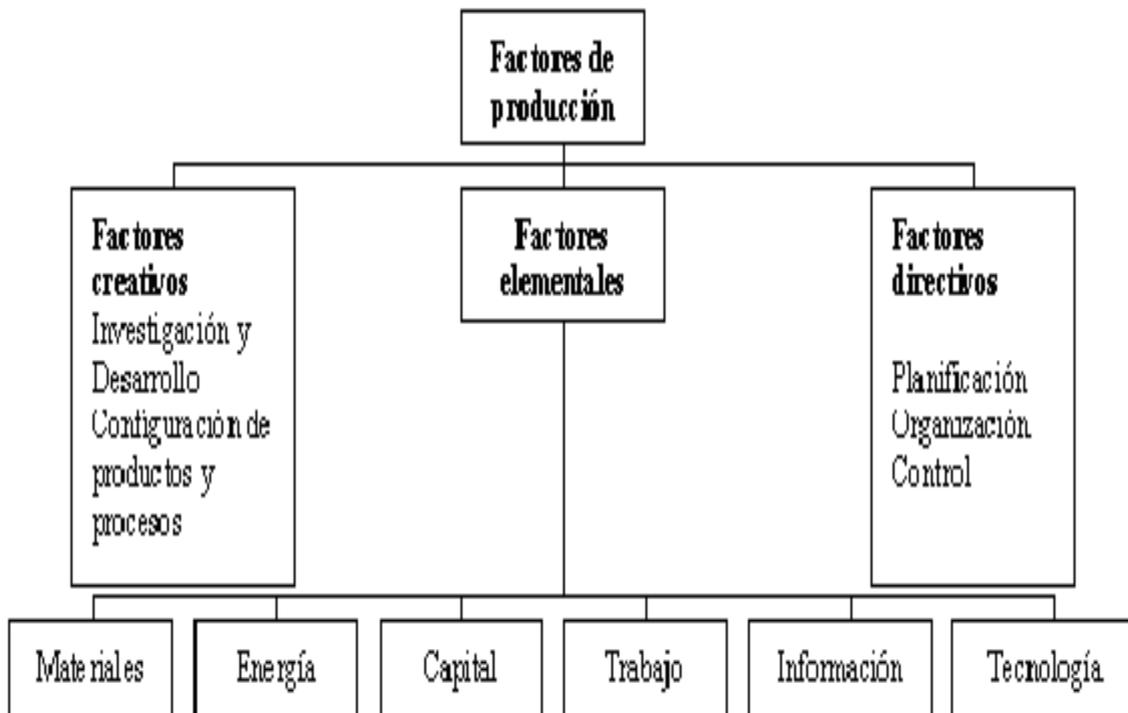
2.1.7.5 Factores necesarios para lograr que el control de producción tenga éxito.

Factores de producción: hay de 3 tipos:

Creativos: son los factores propios de la ingeniería de diseño y permiten configurar los procesos de producción.

Directivos: se centran en la gestión del proceso productivo y pretenden garantizar el buen funcionamiento del sistema.

Elementales: son los inputs necesarios para obtener el producto (output).
Estos son los materiales, energía,...



La producción es uno de los factores que influyen mucho en la permanencia de las pequeñas, medianas y grandes empresas que buscan sobrevivir por mucho tiempo en este mercado competitivo de hoy en día.

Las empresas en la actualidad invierten mucho en tecnología que les brinde un mayor beneficio es por ello que implementan un sin número de estrategias, que le permitan a más de rendir eficientemente su proceso le proporcionen un aumento en su producción convirtiéndola en más productiva.

La industria en que estamos enfocados en realizar este proyecto, tiene entre su principal actividad procesar arroz en cáscara, para luego comercializarlo en el mercado local y regional, esto incluye: Compra de arroz en cáscara, pilado de arroz, almacenamiento y comercialización. Tiene como subproducto el polvillo y arrocillo. El segundo producto principal que procesa la industria es el maíz.

La empresa labora todo el año, aunque hay ciertos periodos de tiempo en que la industria tiene mayor ingreso de producto, en época de invierno y parte del verano estos periodos de tiempo son conocidos como cosechas.

En invierno son los meses de mayo y junio y parte del mes de julio, en este periodo aumenta el auge de productos, por lo general en los meses de verano es un poco más extensa, ya que se alarga hasta los meses de agosto, septiembre, octubre, noviembre y diciembre.

Las industrias arroceras han desaparecido debido a no implementar tecnología en sus maquinarias quedando rezagadas, y al margen de la competencia y perdiendo sus clientes.

Eficiencia Productividad y Desempeño. Son términos que tiendes a ser empleados de una manera indistinta al tratar el tema de comportamiento y logro.

HUMBERTO GUTIERREZ PULIDO, Román de la Vara Salazar, Control Estadístico de la Calidad y Seis Sigma, Editorial McGraw-Hill, 2004.

La eficiencia y la productividad se refieren a la relación de producción dividida entre los insumos, pero el desempeño es un término más que incorpora eficiencia y productividad en un logro más general.

La productividad se la calcula de los productos dividiéndolos para la mano de obra, más el capital, materiales y energía. La relación entre la producción relativa a uno, dos, tres insumos (mano de obra, capital, materiales y energía) constituye una medida parcial de productividad. La producción por hora/hombre a menudo denominada eficiencia de mano de obra, probablemente es la medida parcial de productividad más común.

2.1.8 EL CLIENTE: ESTRUCTURA FUNDAMENTAL EN LAS ORGANIZACIONES

Todas las empresas están integradas por diversos componentes como son: los clientes, el factor humano, los recursos financieros, los inmuebles, los muebles, el producto, etc. De todos éstos sin duda alguna el más importante es el cliente. ¿Usted se puede imaginar una empresa sin clientes? Y por lo tanto sin ventas, no hay ingresos, no hay ninguna razón de ser de esta organización. Por tal motivo podemos afirmar categóricamente que el cliente es la estructura fundamental de toda empresa.

Las organizaciones actuales no funcionan mal porque los trabajadores sean perezosos o los ejecutivos y gerentes ineptos.

La historia de las realizaciones industriales y tecnológicas del último siglo es prueba suficiente de que los administradores no son ineptos y de que los empleados sí trabajan.

La capacidad competitiva no es cuestión de que la gente trabaje más duro, debe cumplir con sus funciones del al cien por ciento y aprenda a trabajar de otra manera.

Tres fuerzas, por separado y en combinación, están impulsando a las organizaciones a penetrar cada vez más profundamente en un territorio que para la mayoría de los ejecutivos es atterradoramente desconocido.

A estas 3 fuerzas se les llama las 3 C: • Clientes, • Competencia y • Cambio.

Clientes

Los nombres no son nuevos, por cierto, pero sus características son notablemente distintas de lo que fueron en el pasado.

Los clientes asumen el mando

A partir de los 80 en los países desarrollados, la fuerza dominante en la revolución vendedor-cliente ha cambiado.

Los que mandan ya no son los vendedores: son los clientes.

No es sólo porque la "onda" sea satisfacer al cliente, sino porque realmente es el que decide.

- Hoy los clientes le dicen a los proveedores:
- Qué es lo que quieren,
- Cuándo lo quieren, y
- Cuánto pagarán.
- Esta nueva situación está descontrolando a organizaciones que sólo sabían de la vida en un "mercado masivo".

En realidad, un mercado masivo no existió nunca, pero durante la mayor parte del pasado siglo la idea de tal mercado les proporcionó a los fabricantes y a los proveedores de servicios la útil ficción de que sus clientes eran más o menos iguales.

Si esto era cierto, o si los compradores se comportaban como si lo fuera, entonces las compañías podían suponer que un producto o servicio estandarizado satisfaría a la mayor parte de ellos.

Aún los que no quedarán satisfechos compararían lo que se les ofreciera, porque no tenían mucho para escoger.

Los proveedores del "mercado masivo" tenían relativamente pocos competidores, y éstos ofrecían productos y servicios muy parecidos.

Las expectativas de los consumidores se fueron a las nubes en los EE.UU. cuando los competidores, muchos de ellos japoneses, irrumpieron en el mercado con precios más bajos y con productos de mejor calidad. Después, los japoneses sacaron productos nuevos que los estadounidenses no habían tenido aún tiempo de sacar al mercado, o quizás no lo habían pensado. Es más, los japoneses hicieron todo eso con niveles de servicio que las compañías tradicionales no podían igualar. Esto era producción en serie y algo más:

- Calidad,

- Precio,

- Selección, y

- Servicio

La tecnología, en forma de bases de información refinada y fácilmente accesibles.

Competencia.- Antes era sencilla:

La empresa que lograba salir al mercado con un producto o servicio aceptable y al mejor precio, realizaba la venta.

Ahora no sólo hay más competencia, sino también es de muchas clases distintas. Los competidores de nicho han cambiado la faz de todos los mercados.

Se venden artículos similares en distintos mercados sobre bases competitivas totalmente distintas:

- En un mercado a base de precio,
- En otro a base de selección,
- Aquí a base de calidad, y
- Más allá a base de servicios antes o después de la venta o durante ella.

Al desarrollarse los medios de comunicación y venirse abajo las principales barreras comerciales, ninguna empresa tiene su territorio protegido de la competencia extranjera.

Los eficientes desplazan a los inferiores porque:

- El precio es más bajo.
- La calidad más alta, y
- El mejor servicio que brinda cualquiera de ellos pronto se convierten en la norma para todos.

Precio, selección, calidad y servicio,

Ser grande no es sinónimo de ser invulnerable, y todas las empresas tienen, que tener ojo avizor para descubrir a las nuevas o a las recién reinventadas.

LAS ORGANIZACIONES NO SE PUEDEN CORREGIR SINO QUE SE TIENEN QUE REINVENTAR. “EL CAMBIO SE VUELVE CONSTANTE”

Cambio.

Con la globalización de la economía, las organizaciones se ven ante un número mayor de competidores, cada uno de los cuales puede introducir en el mercado innovaciones de productos y servicios. La rapidez del cambio tecnológico también promueve la innovación permanente.

HOY LAS EMPRESAS TIENEN QUE MOVERSE RÁPIDAMENTE

Tienen que mirar en muchas direcciones al mismo tiempo.

Los ejecutivos creen que sus organizaciones están equipadas con radares eficientes para detectar el cambio, pero la mayor parte de ellas no lo están.

Lo que generalmente detectan son los cambios que ellas mismas esperan.

Pero los cambios que pueden hacer fracasar a una empresa son los que ocurren fuera del radio de sus expectativas, y allí es donde se origina la mayor parte de ellos en el ambiente económico de nuestra época.

Las 3 C: Clientes, Competencia y Cambio, han creado un nuevo mundo para los negocios, y cada día se hace más evidente que organizaciones diseñadas para que funcionen en un ambiente no se puedan arreglar para que funcionen en otro.

Las organizaciones creadas para vivir de la producción en serie, la estabilidad y el crecimiento, no se pueden arreglar para que tengan éxito en un mundo en el cual los clientes, la competencia y el cambio exigen flexibilidad y rápidas reacciones.

El denominador común de la fabricación es que los errores y defectos son caros, cuanto más lejos llega un error sin ser corregido, mayor es el costo para corregirlo.

Para reducir estas negligencias en los procesos de producción se tiene un cronograma de mantenimiento preventivo y continuo.

La productividad se puede ver desde los puntos extremos. Podemos verlas a nivel de todo un país o solamente a nivel del empleado. Dentro de estos dos extremos se encuentra la industria, la organización (Industria), la división (Unidad de negocio) y los distintos niveles de trabajo en grupos.

Unas de las razones porque la posición competitiva de las industrias puede decaer es que la calidad de los bienes y servicios producidos no satisface las expectativas de los clientes. Cuando la calidad, la adaptación de las especificaciones de diseño a la función y al uso, así como al grado en que la producción es congruente con las especificaciones de diseño, es deficiente, la demanda por productos y servicios puede disminuir rápidamente. Pero esto

¿Qué tiene ver con la productividad? Existe una relación precisa entre calidad y productividad.

En general, cuando aumenta la calidad, también lo hace la productividad. ¿Por qué? Por la sencilla razón que se eliminan los desperdicios el volumen de los insumos que se requiere para la producir buenos productos se reduce. La productividad se incrementa.

Las Estrategias de calidad y productividad en la actualidad ayudan a mejorar la calidad de una manera importante de mantener una posición competitiva en los mercados. La calidad puede ser promovida entre clientes y empleados. Los clientes desean productos y servicios de calidad, y los empleados los desean.

Mejorando de la calidad, decrecen los costos porque hay menos reproceso, menos equivocaciones, menos retrasos y pagas, se utiliza mejor el tiempo-maquina y los materiales en consecuencia mejora la productividad.

Se conquista el mercado con la mejor calidad y el precio más bajo hace que la empresa sea permanente y por lo tanto hay mas, y más trabajo.

Una alternativa de desarrollo de la producción es mejorar el proceso por medio de la innovación.

Sistema de producción eficiente es considerado como la armazón de las actividades dentro del cual puede ocurrir la creación del valor. En un extremo del sistema se encuentran los insumos o entradas. En el otro lado están los productos o salidas. Conectados las entradas y salidas existe una serie de operaciones o procesos, almacenamiento e inspecciones.

La medición del trabajo, se establecerá un programa de producción efectiva para determinar los requerimientos del potencial humano aun cuando es posible determinar cuánto tiempo tomara hacer un trabajo, preguntando a trabajadores o consultado los registros de producción pasada, es conveniente utilizar técnicas más complejas, como el estudio de tiempo con cronometro, el otro implica un estudio de tiempos sintéticos o el método estándar ambas técnicas empiezan por determinar el tiempo promedio para un trabajo dado, que se deriva de tiempos registrados reales, entonces deben concederse tolerancia para eficiencia del trabajador.

Mediante de estos métodos nos hace que la producción aumente si los resultados son favorables después de los estudios de estos métodos.

2.1.8.1 Descripción y Operación de la Piladora

La Piladora es de marca Imperia que la distribuye una empresa dedicada a la comercialización de arroz pilado ubicada en la provincia de Los Ríos en el cantón Babahoyo.

El proceso de la planta empieza con la compra de arroz en cáscara a agricultores de diferentes zonas. Este producto llega a la planta con impurezas y humedad. La humedad del grano es el factor de mayor importancia que debe ser controlado después de la cosecha, pues a mayor humedad del grano, mayor generación de calor. Pocas horas después de la cosecha la temperatura del grano empieza a aumentar, lo cual favorece al desarrollo de hongos y la proliferación de bacterias que inician procesos de descomposición.

El calentamiento del grano propicia los cambios de color en el arroz de forma tal que la calidad final se demerita. Para mantener las propiedades y la calidad del grano para procesarlo, es necesario bajar la humedad del grano, la temperatura, eliminar insectos, bajar contenidos de impurezas y materiales extraños.

El contenido de humedad de equilibrio del arroz, en determinadas condiciones de temperatura y humedad del ambiente se representan en gráficas isotermas que son simplemente curvas que relacionan el contenido de humedad de equilibrio del arroz con la humedad relativa del aire, a temperatura constante. En la figura se representa una grafica isoterma de arroz en cascara.

2.1.9 ISOTERMAS DEL ARROZ

La operación de llenado y vaciado de las secadoras se lo efectúa manualmente como se muestran en las figuras. Una vez depositado el grano se procede al

secado por medio de forzar aire caliente a través del grano por medio de ventiladores centrífugos de diferentes capacidades.

Para calentar el aire se combustiona GLP directamente a la entrada del ventilador como se muestra en la figura hasta alcanzar una temperatura de 38° a 40° C.

VACIADO SECADORA

TRASLADO DEL GRANO

VENTILADOR Y QUEMADOR DE GLP

EVALUACION DE SECADORAS USADAS.

La Piladora cuenta con nueve secadoras capaces de secar 24 ton cada una. Cada secadora tiene un ventilador de 30 hp acoplado al espacio libre del piso falso por medio de una campana difusora que permite distribuir mejor el flujo de aire por la secadora. Para evaluar las secadoras realizamos mediciones de temperatura, caudal de aire, caída de presión, consumo de energía, tiempo de secado y análisis de granos partidos.

Las mediciones de temperaturas las realizamos con termómetros digitales colocados a la salida del ventilador y a la entrada del piso falso.

Para medir el caudal de aire que el ventilador está produciendo usamos un método indirecto. Con la ayuda de un tubo de pitot y un manómetro digital

medimos la caída de presión en el fondo de la cama de granos como se muestra en la figura y con la ayuda de las GRAFICAS DE C.K. SHEDD determinamos el caudal de aire por metro cuadrado que está atravesando el grano. El valor obtenido lo multiplicamos por el área de la secadora y obtenemos los metros cúbicos por minuto que produce el ventilador.

2.1.10 PUNTOS DE MEDICIÓN PARA SECADORA DE PARADAS

2.1.10.1 MEDICIONES OBTENIDAS EN SECADORA

Mediante las mediciones obtenidas se determina la eficiencia mecánica del sistema de aire o ventilador mediante la expresión:

Donde: Potencia aerodinámica (hp) = Potencia mecánica o potencia al freno (hp).

La potencia aerodinámica se define como:

Flujo de aire (pie³/min) = Presión total (pulgadas de columna de agua, in WC)

Donde: Presión estática (in WC) = Presión dinámica (in WC)

Y la Velocidad de descarga del ventilador (pie/min)

Para la obtención del flujo de aire del ventilador usaremos el método indirecto.

El promedio de la caída de presión en los siete puntos de medición es:

$$41.15 / 0.65 = 63.31 \text{ mmH}_2\text{O} / \text{m}.$$

Con este valor consultamos las gráficas de Shedd tomando en cuenta que la tabla consultada es para una profundidad de granos de 1 m.

Evaluación de los costos de producción

La Piladora utiliza mano de obra para la carga y descarga de sus secadoras y su producción anual de arroz en cascara sobrepasa las 17.000 ton.

El costo por llenado y descarga por tonelada de las secadoras es de 3.14 \$/ton, dando un costo total por manipuleo de \$ 53.428, 57. Para calcular el costo anual por consumo de combustible asumimos un promedio de humedad de 24% en base húmeda en el arroz a la entrada de la planta.

Este promedio lo tomamos considerando que el arroz en cascara puede llegar a la planta con humedades diferentes dependiendo de la temporada de cosecha. De esta forma la planta utiliza 212.500 kg de GLP. El costo del kg de GLP para consumo agrícola es de 0.33 \$/kg, de esta forma el costo por consumo de combustible es de \$ 70.125,00. A estos costos debemos sumar el costo de energía eléctrica consumida en un año. Para cada secadora obtuvimos un consumo de 701 Kwh por tanda de 24 ton cada una. Para las

17.000 ton de arroz en cascara que se procesan tendremos un consumo anual de 496.541,67 Kwh, el costo del Kwh es de 0.08 \$/Kwh. Entonces el costo por consumo eléctrico es de \$ 39.723,33.

2.1.11 COSTOS OPERACIÓN SECADORA

En resumen el costo de secar una tonelada de arroz en cascara es de 9.6 \$/ton.

2.1.11.1 Selección de sistema de secado viable

Las secadoras de granos pueden considerarse sistemas de aire especializados, que succionan aire de un espacio abierto y lo descargan, después de cumplir su función de remover y transportar humedad, en otro espacio abierto.

Una secadora de granos está formada por los siguientes elementos principales:

- Entrada de aire
- Ventilador
- Quemador
- Conductos de aire
- Compuertas
- Cámaras

- Recipiente para grano
- Equipos para cargue y descargue de grano;

Estos elementos se pueden identificar en las figuras siguientes que corresponden a secadoras de alberca y a secadoras de torre de flujo continuo.

2.1.11.2 Secadoras de Tandas Inclclinadas o Albercas

El diseño de las secadoras de alberca evolucionó en Colombia a partir de las secadoras de sacos que introdujo, hacia 1948, la empresa Lister, fabricante Inglés de motores Diesel. Su principio de funcionamiento se basa en el principio de secado por tandas en lecho inclinado para facilitar su mecanización al momento de cargar y descargar la secadora. A su vez compartir un solo equipo de aire y generación de calor para optimizar los tiempos de secado mediante obtener un proceso continuo de carga y descarga de la secadora sin tener que parar los equipos de ventilación y generación de calor.

2.1.11.3 Secadoras de Flujo Continuo

Las secadoras de flujo continuo, conocidas como de columna o de torre, fueron desarrolladas en los Estados Unidos para atender las necesidades de secado artificial que introdujo la utilización masiva de cosechadoras combinadas, durante la Segunda Guerra mundial y en los años siguientes.

Recipiente de granos y un tanque de reserva superior. La capacidad de estos recipientes puede oscilar entre 10 y 100 toneladas.

Quemador de combustible equipado con control de temperatura. Y termostatos limitadores de temperatura. Estos deben ser dos, colocados en los conductos de aire frío (salida de aire a la atmósfera) y de aire caliente. El termostato del lado de aire frío se debe graduar aproximadamente 40°C y el del lado caliente a aproximadamente 60°C. Si cualquiera de los dos termostatos detecta sobrecalentamiento en el conducto, el circuito eléctrico debe desconectar los motores de los ventiladores y del quemador.

- Ventiladores centrífugos o axiales.
- Mecanismo de descarga de grano velocidad variable
- Sección de enfriamiento, generalmente se utiliza aire ambiente y se ajusta por medio de compuerta desde el exterior.

Resumen de costos de producción en secadoras de la Piladora imperial para un año

Costo por mano de obra	\$ 53.428, 57
Costo por consumo de combustible	\$ 70.125,00
Costo por consumo eléctrico	\$ 39.723,33
Costo total	\$ 163.276,00

2.1.12 SECADORA DE FLUJO CONTINUO

2.1.12.1 Secadora de piso inclinado por tandas

Este tipo de secadoras también denominadas albercas utilizan pisos de malla perforada, para forzar aire a través de capas de grano, de espesor que oscila entre 60 y 150 cm. Las albercas son adecuadas para manejar cantidades pequeñas o medianas de arroz en cascara. Este sistema ha tenido bastante aceptación en países como Colombia, pues tiende a partir menos granos en comparación a otros sistemas mecanizados.

Un trabajo de investigación aplicada, realizada por la Federación Nacional de Arroceros de Colombia, presenta las siguientes conclusiones y sugerencias, para el mejor diseño y operación de secadoras tipo albercas.

El tiempo de secado depende principalmente de las condiciones ambientales, de la temperatura del aire de secado y del volumen de aire aplicado por una determinada cantidad de grano.

Como norma general se recomienda que el volumen de aire no sea inferior a aproximadamente 14 M³/Min por tonelada de grano.

En el caso de que con un mismo túnel, se abastezca de aire a varios compartimientos, las velocidades del aire en los túneles, especialmente en el

tramo entre la descarga del ventilador y la primera puerta, deben mantenerse inferiores a 600 metros por minuto, con el fin de disminuir las diferencias entre la cantidad de aire que recibe el primer compartimiento y los siguientes.

Para controlar la velocidad del aire y al mismo tiempo insuflar alto volumen en el grano, es necesario utilizar conductos de mayor tamaño que los utilizados tradicionalmente.

El manejo del aire en todo el sistema debe ser delicado, se debe evitar las contracciones o expansiones abruptas, las curvas demasiado fuertes, las puertas innecesarias etc.

El mantener una temperatura de secado relativamente constante es de mucha importancia en horas de la noche, cuando la temperatura ambiente desciende y la humedad relativa del ambiente aumenta. El descenso de temperatura reduce la capacidad efectiva de secado y fomenta la aparición de fisuras en el arroz que se encuentre relativamente seco, al rehumedecerlo.

Aéreas reducidas para desfogue del aire que ya ha atravesado el grano, introducen resistencia adicional de importancia al ventilador y, además, dificultan la evacuación del aire húmedo. Las áreas libres entre los aleros de los techos y las paredes de las albercas deben equivaler por lo menos al 30% del área de pisos perforados de los compartimientos. Es conveniente construir

sobre techos, que faciliten la salida del aire cargado de humedad a la atmósfera y evitar su condensación en los techos.

Las albercas inclinadas se construyen generalmente con pendientes que varían entre 32° y 35°. Mientras las primeras tienen mayor tendencia a necesitar ayuda de mano de obra para su descargue total, las de mayor pendiente (34-35%), tienen tendencia a fluidizar el grano y sufrir algún rodado espontáneo de arroz, cuando reciben demasiado aire por efecto del cierre de las compuertas de varios compartimientos. La pendiente recomendable, que equilibra problemas y ventajas puede ser de 33 o 34°.

La alimentación de las albercas, preferiblemente debe hacerse desde un transportador de banda con ayuda de una vagoneta de descarga que pueda colocarse en cualquier sitio de la alberca, para conseguir llenarla de manera uniforme.

En caso de que se utilicen transportadores sinfín o de arrastre para llenar las albercas, dentro de lo posible se debe instalar una descarga cada metro.

Debe resaltarse que la inclinación de aproximadamente 33° de los pisos perforados permite que las operaciones de llenado y descarga se hagan de manera mecanizadas, con muy poca necesidad de utilizar mano de obra.

La pérdida de humedad en las capas de arroz difiere de manera importante de acuerdo con la profundidad y con el tiempo de secado. En la figura 1.12 se ilustra el avance del proceso.

2.2.- Marco Institucional

Precios al consumidor

Los precios de los alimentos, así como de otros productos básicos han subido de manera acelerada durante los últimos meses, aunque los precios al productor cayeron entre enero y febrero de este año, lo contrario ocurrió con los precios al consumidor, aunque los precios al productor y mayorista mantienen la misma orientación, el precio al público ha subido.

El alza se debe a varios factores. Por un lado está el incremento de la demanda mundial, liderada por el crecimiento económico y el aumento en la capacidad de consumo de la población de China e India. También ha influido la menor oferta coyuntural por problemas climáticos en algunos países productores. Asimismo, ha afectado la creciente intervención de los fondos de inversión en las bolsas de commodities y derivados basados en estas.

Adicionalmente, en el plano local, hemos sufrido fuertes lluvias y huaicos que interrumpieron el tránsito en las carreteras.

Respecto a cómo evolucionará el precio del arroz en los próximos meses, se prevé que los precios al consumidor no subirán gracias a que la producción nacional abastece el consumo total del país, por lo que no es necesario importar arroz con precios mayores.

CAPITULO III

3.- METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACION

3.1.- Diseño de la investigación

La presente investigación se la ha diseñado bajo la modalidad especial de la investigación científica, por ser un proyecto de intervención social, esta es una modalidad particular de investigación que consiste en la elaboración y desarrollo de una propuesta de un modelo operativo viable como lo es “diseño de un manual de sistema contable”, para solucionar problemas, requerimientos o necesidades de organizaciones o grupos sociales específicos. La propuesta va referida a la formulación de posibles soluciones.

3.2.- Métodos

Se aplicarán los método Inductivo – Deductivo, los mismos que nos permitirán lograr los objetivos propuestos y ayudaran a verificar las variables planteadas.

Se aplicará el método Histórico – Lógico, porque analizaremos científicamente los hechos, ideas del pasado comparándolos con hechos actuales.

Se utilizará también el método interpretativo para procurar desde las respuestas del contexto social, diseñar una propuesta técnica viable, acorde a sus necesidades.

3.3.- Técnicas e instrumentos

Las técnicas empleadas para la recolección de datos son las que mencionamos a continuación.

Entrevista no estructurada: este tipo de entrevista se lo ha empleado como una técnica para recopilar los datos desde el nivel preliminar o exploratorio, consistiendo en un diálogo interpersonal entre el entrevistador (investigadora) y los entrevistados (representante de la institución), en una relación cara a cara, es decir, en forma directa.

Estableciendo una relación dialógica entre los entrevistados y la entrevistadora por medio del empleo de un instrumento “cuestionario de preguntas abiertas” de preguntas con sus respectivas alternativas, presentado en un esquema o estructura metódica secuencialmente organizado, elaboradas de acuerdo a las circunstancias y características del desenvolvimiento y desarrollo de un servicio que presta la piladora “María José”.

Encuesta indirecta: La misma que se caracteriza desde el nivel explicativo o causal, porque su estudio se lo realiza desde las causas que originan el problema, mediante un instrumento “Cuestionario de respuesta indirecta”, la transcripción la realiza la encuestadora, al momento de la respuesta dada cara a cara por los encuestados.

Observación intencional: esta técnica se la ha utilizado desde el nivel experimental, como un proceso intencional de captación de las características, cualidades y propiedades de la realidad del objeto en estudio “Diseño de un Manual de Sistema Contable, el mismo que será aplicado en la Industria Arrocera “María José” de la Ciudad de Babahoyo Provincia de Los Ríos, con el fin de mejorar su Gestión de Negocio”, a través de nuestros sentidos y con la ayuda de un instrumento “ficha de observación”.

En términos más específicos, se la define como el proceso sistemático de obtención, recopilación y registro de datos empíricos desde los sucesos, acontecimientos o conducta humana con el propósito de procesarlo y convertirlo en información.

3.4.- Población y muestra

La presente investigación se la desarrollo en base al campo científico, aplicada a la población agrícola del sector de Babahoyo, Provincia de Los Ríos.

La población o universo es la totalidad de los elementos a investigar, en este caso se encuentra dada en el total de agricultores del cantón Babahoyo, siendo de: 7449 habitantes.

Muestra

Considerando que la muestra es una parte de las unidades de una población tomando para esta, un muestreo de 380 personas a encuestar, para aquello tenemos a consideración la siguiente fórmula:

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

n = Muestra.

N = Población.

E = Error de muestreo (0.05)

El error de muestreo se puede fluctuar entre el 1% y el 8% como máximo, lo aconsejable es entre el 1% y el 5%, por lo que se procede a describir los valores que se utilizaran en la fórmula

Tomado de INEC, bajo el último censo desarrollado a la población en el 2010.

Según la fórmula antes descrita, se enumera la población y de acuerdo al tamaño de la muestra se calcula la razón de muestreo, luego se toma un valor al azar, que se encuentra dentro de la razón de muestreo y bien a constituirse como el primer elemento de la muestra.

$$n = \frac{7449}{(0,05)^2 (7449 - 1) + 1} = \frac{7449}{(0,0025) (7448) + 1} = 380 \text{ encuestas}$$

3.5.- Hipótesis

3.5.1.- Hipótesis general

Diseñando un esquema básico contable que sea factible para la Industria Arrocerá “María José” del cantón Babahoyo, mejoraría su gestión de negocios en el mercado.

3.5.2.- Hipótesis particulares

3.5.2.1.- Analizando la situación de la Industria Arrocerá “María José”, con relación a la competencia, tendría mejor posición en el mercado competitivo.

3.5.2.2.- Ofertando precios basados en el proceso de calidad del pilado que satisfagan al mercado, se obtendría mayor expectativa en la clientela.

3.5.2.3.- Aplicando un sistema de contabilidad básica para que aplicado al personal de la Industria Arrocera “María José”, garantizaría la rentabilidad y permanencia del negocio en el mercado.

3.6.- Variables

3.6.1.- Variables Independientes

- Crecimiento Organizacional

- Procesos Óptimos

- Maquinarias Tecnificadas

- Satisfacción de Clientes.

3.6.2.- Variables dependientes

- Establecer un sistema.

- Aplicar una nueva estructura.
- Aumentar la productividad.
- Ofertar precios.

Hipótesis Específica	Variable	Definición Conceptual	Parámetro o Magnitud	Definición Operativa	Técnica - Instrumento
<p>2.5.2.</p> <p>Aplicando un sistema de contabilidad básica para que aplicado al personal de la Industria Arrocera “María José”, garantizaría la rentabilidad y permanencia del negocio en el mercado</p>	Aumentar la Productividad.	<p>Derivado de oferta para referirse a los productos en ventas o servicios que se ofrecen a la población.</p> <p>Cumplir a cabalidad con los gustos y preferencias del cliente.</p>	Precio de acuerdo a calidad de producto y mercado.	Mercado nacional diario de precios	<p>Estudio</p> <p>Encuesta</p>
	Satisfacción del cliente.	<p>Derivado de oferta para referirse a los productos en ventas o servicios que se ofrecen a la población.</p>	Producto de calidad	Cumplimientos de parámetros y Normas de control de calidad	<p>Análisis</p> <p>Encuesta</p>

CAPITULO IV

4.- RESULTADOS OBTENIDOS

4.1.- Presentación de datos generales.

Este trabajo investigativo se realizó en la Industria Arrocera “María José” que se encuentra ubicada al norte del cantón Babahoyo vía a la ciudad de Montalvo, este cantón posee 780443 habitantes, en la capital de la Provincia de los Ríos que se encuentra ubicada en la costa ecuatoriana, en la cuenca hidrográfica del río Guayas, en centro-sur-oeste de la república del Ecuador.

La misma que cuenta con una extensión de 7.150.9 km², y políticamente ésta se encuentra dividida en trece cantones, que son: Babahoyo, Baba, Buena Fe, Mocache, Montalvo, Palenque, Pueblo Viejo, Quevedo, Quinsaloma, Urdaneta, Valencia, Ventanas, Vinces.

Tomado de INEC, bajo el último censo desarrollado a la población en el 2010.

4.2.- Presentación y análisis de resultados

Preguntas aplicadas a los agricultores de la zona.

1.- ¿Usted es agricultor activo y está sembrando?

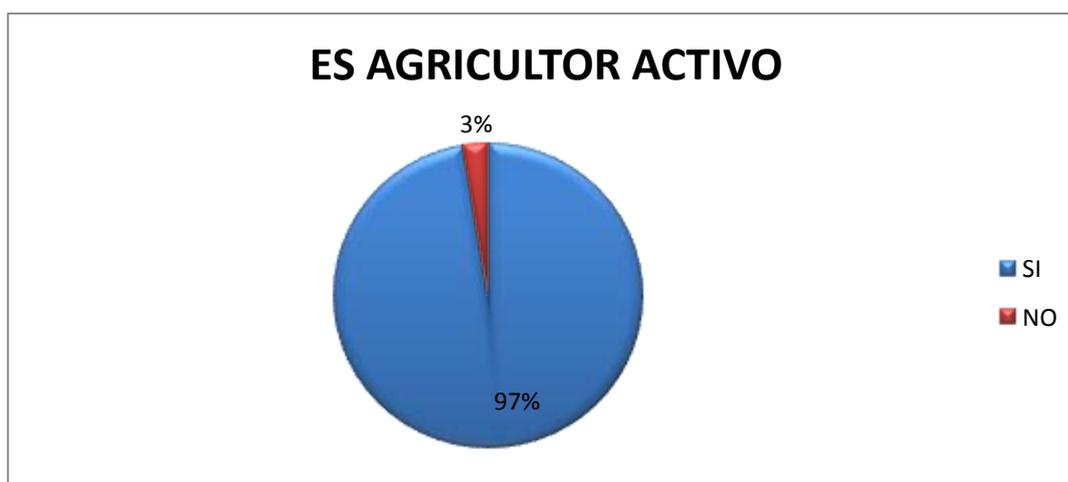
TABLA 1

RESPUESTA	CANTIDAD ENCUESTADOS	PORCENTAJE
SI	369	97
NO	11	3
TOTAL	380	100

Fuente: Encuestas, Babahoyo, Octubre del 2011

Elaboración: Jessenia y Blanca Espinoza Mejía

GRAFICO 1



Análisis: De las 380 personas encuestadas el 97% son agricultores activos, no así el 3% respondieron que son agricultores pero que no está en actividad.

2.- ¿Qué productos agrícolas siembra usted?

TABLA 2

RESPUESTA	CANTIDAD ENCUESTADOS	PORCENTAJE
Arroz	308	81
Soya	30	8
Maíz	27	7
Banano	11	3
Otros	4	1
TOTAL	380	100

Fuente: Encuestas, Babahoyo, Octubre del 2011

Elaboración: Jessenia y Blanca Espinoza Mejía

GRAFICO 2



Análisis: El 81% respondieron que siembran arroz, el 8% siembran soya, el 7% dicen que siembran maíz, el 3% siembra banano y el 1% siembran otras variedades.

3.- ¿Es o fue usted cliente de la Industria Arrocera “María José”?

TABLA 3

RESPUESTAS	CANTIDAD ENCUESTADOS	PORCENTAJE
SI	251	66
NO	129	34
TOTAL	380	100

Fuente: Encuestas, Babahoyo, Octubre del 2011

Elaboración: Jessenia y Blanca Espinoza Mejía

GRAFICO 3



Análisis: De las 380 personas encuestadas el 66% respondieron que son clientes, mientras que el 34% manifestaron que no son clientes y que podrían ser.

4.- ¿Qué producto (s) entrega a la Piladora?

TABLA 4

RESPUESTA	CANTIDAD ENCUESTADOS	PORCENTAJE
Arroz	224	59
Soya	91	24
Maíz	65	17
TOTAL	380	100

Fuente: Encuestas, Babahoyo, Octubre del 2011

Elaboración: Jessenia y Blanca Espinoza Mejía

GRAFICO 4



Análisis: Del total de los encuestados el 59% entregan arroz, el 24% entrega soya mientras el 17% entrega maíz.

5.- ¿Qué educación formal tiene?

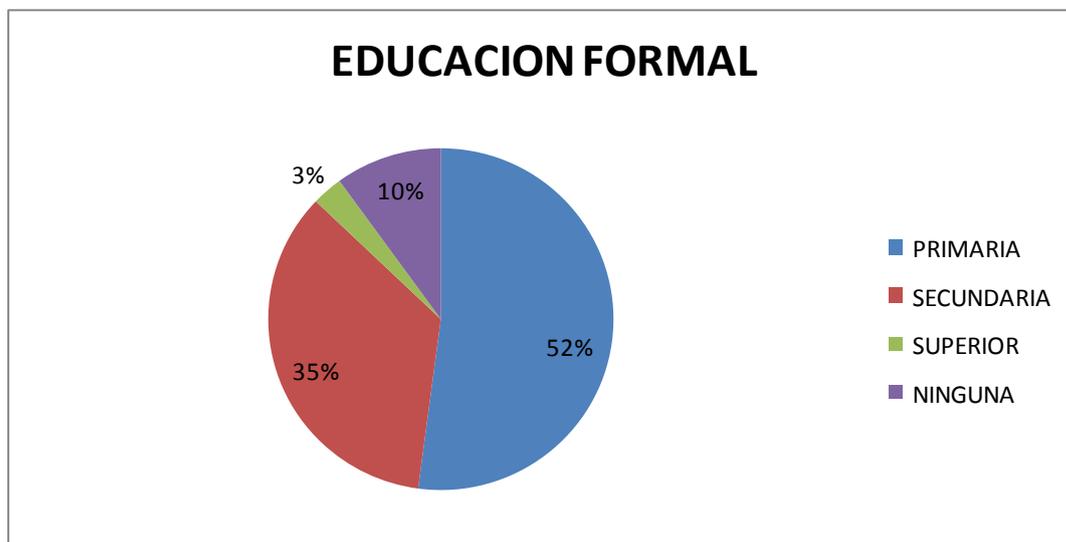
TABLA 5

NIVEL	FRECUENCIA	PORCENTAJE
PRIMARIA	198	52
SECUNDARIA	133	35
SUPERIOR	11	3
NINGUNA	38	10
TOTAL	380	100

Fuente: Encuestas, Babahoyo, Octubre del 2011

Elaboración: Jessenia y Blanca Espinoza Mejía

GRAFICO 5



Análisis: Del total de los encuestados el 52% ha cursado la educación primaria, el 35% tiene estudios secundarios, el 3% ha cursado la educación superior y un 10% no tiene educación formal alguna

6.- ¿Ha recibido nociones de contabilidad?

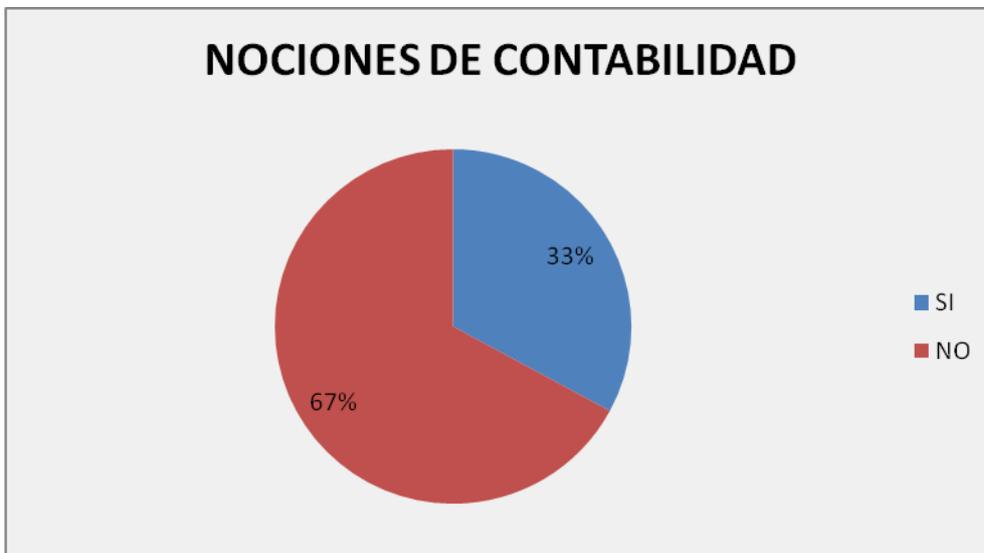
TABLA 6

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	125	33%
NO	255	67%
TOTAL	380	100%

Fuente: Encuestas, Babahoyo, Octubre del 2011

Elaboración: Jessenia y Blanca Espinoza Mejía

GRAFICO 6



Análisis: Del total de los encuestados el 33% que si ha recibido Contabilidad y un 67% no ha recibido nociones de Contabilidad.

7.- ¿Cree necesaria su capacitación técnica en asuntos de contabilidad?

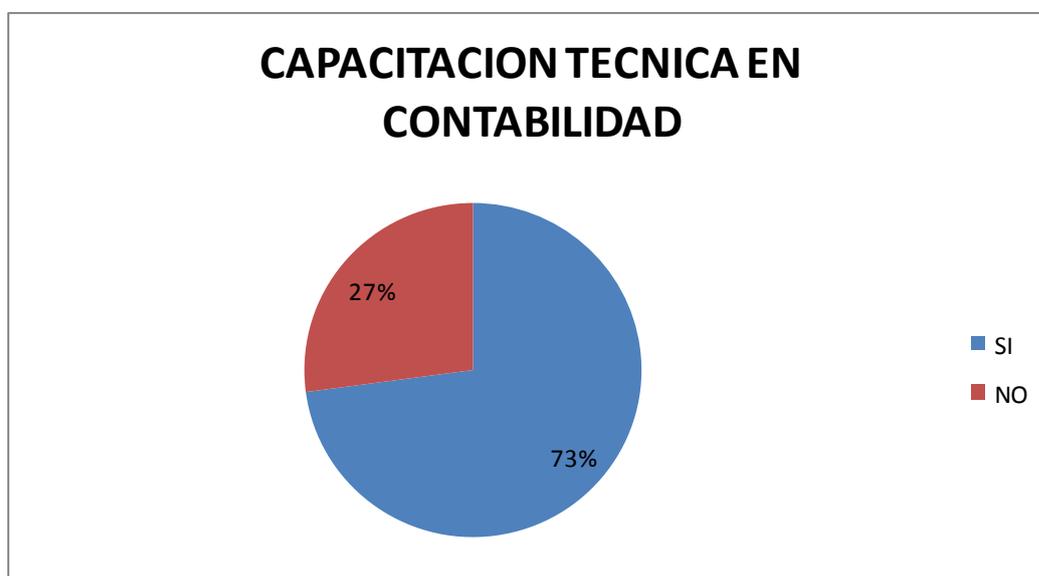
TABLA 7

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	277	73%
NO	103	27%
TOTAL	380	100%

Fuente: Encuestas, Babahoyo, Octubre del 2011

Elaboración: Jessenia y Blanca Espinoza Mejía

GRAFICO 7



Análisis: Del total de los encuestados el 73% dice que sí necesita capacitación, el 27% dice que no necesita capacitación.

8.- Los servicios que presta actualmente la industria arrocera “María José” son:

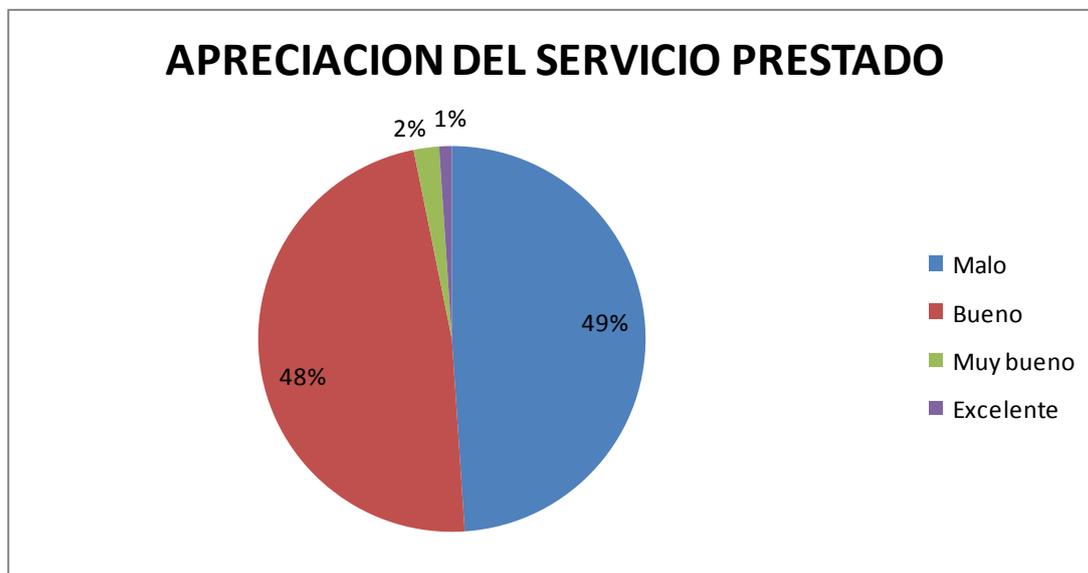
TABLA 8

RESULTADO	CANTIDAD ENCUESTADOS	PORCENTAJE
Malo	186	49
bueno	182	48
Muy Bueno	8	2
Excelente	4	1
TOTAL	380	100

Fuente: Encuestas, Babahoyo, Octubre del 2011

Elaboración: Jessenia y Blanca Espinoza Mejía

GRAFICO 8



Análisis: Según la encuesta nos dio el siguiente resultado: El 49% sostiene que el servicio que presta la Piladora dice que es malo, el 48% dice que es bueno. Lo que hace pensar que hay que mejorar la atención en toda su extensión.

9.- Le gustaría que la industria arrocera “María José” mejore, los servicios de:

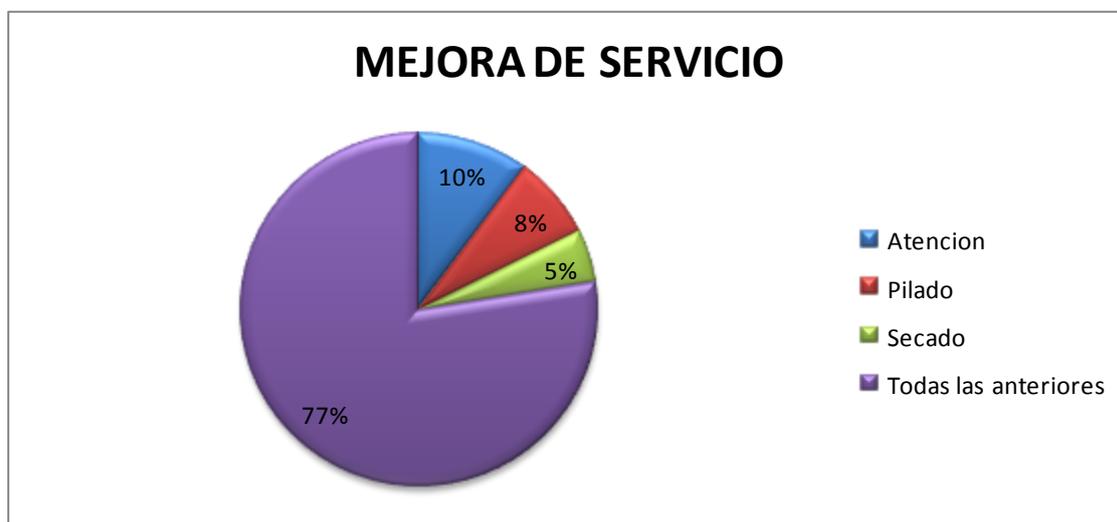
TABLA 9

DESCRIPCION	CANTIDAD ENCUESTADOS	PORCENTAJE
Atención	38	10
Pilado	30	8
Secado	19	5
Todas las anteriores	293	77
TOTAL	380	100

Fuente: Encuestas, Babahoyo, Octubre del 2011

Elaboración: Jessenia y Blanca Espinoza Mejía

GRAFICO 9



Análisis: Sobre las 380 personas encuestadas el 77% respondieron que la Piladora debe mejorar en todos sus aspectos, mientras que el resto quieren que mejore por parte.

10.- El precio que paga por su producto la industria arrocera “María José” está acorde al mercado

TABLA 10

DESCRIPCION	CANTIDAD ENCUESTADOS	PORCENTAJE
De acuerdo	114	30
En desacuerdo	125	33
Puede mejorar	141	37
TOTAL	380	100

Fuente: Encuestas, Babahoyo, Octubre del 2011

Elaboración: Jessenia y Blanca Espinoza Mejía

GRAFICO 10



Análisis: Sobre las 380 personas encuestadas el 37% respondieron que los precios pueden mejorar siempre y cuando se cree una nueva estrategia de mercadeo, mientras que el 33% están en desacuerdos con los precios que les han pagado anteriormente.

11.- Con la nueva aplicación que se le van a dar a la industria arrocera “María José”, va a permitir que los precios y otros servicios sean competitivos en el mercado. ¿Aceptaría volver a negociar con la Piladora?

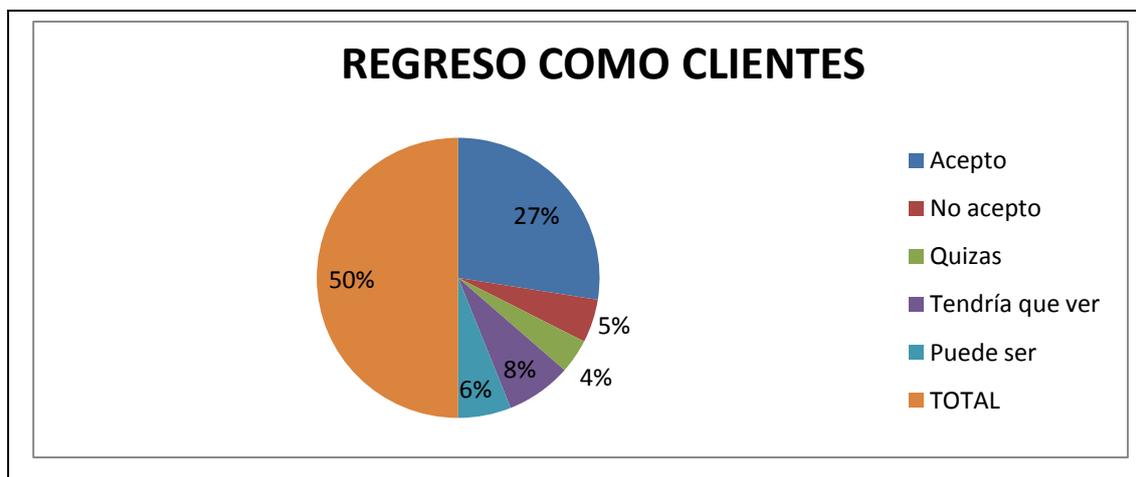
TABLA 11

DESCRIPCION	CANTIDAD ENCUESTADOS	PORCENTAJE
Acepto	209	55
No acepto	38	10
Quizás	30	8
Tendría que ver	57	15
Puede ser	46	12
TOTAL	380	100

Fuente: Encuestas, Babahoyo, Octubre del 2011

Elaboración: Jessenia y Blanca Espinoza Mejía

GRAFICO 11



Análisis: De las 380 encuestas realizadas el 55% respondieron que aceptan volver a negociar con la Piladora, mientras que el 35% están en dudas pero no descartan el volver a negociar otra vez según vean las mejoras.

Preguntas realizadas a los 28 propietarios de piladoras de la zona.

1.- ¿Qué educación formal tiene?

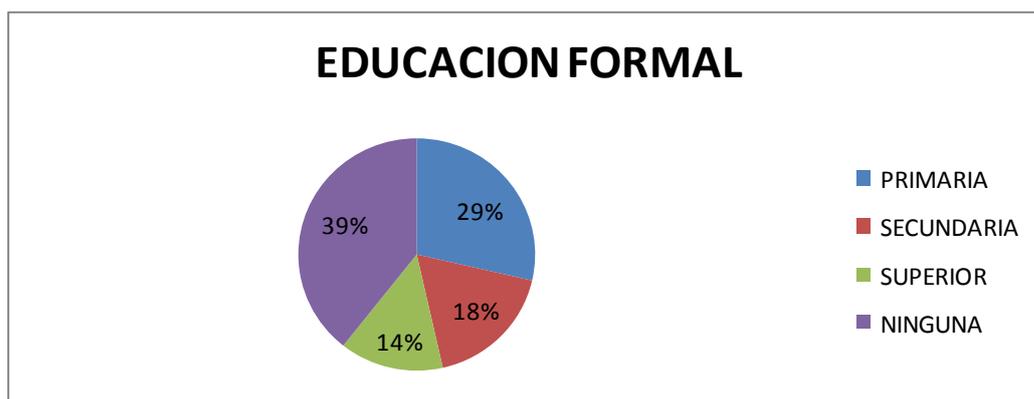
TABLA 1

NIVEL	FRECUENCIA	PORCENTAJE
PRIMARIA	8	29
SECUNDARIA	5	18
SUPERIOR	4	14
NINGUNA	11	39
TOTAL	28	100

Fuente: Encuestas, Babahoyo, Octubre del 2011

Elaboración: Jessenia y Blanca Espinoza Mejía

GRAFICO 1



Análisis: Del total de los propietarios de piladoras encuestados el 29% ha cursado la educación primaria, el 18% tiene estudios secundarios, el 14% ha cursado la educación superior y un 39% no tiene educación formal alguna

2.- ¿Ha recibido nociones de contabilidad?

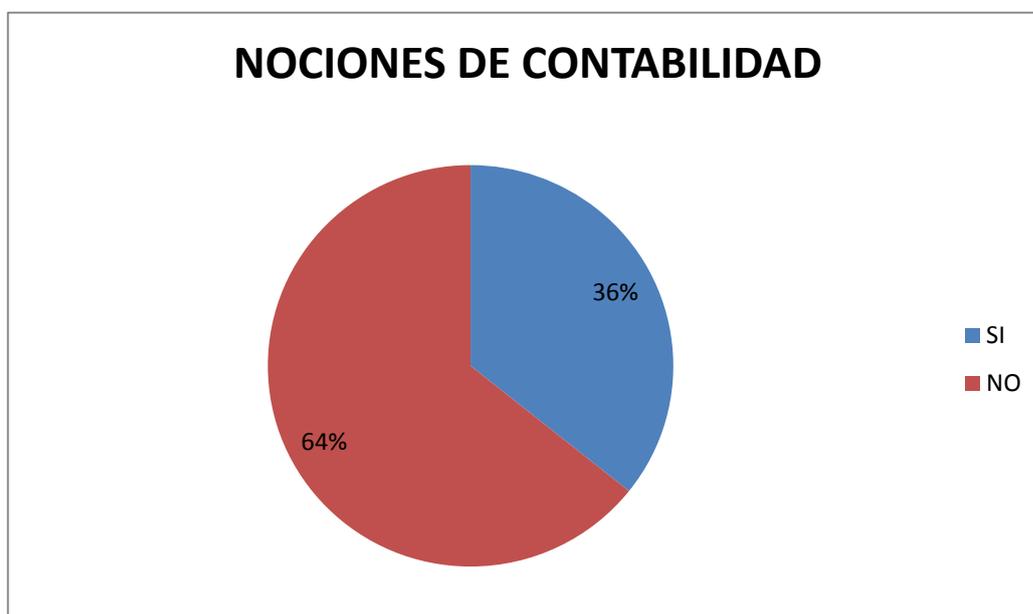
TABLA 2

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	10	36%
NO	18	64%
TOTAL	28	100%

Fuente: Encuestas, Babahoyo, Octubre del 2011

Elaboración: Jessenia y Blanca Espinoza Mejía

GRAFICO 2



Análisis: Del total de los encuestados el 36% que si ha recibido Contabilidad y un 64% no ha recibido nociones de Contabilidad.

3.- ¿Sabe usted qué es contabilidad?

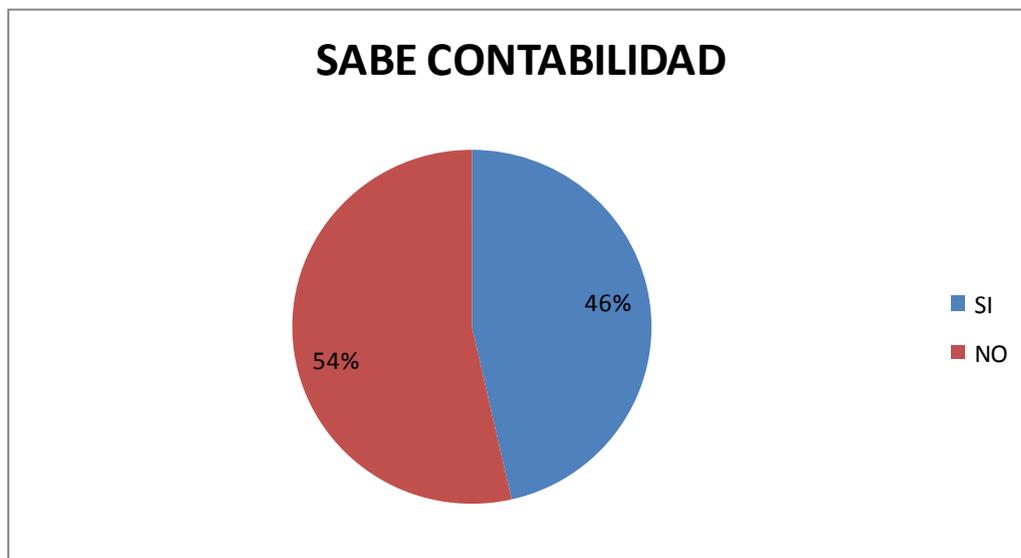
TABLA 3

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	13	46%
NO	15	54%
TOTAL	28	100%

Fuente: Encuestas, Babahoyo, Octubre del 2011

Elaboración: Jessenia y Blanca Espinoza Mejía

GRAFICO 3



Análisis: Del total de los encuestados el 46% que si ha recibido Contabilidad y un 54% no ha recibido nociones de Contabilidad.

4.- ¿Clasifica la gramínea (arroz)?

TABLA 4

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	26	93%
NO	2	7%
TOTAL	28	100%

Fuente: Encuestas, Babahoyo, Octubre del 2011

Elaboración: Jessenia y Blanca Espinoza Mejía

GRAFICO 4



Análisis: Del total de los encuestados el 93% dice que sí clasifica la gramínea y el 7% dijo que no clasifican, porque no tienen la clasificadora.

5.- ¿Qué es inversión para usted?

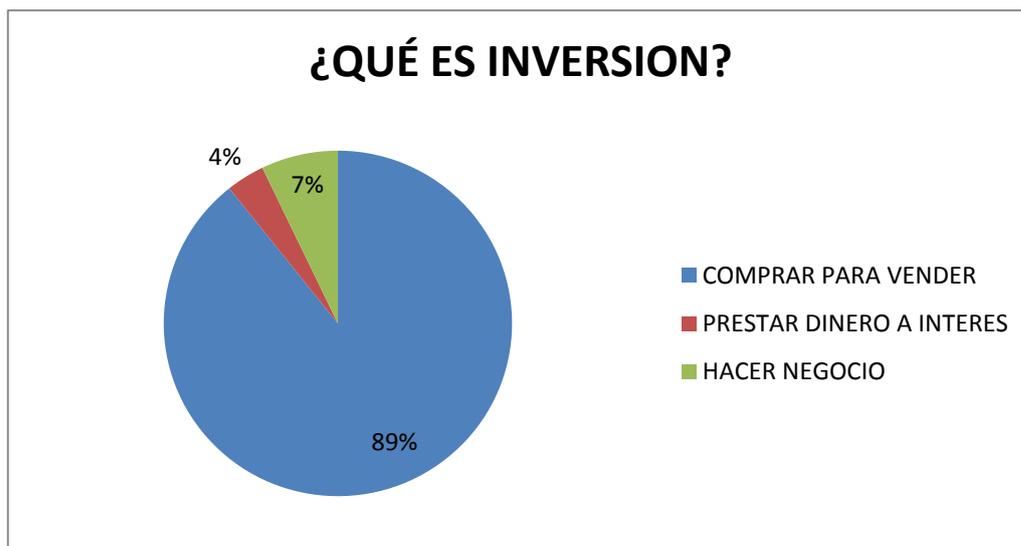
TABLA 5

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
COMPRAR PARA VENDER	25	89%
PRESTAR DINERO A INTERES	1	4%
HACER NEGOCIO	2	7%
TOTAL	28	100%

Fuente: Encuestas, Babahoyo, Octubre del 2011

Elaboración: Jessenia y Blanca Espinoza Mejía

GRAFICO 5



Análisis: Del total de los encuestados el 89% dijo que inversión es comprar para vender, para el 7% es hacer negocio, mientras que el 4% dice que es prestar dinero a interés.

6.- ¿Cree necesaria su capacitación técnica en asuntos de contabilidad?

TABLA 6

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	26	93%
NO	2	7%
TOTAL	28	100%

Fuente: Encuestas, Babahoyo, Octubre del 2011

Elaboración: Jessenia y Blanca Espinoza Mejía

GRAFICO 6s



Análisis: Del total de los encuestados el 93% dice que si necesita capacitación, el 7% dice que no necesita capacitación.

7.- ¿Lleva control de ingresos y gastos?

TABLA 7

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	18	63%
NO	10	37%
TOTAL	28	100%

Fuente: Encuestas, Babahoyo, Octubre del 2011

Elaboración: Jessenia y Blanca Espinoza Mejía

GRAFICO 7



Análisis: Del total de los encuestados el 63% si lleva un control de ingresos y

gastos, mientras que el 37% no lleva un control de ingresos y gastos.

4.3.- Interpretación y discusión de resultados

Preguntando si es agricultor, el 93% de los encuestados respondieron que si son agricultores y de ciclo corto, mientras que el 7% dicen que dejaron esa profesión por un corto tiempo, hasta esperar recuperarse de una mala racha que les cayó.

Sobre el sembrío, el 81% siembra arroz porque es más rentable, el otro porcentaje siembra soya y maíz.

Averiguando si es cliente de la piladora “María José”, el 66% de los agricultores respondieron que si son clientes, por lo cerca y su ubicación es estratégicamente cómoda, mientras que el 44% dicen que no lo son.

Sobre los productos que entregan a la piladora “María José”, concluimos que el 59% de los agricultores encuestados entregaban la gramínea de arroz, mientras que el 24% entregaban soya y el 17% lo hacen con el maíz.

En educación formal, los resultados son claros y determinan que la mayoría de agricultores solo han cursado la primaria. Las razones se dan por que, en ese tiempo como los colegios se encuentran en las ciudades y se les hacían muy difíciles transportarse todos los días, razón por lo cual se veían obligados a ayudarles a sus padres para mejorar su nivel de vida.

Sobre si ha recibido nociones de contabilidad, la mayoría de los agricultores (67%) no tienen conocimiento de la materia; por lo cual si desean saber de qué se trata.

En la aplicación sobre si desean formar parte en las personas que quieren capacitarse técnicamente en el área contable, el 73% quieren ser partícipe; mientras tanto el 27% no lo desean.

Sobre la atención que brinda la piladora, el 97% están entre malo y bueno, por lo que necesitan que se mejore la atención para poder seguir trabajando con dicha empresa.

El criterio sobre que debería mejorar la piladora “María José”, el 77% dicen que debe mejorar todo, o sea; la atención, el pilado y el secado.

El precio que paga por su saca de gramínea es acorde al mercado, a lo que respondieron que muchos están en desacuerdo y la mayor parte manifestaron que puede mejorar.

Aplicando una nueva propuesta para mejorar la atención, los precios y otros servicio, los clientes están de acuerdo que si se cumple con todos estos ofrecimientos, si volverían a negociar con la piladora; ya que pensaban en cambiarse a negociar con otra.

Con relación a las preguntas: que se les hizo a los empresarios como: ¿Qué grado de estudio tiene?, el 39% respondió que no ha terminado la primaria por la dificultad que se les hacía para estudiar, mientras que el 29% ha cursado la escuela, y un 14% tienen estudios superiores.

Sobre si sabe lo que es contabilidad y si es que ha recibido nociones de contabilidad, aproximadamente un sesenta por ciento es negativo en ambas partes.

Sobre si clasifica la gramínea, el 93% respondió que sí seleccionan el producto que compran, ya que el arroz de mejor calidad tiene otro precio en el mercado.

En cuanto a la pregunta sobre: Qué es inversión para usted?, el 89% concuerda que inversión para ellos es comprar para vender, porque de ahí sale la ganancia y por ende la utilidad.

Casi la totalidad de empresarios concordó que es necesaria recibir capacitación técnica en asuntos contables, ya que si no se preparan no podrían seguir con el negocio en este mundo competitivo en que vivimos actualmente.

En la pregunta de que si llevan ingresos y egresos, el 63% de los empresarios manifestaron que sí llevan esa cuenta, debido a una persona que les lleva; pero que no entienden y por esa razón que necesitan conocer lo que trata la contabilidad, para poder hablar el mismo idioma.

CAPITULO V

5.- CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1.- Conclusiones

- Por falta de planificación de sus Directivos, se están haciendo trabajos no ventajosos para la empresa.
- Basados en la investigación se concluye que los servicios de atención no son los adecuados para la satisfacción de los clientes.
- Mejorar precios de los productos, de tal forma que compitan en el mercado.
- Sus Directivos están consientes que con la implementación de nuevos sistemas, la empresa tomaría un rumbo ascendente.
- La carencia de control, la falta de conocimiento y preparación de sus Administradores en el área contable no han permitido tomar decisiones acertadas para un manejo económico acertado.

5.2.- Recomendaciones

- Los Directivos y todo el personal de la empresa, deben recibir cursos de capacitación contabilidad y otros, que conlleven a la actualización de sus conocimientos y se eviten las falencias.

- Aplicar un diseño básico de procedimiento contable, para que la empresa tenga todo registrado y por ende se reflejen los ingresos y egresos.

- Para mejorar la atención de sus clientes, es necesaria la aplicación de los nuevos métodos recomendados anteriormente.

- Implementación de nuevas tecnologías, resultara ser más competitivo y ubicarse entre los primeros en la zona.

CAPITULO VI

6.- PROPUESTA

6.1.- Título

GUÍA BÁSICA DE PROCEDIMIENTOS CONTABLES, DE APLICADO EN LA INDUSTRIA ARROCERA "MARIA JOSE" DE LA CIUDAD DE BABAHOYO PROVINCIA DE LOS RIOS, CON EL FIN DE MEJORAR SU GESTION DE NEGOCIO

6.2.- Justificación

Se discutieron formas y modelos para capacitación, se decidió por la guía por la sencillez y las facilidades que presta para el fin que se desea, una ayuda diaria, un pequeño banco de información y consulta.

Se trabajaron ideas para la guía, tomando en cuenta principalmente el contenido que debe ser breve y simple a la vez que debe llevar los datos que el comerciante agro industrial requiera; y, a los destinatarios que son personas - como ya se ha dicho- con un nivel general de estudios primarios.

En el trabajo de redacción se discutió y decidió que para lograr una real capacitación, dado el nivel de escolaridad de los comerciantes agro-

industriales, la guía contenga un glosario de términos y formatos para registro de las transacciones más usuales.

Organización.- Se trabajó en conjunto durante todo el proceso; en ocasiones, se entregaron responsabilidades en la ejecución, para optimizar el tiempo.

Aplicación.- Con un presupuesto adecuado se deberá multiplicar el manual para su aplicación entre los beneficiarios directos, o sea a los comerciantes agro-industriales de Babahoyo.

Monitoreo y evaluación.- Una vez que se proceda a su aplicación, deberán obtenerse índices sobre los resultados que tenga la aplicación del manual.

6.3.- Fundamentación

Es al sector agro-industrial hacia quienes va dirigida esta guía básica es la razón por la que se aplica este modelo. Una guía es "Lo que en sentido figurado dirige o encamina."

El comerciante agro-industrial quiere capacitarse pero necesita para ello de un lenguaje más simple, y formas de registros sencillos, de fácil comprensión.

El comerciante agro-industrial, en su práctica diaria ejecuta muchas acciones de compra y venta, sabe en cuanto paga y cuanto recibe por el producto que comercializa; conoce la mecánica de su negocio, para mejorar su eficacia

necesita un instrumento que le permita aplicar la contabilidad a sus transacciones diarias, en una forma que queden evidencias, registros de los actos ejecutados sean ingresos o egresos u otros datos de importancia.

Bajo la premisa de que mientras más simple y sencillo, es más comprensible para el lector, un instructivo para personas con un nivel primario en educación formal, debe tomar los elementos indispensables para su capacitación, evitando palabras no conocidas y formatos complicados.

Siendo la guía un "Tratado en que se dan preceptos para orientar en cosas, ya espirituales o abstractas, ya puramente mecánicas." se ha visto su conveniencia pues el comerciante agro-industrial requiere de una orientación para lograr superar sus deficiencias en materia contable.

Para el comerciante agro-industrial, que necesita una base para llevar su contabilidad, la guía servirá para capacitación, aplicación de formatos y consulta.

6.4.- Objetivo General

Estructurar un modelo contable básico que pueda ser aplicado por los comerciantes agro-industriales de Babahoyo, para un manejo eficaz de sus negocios.

6.5.- Objetivo específico

Elaborar una guía básica de procedimientos contables que sea de fácil comprensión para mejorar la eficacia en el negocio de los comerciantes agro-industrial.

6.6.- Importancia

La CONTABILIDAD en el manejo de los negocios tiene importancia fundamental.

La base de un trabajo sistematizado por el manejo contable permite tener el conocimiento indispensable de todos los datos que son necesarios para el manejo del negocio, lo que ayuda-en el momento de tomar decisiones que en su mayoría se refieren a inversiones o gastos que se deben hacer.

De igual forma ayuda en el conocimiento de los ingresos que hemos tenido en un tiempo de trabajo determinado, que puede ser un día, una semana, o un mes; la renta nos produce, que debe ser sabiamente distribuida entre los pagos por el trabajo realizado y en la compra de nuevos insumos o productos para mantener el negocio.

Esta guía básica que esperamos sea utilizada diariamente por los comerciantes agro-industriales de Babahoyo, se inicia con un léxico contable que permite acercarse fácilmente a los términos usuales de la contabilidad.

Hay también. Los formatos de registro para diferentes datos que deben utilizarse y escribirse conforme las necesidades se presentan. Cada uno está acompañado de su explicación respectiva.

Tratamos con esto de entregar a los comerciantes agro-industriales de Babahoyo, una fácil práctica para llevar con eficacia un negocio siguiendo estos caminos que se basan en la contabilidad.

IMPORTANCIA DE LA CONTABILIDAD:

Para evaluar realmente la importancia que tiene la contabilidad es necesario evaluar la importancia tanto de las superaciones normales de la empresa así como las necesarias para llegar a ciertos objetivos existe una diferencia entre la importancia que tiene desde el punto de vista de utilización de los estados financieros para reunir ciertos requisitos como son a quien les interesan los estados financieros y porque control de las obligaciones a cargo de la empresa.

La base de este punto es el resultado de la aplicación correcta de todos y cada uno de los movimientos que dan por resultados la confiabilidad en lo que representan cada uno de los renglones como son el activo, el pasivo y el capital.

Al hablar del segundo punto se refiere a la importancia de la contabilidad en lo que se refiere a su contabilización de acuerdo a la partida doble y tiene la siguiente característica:

**pasivo = debe*

**contabilidad = a cuanto tenemos y a cuanto debemos*

Cuentas se dividen en: deudores y acreedores

Suma del debe = suma del haber

Bancos Proveedor Cliente

Cuenta debe haber.

a) Todo cargo pertenece un abono

(debe) (haber)

b) Que la suma de los cargos debe ser igual a los abonos o viceversa.

c) Tiene un doble afectación es decir, que hay cargos que significan un aumento y algunas veces una disminución, en algunas ocasiones es al contrario un cargo significa una disminución y un abono significa un aumento.

d) Todas las contabilizaciones de las operaciones que efectúen las empresas deberán de registrarse mediante asientos contables a los cuales se les aplicara la partida doble en caso de hacerla equivocadamente cambiara la situación financiera de la empresa a los que se refiere activos, pasivos y capital.

El registro ordenado micronológico de acciones que realiza una empresa, las cuales deberán de contener las siguientes características:

- a) Registro: consiste en registrar todas y cada una de las operaciones
- b) Ordenado: consiste en registrar todas y cada una de las cuentas de manera que vayan quedando en grupos junto a los que pertenecen.
- c) Analítico: las operaciones deben registrarse de manera sencilla y uniforme para comprensión de las personas que tengan acceso a los estados de financieros.
- d) Cronológico: las operaciones deben de anotarse por orden cronológico (fechas).
- e) Sistemático: los movimientos contables deberán de contabilizarse de acuerdo al sistema aplicado.

PRINCIPIOS DE CONTABILIDAD

Son postulados que norman el ejercicio de la contaduría pública que en virtud de haber sido comprobado su efectividad fueron emitidos por el instituto de contadores públicos a través de los principios de contabilidad que son los siguientes:

Principios de entidad: Permite delimitar e identificar a la empresa en virtud de incluir en el balance general su propia situación financiera sin incluir activos, pasivos y capital que no corresponde a ellas.

Entidad- empresa

Persona moral- más de dos personas

Personas físicas- una persona.

Periodo contable:

Este principio establece que al elaborar los estados financieros las operaciones que se registren deberán de ser las del mes o periodo que establezcan los estados financieros.

Dualidad económica:

Se refiere a que cualquier operación que se efectúe tiene una doble afectación en los estados financieros modificando el activo, el pasivo y el capital.

Activo pasivo y capital

Debe haber debe haber

Revelación suficiente:

Indica que la información proyectada a través de los estados financieros deberá de servir satisfactoriamente claros para la toma de decisiones.

Valor histórico u original:

Consiste en registrar las operaciones al valor real o histórico; es decir al valor que aparece en la factura.

Consistencia:

Este postulado requiere que los principios de contabilidad sean aplicados uniforme y consistentemente, no solo en el periodo actual sino también en los anteriores.

Negocio en marcha:

Presupone la permanencia del negocio dentro del mercado.

Importancia relativa:

Menciona que la elaboración financiera deberá de equilibrar el detalle y multiplicidad de los registros de utilidad y finalidad de las operaciones.

DIVERSIFICACION DE LA CONTABILIDAD

Debido al amplio que tiene la contabilidad esta se ha dividido en varias ramas y son las siguientes:

Contabilidad comercial:

Es la más sencilla de todas y es la que aplica únicamente al la compra y venta de artículos terminados.

Contabilidad industrial:

Se utiliza en las empresas de transformación (fabricas) y comprende desde la adquisición de materiales, sus pasos por los distintos departamentos de producción hasta llegar a la determinación del costo unitario y posteriormente a la venta de productos y recuperación de estos.

Contabilidad fiscal:

Da como resultado la información que se proporciona a las autoridades acsendales (secretaria de hacienda y crédito público y tesorería general del estado).

Contabilidad financiera:

Da como resultado la información necesaria que ayuda a los inversionistas a conocer la panorámica de su empresa.

Contabilidad administrativa:

Proporciona la información necesaria a los accionistas de alto nivel para la toma de decisiones.

Contabilidad bancaria:

Se aplican a las situaciones de crédito y están supervisadas o controladas por la asociación nacional bancaria (asociación de crédito - bancos)

Contabilidad de industrias extractivas:

Se aplica a las empresas que se dedican a la explotación de recursos no renovables como son: compañías minerales, petroleras, etc.

Contabilidad gubernamental:

Se aplica a entidades de gobierno general, estatal y municipal.

Contabilidad de empresas de fines de lucro:

Se establecen empresas que no buscan lucro sino únicamente beneficios como: la dif. Clubs sociales.

Contabilidad:

Se aplica a un sin número de empresas como son hoteleras, de pesca, ganaderos, etc.

ESTADOS FINANCIEROS BASICOS

Existen estados financieros básicos y son los siguientes:

- a) Costo de venta: representa el costo de la mercancía vendida para las empresas comerciales y el costo de producción y ventas para industrias de transformación (fabricas) se elaboran a un periodo.

- b) Estado de pérdida y ganancias o estados de resultados, representa la utilidad o pérdida obtenida y se elaboran a un periodo de tiempo.

- c) El balance general o estado de posición financiera - representa la situación financiera en que se encuentra la empresa es decir, cuanto nos deben y cuanto debemos.

- d) Similitud de la elaboración de los estados financieros (secuencia de elaboración).

El primer financiamiento que se elabora es el de costos de ventas cuyo valor pasa al estado de resultados. Para determinar primeramente la utilidad bruta.

El segundo estado financiero que se elabora es el de estado de resultados cuyo valor pasa al balance.

El tercer estado financiero que se elabora es el balance general considerando que la utilidad o pérdida se sume o se reste según sea el caso al capital social para determinar el capital contable y aumentando que este los diversos pasivos deberá ser igual a la suma de los diversos activos.

6.7.- Ubicación contextual

El cantón Babahoyo se encuentra como capital de la Provincia de Los Ríos, y está ubicado en la zona sur de la costa del Ecuador, La ciudad de Babahoyo posee un total de 132.531 habitantes, su población urbana es de 93.187 habitantes y la rural de 39.344 habitantes.

Como beneficiarios directos están los comerciantes agro-industriales de Babahoyo, y las investigadoras que cumplen una nueva etapa hacia su profesionalización.

Son beneficiarios indirectos del presente trabajo, los muchos familiares de los comerciantes agro-industriales, a la vez que los mismos agricultores y el colectivo social.

6.8.- Factibilidad

Un seguimiento en la aplicación, para proceder a una encuesta entre comerciantes agro-industriales que se han capacitado y utilizan el manual.

6.9.- Descripción de la propuesta

A continuación se presentan diferentes formatos para que sean aplicados conforme las necesidades del negocio.

FORMATO DE COMPRAS

FECHA	ART.	CANT.	DESCRIPCIÓN	PROVEEDOR	VALOR POR SACAS O QUINTAL	VALOR TOTAL

Se registra en cada momento que se adquiere el producto y se cierra mensualmente con este formato se lleva un control de todas las compras y se mantiene un registro histórico de los agricultores

FORMATO PARA INVENTARIO

Nº	CÓDIGO	DESCRIP.	COMPRAS	VENTAS	SALDO	OBSERVACIÓN

Este formato permite controlar las existencias en cantidades y que puede establecer cual producto está por terminarse, cual no debe reponerse, y cual está considerado no vendible el mismo que deberá ser identificado en observaciones.

Este registro se lleva en base a los reportes mensuales de compras y ventas.

REGISTRO DE VENTAS

FECHA	CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	CLIENTE	VALOR POR SACAS O QUINTAL	VALOR TOTAL

Al igual que el registro de compras se lo hace en el momento que se realiza la transacción y debe cerrarse cada día o mensualmente, permite manejar estadísticas de cual o cuales productos (arroz, maíz, soya, etc.) son los más vendidos, cual nos representa mejor utilidad, quienes son los mejores clientes, o a cuales no debemos venderles.

FORMATO PARA BALANCE

Fecha:

ACTIVOS		PASIVOS	
DETALLE	CANTIDAD	DETALLE	CANTIDAD
TOTAL ACTIVOS		TOTAL DE PASIVOS	

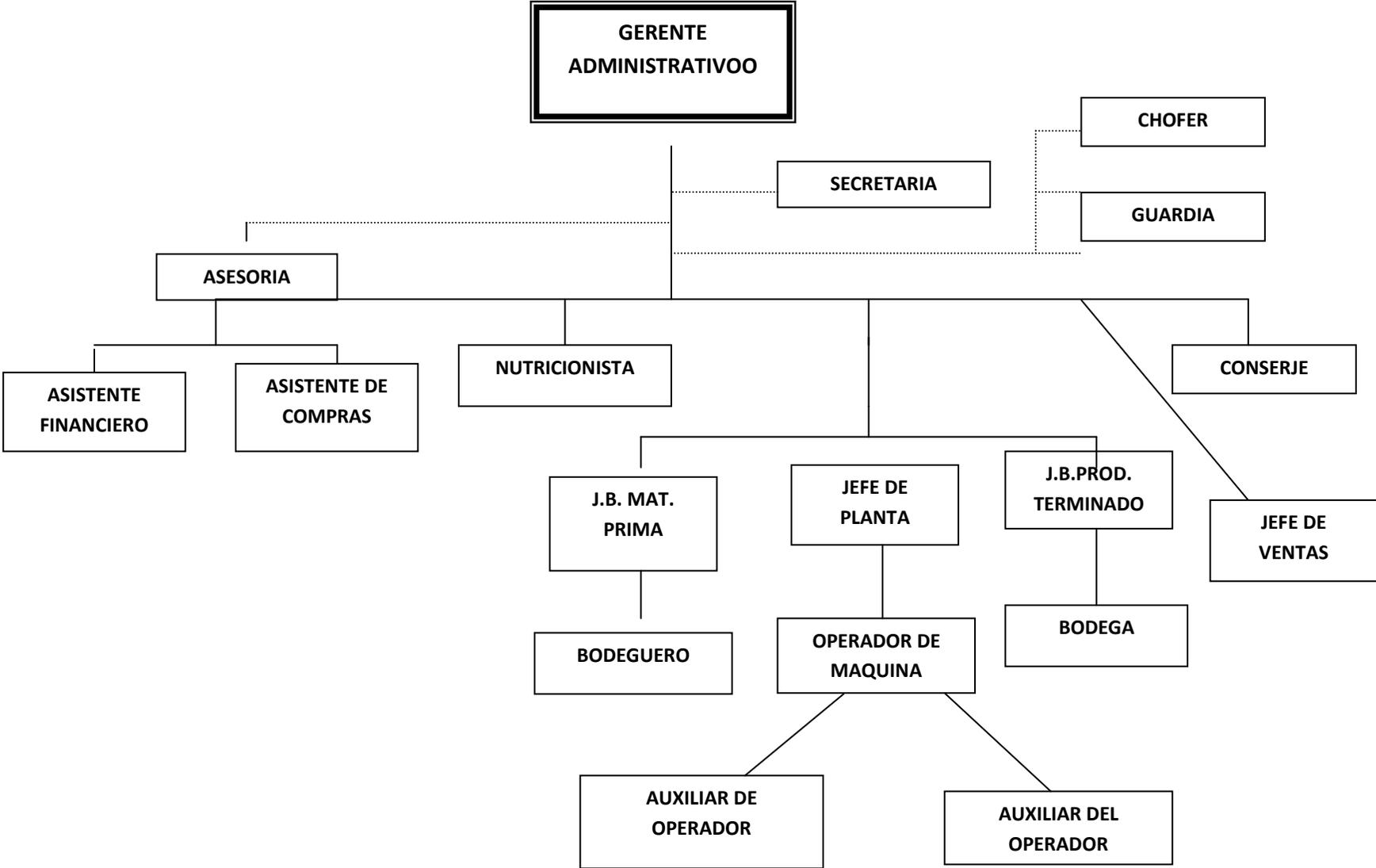
Este es un registro simple de los bienes que mantiene el comerciante como propios (productos, muebles y enseres) de igual manera cuales son las deudas u obligaciones que posee (deudas por pagar).

FORMATO PARA ESTABLECER EL PRECIO DE VENTA

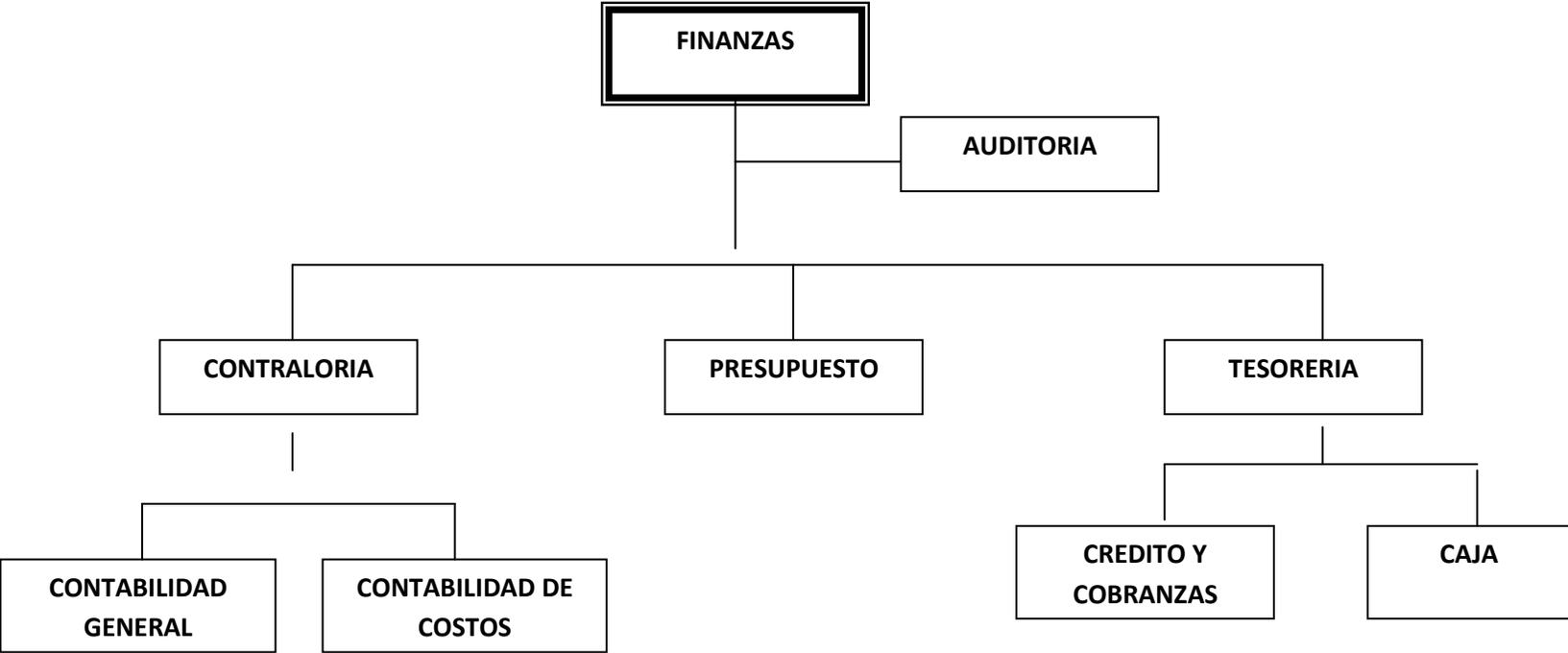
PRODUCTO	VALOR POR SACAS O QUINTALES DE COMPRA	MARGEN UTILIDAD %	VALOR POR SACAS O QUINTALES PARA LA VENTA

Este formato le permite al comerciante establecer el precio en el cual debe ser vendido una saca o el quintal para obtener una utilidad razonable, cabe indicar que para calcular el margen previamente se incluirán los gastos que se hicieron hasta tener el producto listo para ser vendido.

ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL DE UNA PILADORA DE ARROZ "MARIA JOSE"



ORGANIGRAMA FUNCIONAL DE FINANZAS



ESTRUCTURA FUNCIONAL (MANUAL DE FUNCIONES)

Este apartado consiste en llevar a cabo una descripción de las actividades inherente a cada uno de los cargos y/o unidades administrativas contenidas en la estructura orgánica que le permitan cumplir con sus responsabilidades y deberes.

Para una mejor comprensión por parte del usuario, se hacen las siguientes recomendaciones:

1. Que primero se indiquen los objetivos de la unidad administrativa de que se trate.
 2. Que los títulos de los órganos sean los mismos que señalen en el apartado de la estructura funciona.
 3. Que la descripción de funciones siga el orden establecido en la estructura organizacional.
-
1. Que la descripción de las funciones se inicie con un verbo en tiempo indefinido.

En este apartado lo que inicialmente había que fijar son los objetivos de cada unidad administrativa que conforme la estructura orgánica

EL MANUAL DE PROCEDIMIENTOS

CONCEPTO

Los manuales de procedimientos son aquellos instrumentos de información en los que se consignan, en forma metódica, los pasos y operaciones que deben seguirse para la realización de las funciones de una unidad administrativa.

Los manuales de procedimientos muestran una descripción narrativa que señala los pasos a seguir en la ejecución de un trabajo con “Diagramas” a base de símbolos para aclarar los pasos. En los manuales de procedimientos se acostumbra incluir las “formas” que se emplean en el procedimiento de que se trate junto con instructivo de su llamado.

Este tipo de manual también se le denomina como: Manual de Operación, de Rutinas de Trabajo, de Trámite y Métodos de Trabajo.

.IMPORTANCIA

La importancia del manual de procedimientos consiste en describir la secuencia lógica y cronológica de las distintas operaciones o actividades concatenadas, señalando quién, cómo, cuándo, dónde y para que han de realizarse.

La finalidad de describir procedimientos es de uniformar y documentar las acciones que realizan las diferentes áreas de la organización y orientar a los responsables de su ejecución en el desarrollo de sus actividades.

TIPOS DE MANUALES DE PROCEDIMIENTOS

De manera general, los manuales de procedimientos por sus características diversas pueden clasificarse en: Manuales de Procedimientos de Oficina y Manuales de Procedimientos de Fábrica.

También pueden referirse:

1. A tareas y trabajos individuales: por ejemplo: como operar una máquina de Contabilidad
2. A prácticas departamentales, en que se indican los procedimientos de operación de todo un departamento; por ejemplo: El manual de Reclutamiento y Selección del personal
3. A prácticas generales en una área determinada de actividad por ejemplo: Manual de Procedimientos de Ventas, Manual de Producción, Manual de Finanzas.

También pueden clasificarse de acuerdo a su ámbito de aplicación y alcances en:

1. Manual de procedimientos General.- Es aquel que contiene información según los procedimientos que se establecen para aplicarse en toda la organización o en más de un sector administrativo.
2. Manual de Procedimientos Específicos.- Son aquellos que contienen información según los procedimientos que se siguen para realizar las

operaciones internas en una unidad administrativa con el propósito de cumplir sistemáticamente con sus funciones y objetivos.

DIAGRAMAS DE FLUJOS

Es la representación gráfica y ordenada de todas las operaciones de una tarea, constituyendo una panorámica general de todo un proceso administrativo. Para la construcción del diagrama se usan unos símbolos que representan a los datos sujetos a estudio y proporcionan además un medio para hacer más fácilmente clasificaciones uniformes. Aunque no existe un total acuerdo sobre los símbolos a utilizar, a continuación.

OPERACION ----->

Se realiza una operación cuando se modifica intencionalmente un objeto en sus características físicas o químicas o cuando se prepara para otra operación, inspección o almacenamiento.

La operación también tiene lugar cuando se recibe o da información o cuando se hace un trabajo de planificación o cálculo.

ALMACENAMIENTO



Esta operación se produce siempre que es preciso conservar un documento, carta, impreso, etc., sin que pueda retirarse a menos que haya autorización para ello. También puede utilizarse este símbolo para poder apreciar cuando una actividad o parte de un procedimiento caen fuera de perspectivas de la

investigación inmediata. Este símbolo presenta modificaciones para significar la forma en que está almacenado el objeto.

TRANSPORTE (ENVIO) 

El transporte tiene lugar cuando un objeto se traslada de un sitio a otro, excepto en el caso de que dicho movimiento sea causado por la operación que se realiza, o por el empleado en su propio puesto de trabajo al ejecutarla.

INSPECCION 

La inspección tiene lugar cuando se examina, verifica ó mide el objeto en cuestión, comprobando, por ejemplo: Si el documento está completo.

DEMORA 

Se produce cuando las condiciones de la tarea no permiten ó no precisan pasar a la fase siguiente, como, por ejemplo sucede cuando varias cartas están en espera de firma.

DESCRIPCION DE UN PASO

 Anota

INICIO 

Se produce cuando se inicia una actividad

TERMINACION

 22

PROCEDIMIENTO (PAGO A PROVEEDORES)

CAJA

1. Recibe del proveedor facturas para su revisión
2. Elabora un contra recibo en duplicado
3. Anota datos de la factura para su control
4. Entrega el original del contra recibo al proveedor
5. Presenta a la secretaría de finanzas para su autorización las facturas de los proveedores
6. Elabora una relación de cheques a preparar con base en las facturas
7. Envía las facturas y contra recibo a Contabilidad

DEPARTAMENTO DE CONTABILIDAD

8. Realiza la contabilización correspondiente con base en las facturas
9. Envía las facturas y contra - recibos al departamento de caja

CAJA

10. Programa el pago de las facturas
11. Elabora cheques, con base en el vencimiento de las facturas
12. Presenta los cheques a la secretaría de finanzas para obtener firmas de autorización.

NOTA: Para proveedores foráneos se aplica el mismo procedimiento, viniendo los proveedores por el cheque.

1. Recibe del proveedor Original del contra recibo
2. Obtiene firma de recibido del proveedor en las pólizas - cheques
3. Entrega el cheque correspondiente al proveedor
4. Envía las facturas junto con el original de las pólizas - cheques al departamento de contabilidad
5. Archiva los duplicados de la póliza - cheque en orden numérico.

MANUAL DE POLITICAS

CONCEPTO

"Es un documento que incluye las intenciones ó acciones generales de la administración que es probable que se presenten en determinadas circunstancias " Por ejemplo:

Promover al personal según la base de méritos es una política. Indica la guía, pero no dice quien va a ser promovido.

IMPORTANCIA

La importancia de un manual de políticas, radica en que representa un recurso técnico para ayudar a la orientación del personal. Puede ayudar a declarar políticas y procedimientos, ó proporcionar soluciones rápidas a los malos

entendimientos y a mostrar cómo puede contribuir el empleado al logro de los objetivos del organismo.

El manual de políticas libera a los administradores de tener que repetir información, explicaciones ó instrucciones similares. El manual de políticas está prácticamente relacionado con todos los demás tipos de manuales y su importancia radica en su influencia según ellos.

VENTAJAS

Este tipo de manual tiene una serie de ventajas como por ejemplo:

1. Las Políticas escritas requieren que los administradores piensen a través de sus cursos de acción y predeterminen qué acciones se tomarán bajo diversas circunstancias.
2. Se proporciona un panorama general de acción para muchos asuntos, y solamente los asuntos poco usuales o inesperados requieren la atención de los altos directivos.
3. Se proporciona un marco de acción dentro del cual el administrador puede operar libremente.
4. Las políticas escritas ayudan a asegurar un trato equitativo para todos los empleados.
5. Las políticas escritas generan seguridad de comunicación interna en todos los niveles.

6. El manual de políticas es fuente de conocimiento inicial rápido y claro, para ubicar en su puesto a nuevos empleados.
7. El Manual de Políticas facilita el desarrollo de las Auditorias Administrativas

RELACION DE DOCUMENTOS FUENTES

1. En el manejo de Caja y Bancos

REEMBOLSO DEL FONDO DE CAJA

Documento en el que se relacionan los gastos menores del periodo de reembolso y las cuentas de resultados a las que se aplican.

Piladora María José N.

REEMBOLSO DEL FONDO DE CAJA

IMPORTE DEL FONDO \$----- FECHA-----PERIODO DEL-----
-----AL-----

REF.	CONCEPTO	CUENTA	SUB-CTA	VALOR	
				PARCIAL	TOTAL

REEMBOLSO POR MEDIO DEL CHEQUE N. ----- A CARGO DE-----
----- FECHA -----

PREPARO ----- REVISO -----
----- AUTORIZO-----

FICHA DE DEPÓSITO BANCARIO.

Documento en el que se relaciona al efectivo y/o documentos que se depositan en una cuenta de cheques.

BANCO NACIONAL DE FOMENTO		CUENTA <table border="1"><tr><td></td><td></td></tr></table>				
<table border="1"><tr><td colspan="2">DETALLE DE DOCUMENTOS</td></tr><tr><td></td><td></td></tr></table>		DETALLE DE DOCUMENTOS				CLIENTE -----
		DETALLE DE DOCUMENTOS				
		SUCURSAL-----				
		<table border="1"><tr><td></td><td></td></tr></table>				
EFFECTIVO						
DOCUMENTOS						
TOTAL _____						

TOTAL	\$	-----				
DEPOSITANTE						

2. En el manejo de inversiones en valores.

COMPROBANTE DE COMPRA DE VALORES

Documento que acredita la tenencia de valores de renta fija.

BANCO DE GUAYAQUIL S.A.		
Compra de Bonos Financieros		
CLIENTE	N. CONT.	FECHA
SUCURSAL		\$
<hr/>		

FORMA DE PAGO	FIRMA DEL CLIENTE
---------------	-------------------

c.) En el manejo de Cuentas por Cobrar.

FACTURA

Documento que especifica las mercancías extendidas a una entidad, así como al precio de venta correspondiente.

Se debe emitir la transferencia de bienes o prestación de servicio a sociedades o personas naturales con derecho a crédito tributario y en operaciones de exportación.

Sustenta el crédito tributario para efectos del impuesto al valor agregado.

Requieren de una nota de crédito para modificar operaciones originalmente pactadas.

**CONFECCIONES ECUADOR CIA. LTDA.
TRAJES LEON**

FACTURA
RUC 1790172391001
No. 007-000831

MATRIZ : AV. AMAZONAS 421 Y VEINTIMILLA -QUITO

No.

Autor. SRI 0014149712

SUCURSAL: AV. PEREZ MONCAYO 1233 Y VELEZ – GQUIL

Sr.(es): ALMACENES PALACIOS S.A. **FECHA EMISION:** GQUIL

22.NOV.1999

RUC : 12038557370001

GUIA DE REMISION: 007 000831

POR LO SIGUIENTE:

CANT.	DESCRIPCION	P/ UNIT.	VALOR VTA.
10	PANTALONES CASIMIR	8,00	80,00
20	PARA DAMA. BLUSAS DE SEDA TALLA "M"	6,00	120,00
Valor total:			\$200.00
Descuentos:			0.00
IMPRESA NACIONAL CIA. LTDA.			IVA 12%
GRAFICAS QUITO			24.00
RUC: 1794387316001			
N. AUTORIZACION: 1005201			0.00
01/11/1999			
TOTAL			\$224.00

Estos son un corto ejemplo de los documentos fuentes, también existen otros documentos que coadyuvan al manejo y control de las transacciones de la entidad que no son estrictamente documentos fuentes, pues no consignan valores monetarios, o aunque los consignen, no constituyen elementos de

primera mano para el procesamiento de datos financieros, tal es el caso de los siguientes documentos:

1. VALE DE CAJA
2. COMPROBANTES DE GASTOS MENORES
3. RECORDATORIO DE PAGO
4. SOLICITUD DE COMPRA
5. ORDEN DE COMPRA
6. PEDIDOS
7. PEDIMENTO DE IMPORTACION
8. CONOCIMIENTO DE EMBARQUE
9. NOTA DE REMISION
10. POLIZA DE SEGURO

CARGO: GERENTE PROPIETARIO

- OBJETIVOS:**
1. Maximización del Patrimonio (Utilidades)
 2. Logro de Producción en Excelentes Condiciones y/o Óptima Calidad.

- FUNCIONES:**
1. Representación legal, judicial y extrajudicial de la compañía.
 2. Dirigir la compañía.
 3. Planifica, organiza, dirige y controla las actividades de la Empresa.
 4. Selección del personal.
 5. Fijación de sueldos al personal del alto mando.
 6. Toma de decisiones sobre los resultados de la E/F.
 7. Recibir información de los departamentos bajo su dependencia.
 8. Elaboración de políticas aplicables en la empresa.
 9. Aprobación o negación de documentación recibida.
 10. Aprueba programas y presupuestos funcionales y particulares.
 11. Estudia contratos y documentos.

CARGO: BODEGUERO

- OBJETIVOS:**
1. Control de existencias de inventarios en forma

adecuada.

- FUNCIONES:**
1. Elaboración de kardex físico de existencias.
 2. Recibir materiales e insumos y elaborar documentos que sustenten estos ingresos.
 3. Igualmente elaborar un documento que sustente las salidas de inventarios.
 4. Reportar diariamente a la administración y a su vez a contabilidad.
 5. Reportar y establecer máximo y mínimo en existencia.
 6. Elaborar ordenes de requisición de materiales.
 7. Aplicar métodos de valoración de inventario.
 8. Conteo diario de materiales del campo.

CARGO: GERENTE FINANCIERO

- OBJETIVOS:**
1. Determinar los criterios necesarios para orientar la presentación de informes contables y financieros y el control del presupuesto.

- FUNCIONES:**
1. Elaborar políticas contables que permitan una

mejor organización en las transacciones económicas.

2. Manejar, controlar y supervisar el uso de los recursos financieros.
3. Revisar cada mes los estados financieros enviados por contabilidad previa a la entrega de los mismos al Gerente Propietario.
4. Elaborar informes especiales, con datos relativos a ciertas áreas de la empresa, cuando se requieran.
5. Elaborar planes de financiamiento de recursos para el buen desarrollo económico de la empresa.
6. Desarrollar planes de inversión para el mejoramiento en la estructura de la empresa.
7. Elaboración y coordinación del presupuesto general de la hacienda.
8. Contacto permanente con las instituciones financieras.
9. Mantener información sobre los organismos de control (**SRI**)

CARGO: CONTADOR

OBJETIVOS:

1. Mantener al día la contabilidad de la empresa y presentación de estados financieros claros y confiables.
2. Verificar el cumplimiento de las normas tributarias y legales.
3. Preparación de las declaraciones de impuestos para los organismos de control.
4. Presentar recomendaciones de la gerencia financiera de la organización en el área impositiva.

FUNCIONES:

1. Obtener información financiera.
2. Certificar balances luego de verificar la contabilidad.
3. Preparar y suscribir declaraciones tributarias.
4. Evaluar e interpretar movimientos financieros o económicos e inventarios.
5. Revisión de información enviada por los otros departamentos.

6. Verificar la aplicación del control interno establecido.
7. Presentación de información al gerente.

CARGO: ASISTENTE CONTABLE

- OBJETIVOS:**
1. Mantener información contable actualizada en forma eficaz y confiable.

- FUNCIONES:**
1. Control de c/u de las cuentas.
 2. Realizar asientos de diario.
 3. Registros en mayores auxiliares y generales.
 4. Realizar arqueos de cajas y conciliaciones.
 5. Elaborar anexos a c/u de las cuentas que lo necesiten.
 6. Recibir y ordenar información de las bodegas de inventarios.
 7. Realizar controles físicos de inventarios.
 8. Encargarse de las cuentas por cobrar.

9. Otras que designe el contador.

10. Elaborar los roles de pagos semanales.

CARGO: JEFE DE COMPRAS

OBJETIVOS:

1. Proveer de materiales e insumos a la empresa.

FUNCIONES:

1. Recibir el pedido de compras por el jefe de planta y aprobado por el gerente de producción.
2. Realizar cotizaciones.
3. Enviar al gerente financiero los requerimientos de compras con cotizaciones e incluida la seleccionada por él.
4. Elaborar la orden de compra.
5. Enviar la o/c al proveedor seleccionado.
6. Enviar facturas a contabilidad.
7. Llenar registros de compras.

CONCEPTO.- Es un documento contable en el cual se resumen todos y cada uno de los elementos del costo de Producción. Esta Hoja de Costos puede ser elaborada en forma diaria, semanal, quincenal, pero lo que se acostumbra es hacerla cada semana.

COMPROBANTE DE INGRESO N°

CIUDAD	FECHA	VALOR \$:	
RECIBIDO DE			
DIRECCIÓN		TELF.:	
POR CONCEPTO DE			
LA SUMA (EN LETRAS)			
CUENTAS	DEBITOS	CREDITOS	BANCO
			EFECTIVO <input type="checkbox"/>
			CUENTA N°
			CHEQUE N°
			BENEFICIARIO
			FIRMA Y SELLO
OBSERVACIONES			

CONCEPTO.- Son aquellos que se utilizan en el negocio para registrar las transacciones comerciales, las cuales originaron ingresos de dinero en efectivo o en cheques. Las transacciones en referencia pueden tratarse de ventas.

Al Comprobante de Ingreso se adjuntará aquellas constancias escritas que se han utilizado para controlar el ingreso de dinero, tales como factura en ventas al contado.

COMPROBANTE DE EGRESO No 1

CIUDAD	FECHA	VALOR \$/	
PAGADO A			
DIRECCIÓN		TELF.:	
POR CONCEPTO DE			
LA SUMA (EN LETRAS)			
CUENTAS	DEBITOS	CREDITOS	BANCO
			CUENTA N°
			CHEQUE N°
			BENEFICIARIO
OBSERVACIONES			FIRMA Y SELLO

CONCEPTO.- En una constancia escrita en donde se registran los desembolsos de dineros ya sea por compra de activos, pagos de impuestos, pago de deudas, pago de sueldos y salarios, etc.

Uno de los principales principios del control interno recomienda que todos los desembolsos se realicen por medio de cheques, exceptuándose los pagos menores, los mismos que se deben realizar con el fondo fijo de caja chica (para lo cual se utilizan los comprobantes de caja chica) pero en todos los casos los comprobantes de egreso deben estar respaldados por los respectivos comprobantes de acuerdo a lo que exige el reglamento de Facturación en vigencia

PILADORA "MARIA JOSE"
 KM. 1,5 VIA BABAHOYO - MONTALVO (SEC
 BABAHOYO LOS RIOS
 COD.
 RUC.: 1200120223001

FACTURA No

AUTORIZACION S.R.F. No

CIUDAD		FECHA		
SR.(ES)		RUC/C.I		
DIRECCIÓN		TELF: FAX		
N.PED. O COMPRA No		GUIA DE REMISION	FORMA DE PAGO	
TRANSPORTE		VENDEDOR		
CANT.	DESCRIPCIÓN	V.UNITARIO	VALOR TOTAL	TARIFA IVA
VENTAS TARIFA 0		VENTAS CON TARIFA %	SUBTOTAL	
DESCUENTOS		DESCUENTOS	TOTAL DESC.	(-)
BASE IMPONIBLE DEL IVA		(1) MENIOS (2) =	(X) %IVA	(+)
SON:		TOTAL		
OBSERVACIÓN:		FIRMA DEL CIENTE		
IMPRESA NACIONAL CIA. L.TDA.				
GRAFICAS QUITO				
RUC.: 179438731601				
No DE AUTORIZACIÓN 1005				
FECHA DE IMPRESIÓN 11/1999				
FECHA DE CADUCIDAD 05/2000				

Factura.- Es el documento que el vendedor entrega al comprador con el detalle de las mercaderías vendidas o servicios prestados, indicando cantidad,

BIBLIOGRAFIA

ALVARO CASTILLO NIÑO, Almacenamiento de Granos, Aspectos Técnicos y Económicos, Ediagro, 2002

ALVARO CASTILLO NIÑO, Molinería de arroz en los trópicos, Editor Ediagro 2003

CHAO JULIO, Pautas para el Diseño y Construcción de fogones eficientes para la combustión de cascarilla de arroz, 2004

CONSTITUCIÓN POLÍTICA de la República del Ecuador. Edición de la Corporación de Estudios y Publicaciones. Quito. 2004.

CORAGGLO JOSÉ LUIS. Economía Urbana. La perspectiva popular. Ediciones Abya-Yala. 2ª. Ed. Quito 2001. 183 páginas.

DÁVALOS ARCENTALES NELSON. Enciclopedia Básica de Administración, Contabilidad y Auditoría. Editorial Ecuador. Quito. 2004. 628 páginas.

HARGADON BERNARD. Principios de Contabilidad. Editorial Norma. Medellín Colombia. 760 páginas.

MEDINA GUERRA, REMIGIO DR. y Heffes Gabriel. Ley del Régimen Tributario Interno

MEIGS, WALTER. Principios de Auditoria. Universidad de California. 974 páginas.

MORENO CORNEJO, Alberto. Economía popular y desarrollo humano. Ediciones Abya-Yala. 2^a. Ed. Quito 2001.- 153 páginas.

PASCHOAI ROSSETTI, José. Contabilidad Nacional. Edición Universidad Técnica de Ambato, Facultad de Auditoria. 2003. 242 páginas.

PITA, EDGAR. (Director del Proyecto) Informalidad Urbana. Dinámica y perspectivas en el Ecuador. CONADES, CFN, PUCE. Quito. 2002.

INEC: censo de población activa del 2010

Linkografía

www.Changemakers.net

www.eldiario.com.ec

www.laplegariadeunpagano.com

www.eluniverso.com

www.wiego.org

www.ecuadorinmediato.com

[www.acn.com.](http://www.acn.com)

www.ciudadaniainformada.com

www.insumisos.com

ANEXOS

Ejemplar del formato a utilizarse en la encuesta a los agricultores y a los comerciantes agro-industriales.

ENCUESTA PARA CONOCER LAS NECESIDADES DE CAPACITACIÓN DE LOS AGRICULTORES Y A LOS COMERCIANTES AGRO-INDUSTRIALES DEL CANTÓN BABAHoyo EN EL ÁREA DE CONTABILIDAD.

Señor:

Como estudiantes de la Universidad Técnica de Babahoyo, específicamente de la Facultad de Administración, Finanzas e Informática; nos encontramos realizando la presente encuesta para sustentar nuestro estudio de tesis de grado, por lo que le solicitamos se sirva responder a las siguientes preguntas que van a permitir conocer la situación de los comerciantes agro-industriales.

Preguntas realizadas a los agricultores de la zona.

1.- ¿Usted es agricultor activo y está sembrando?

SI NO

2.- ¿Qué productos agrícolas siembra usted?

Arroz Soya Maíz Banano Otros

3.- ¿Es o fue usted cliente de la Industria Arrocera “María José”?

SI NO

4.- ¿Qué producto (s) entrega a la Piladora?

Arroz Soya Maíz

5.- ¿Qué educación formal tiene?

Primaria Secundaria Superior Ninguna

6.- ¿Ha recibido nociones de contabilidad?

SI NO

7.- ¿Cree necesaria su capacitación técnica en contabilidad?

SI NO

8.- Los servicios que presta actualmente la industria arrocera “María José” son:

Regular Bueno Muy bueno Excelente

9.- Le gustaría que la industria arrocera “María José” mejore, los servicios de:

Atención Pilado Secado Todas las anteriores

10.- El precio que paga por su producto la industria arrocera “María José” está acorde al mercado

De acuerdo En desacuerdo Puede mejorar

11.- Con la nueva aplicación que se le van a dar a la industria arrocera “María José”, va a permitir que los precios y otros servicios sean competitivos en el mercado. ¿Aceptaría volver a negociar con la Piladora?

Acepto No acepto Quizás Tendrá que ver Puede ser

Preguntas realizadas a los 28 propietarios de piladoras de la zona.

1.- ¿Qué educación formal tiene?

SI NO

2.- ¿Ha recibido nociones de contabilidad?

SI NO

3.- ¿Sabe usted qué es contabilidad?

SI NO

4.- ¿Clasifica la gramínea (arroz)?

SI NO

5.- ¿Qué es inversión para usted?

Comprar para vender Prestar dinero a interés Hacer negocio

6.- ¿Cree necesaria su capacitación técnica en asuntos de contabilidad?

SI NO

7.- ¿Lleva control de ingresos y gastos?

SI NO

Gracias.