



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE COTOPAXI

UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y HUMANÍSTICAS

CARRERA: ING. CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

TESIS DE GRADO

TEMA:

“EVALUACIÓN AL DEPARTAMENTO DE ADQUISICIÓN Y VENTAS DE LA EMPRESA COPPOLA DEL ECUADOR UBICADA EN LAS CALLES BENJAMÍN TERÁN Y ANTONIA VELA EN LA CIUDAD DE LATACUNGA PROVINCIA DE COTOPAXI DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2011”

Tesis presentada previa a la obtención del Título de Ingenieras en Contabilidad y Auditoría, CPA

AUTORAS:

Endara Taco Martha Rocío
Quispe Gualpa Norma Isabel

DIRECTOR:

ING. Salazar Molina Julio Ramiro. MBA

**LATACUNGA- ECUADOR
JUNIO-2015**



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE COTOPAXI
UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y
HUMANÍSTICAS

Latacunga – Ecuador

AUTORÍA

Los criterios emitidos en el presente trabajo de investigación **“EVALUACIÓN AL DEPARTAMENTO DE ADQUISICIÓN Y VENTAS DE LA EMPRESA “COPPOLA DEL ECUADOR “UBICADA EN LAS CALLES BENJAMÍN TERÁN Y ANTONIA VELA EN LA CIUDAD DE LATACUNGA PROVINCIA DE COTOPAXI DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2011”**, son de responsabilidad de las autoras.

Endara Taco Martha Rocío

C.C. 050287305-2

Quispe Gualpa Norma Isabel

C.C. 050244995-2



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE COTOPAXI
UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y
HUMANÍSTICAS

Latacunga – Ecuador

AVAL DEL DIRECTOR DE TESIS

En calidad de Director del Trabajo de Investigación sobre el tema:

“EVALUACIÓN AL DEPARTAMENTO DE ADQUISICIÓN Y VENTAS DE LA EMPRESA “COPPOLA DEL ECUADOR “UBICADA EN LAS CALLES BENJAMÍN TERÁN Y ANTONIA VELA EN LA CIUDAD DE LATACUNGA PROVINCIA DE COTOPAXI DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2011”, de Endara Taco Martha Rocío y Quispe Gualpa Norma Isabel , postulantes de la Ingeniería en Contabilidad y Auditoría, considero que dicho Informe Investigativo cumple con los requerimientos metodológicos y aportes científico-técnicos suficientes para ser sometidos a la evaluación del Tribunal de Validación de Tesis que el Honorable Consejo Académico de la Carrera de la Unidad Académica de Ciencias Administrativas y Humanísticas, de la Universidad Técnica de Cotopaxi designe, para su correspondiente estudio y calificación.

Latacunga, junio del 2015

El Director

Ing. Julio Ramiro Salazar Molina MBA
C.C.050117350-4



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE COTOPAXI
UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y
HUMANÍSTICAS

Latacunga – Ecuador

APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO

En calidad de Miembros del Tribunal de Grado aprueban el presente Informe de Investigación de acuerdo a las disposiciones reglamentarias emitidas por la Universidad Técnica de Cotopaxi, y por la Unidad Académica de Ciencias Administrativas y Humanísticas; por cuanto, las postulantes: Endara Taco Martha Rocío y Quispe Gualpa Norma Isabel con el título de tesis: **“EVALUACIÓN AL DEPARTAMENTO DE ADQUISICIÓN Y VENTAS DE LA EMPRESA “COPPOLA DEL ECUADOR “UBICADA EN LAS CALLES BENJAMÍN TERÁN Y ANTONIA VELA EN LA CIUDAD DE LATAACUNGA PROVINCIA DE COTOPAXI DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2011”** han considerado las recomendaciones emitidas oportunamente y reúne los méritos suficientes para ser sometido al acto de Defensa de Tesis.

Por lo antes expuesto, se autoriza realizar los empastados correspondientes, según la normativa institucional.

Latacunga, junio del 2015

Para constancia firman:

Ing. Isabel Armas
PRESIDENTE

Eco. Marco Veloz
MIEMBRO

Dra. Catalina Rueda
OPOSITOR

AGRADECIMIENTO

Doy gracias a Dios, por estar conmigo en cada paso que doy, por fortalecer mi corazón e iluminar mi mente con sabiduría y por haber puesto en mi camino a aquellas personas que han sido mi soporte y compañía durante todo el período de estudio.

A la Universidad Técnica de Cotopaxi y por su digno intermedio a las autoridades y docentes que nos brindaron la oportunidad de alcanzar nuestros ideales.

De manera especial y sincera agradezco al Ing. Julio Salazar por su apoyo y confianza en nuestra investigación y su capacidad para guiar nuestras ideas ha sido un aporte significativo, no solamente en el desarrollo de esta tesis, sino también en nuestra formación como profesionales.

Martha

AGRADECIMIENTO

En primer lugar quiero agradecer a Dios por darme un día más de vida, guiándome por el camino de la felicidad hasta ahora, a mi familia y especialmente a mi hijo ya que él ha sido la inspiración para hacer posible el sueño de mis objetivos.

A mi madre que es ejemplo de lucha y superación por haberme apoyado en toda mi formación académica; ya que sin ella habría sido imposible cumplir este sueño.

A mi familia por sus consejos y palabras de aliento que me permitieron llegar hasta donde ahora estoy y así conseguir este sueño anhelado.

A la Universidad Técnica de Cotopaxi por abrirme las puertas para poder superarme y buscar un mejor porvenir, a todos mis maestros mil gracias porque de alguna manera forman parte de la persona que ahora soy. Especialmente agradezco a mi Director de Tesis al Lic. Julio Salazar por su apoyo y paciencia con cada una de nosotras.

Finalmente quiero agradecer a todas las personas que integran la Industria Coppola de Ecuador quienes con su ayuda desinteresada nos brindaron todas las facilidades para llevar a cabo el proyecto de investigación.

Norma

DEDICATORIA

El mayor esfuerzo de mi vida va dedicado con todo el amor del mundo a mis padres Segundo y Rosa, por ser un gran ejemplo en mi vida.

A mis hijos Cristoffer y Keyla y en especial a mis hermanos por ser maravillosos ya que me han acompañado en este sendero que no fue nada fácil pero tampoco imposible.

A mi Dios, por estar presente en cada momento de mi vida, a mi grupo de amigas que incondicionalmente nos hemos apoyado en todo momento.

Al ser especial que ha compartido parte de mi vida y que me apoyado aunque a la distancia, por regalarme un poquito de su amor, cariño y afecto. B.G.

Martha

DEDICATORIA

Con la Dicha de haber culminado, dedico el fruto de mi esfuerzo a mi madre que con su apoyo incondicional y confianza me supo guiar para culminar mi carrera exitosamente, a mi hijo que al verle siempre ha sido mi inspiración para que se sientan muy orgulloso de mi por ver cumplido mi sueño, a toda mi familia que me apoyo ya sea económicamente como moralmente y aquella persona que llegó a mi vida y me apoyado desinteresadamente.

Norma



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE COTOPAXI
UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y HUMANÍSTICAS
Latacunga – Ecuador

TEMA: “EVALUACIÓN AL DEPARTAMENTO DE ADQUISICIÓN Y VENTAS DE LA EMPRESA “COPPOLA DEL ECUADOR “UBICADA EN LAS CALLES BENJAMÍN TERÁN Y ANTONIA VELA EN LA CIUDAD DE LATACUNGA PROVINCIA DE COTOPAXI DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE 2011”

AUTORAS

Endara Taco Martha Rocío

Quispe Gualpa Norma Isabel

RESUMEN

La Evaluación tuvo el propósito de analizar cada una de las actividades en la Industria de Confecciones “Coppola de Ecuador” que está enfocada en la administración de las áreas de Adquisición y Ventas. Razón por la cual se consideró necesario la aplicación de una Evaluación a estos dos departamentos por ser el eje primordial en la toma de decisiones en asuntos económicos, financieros y administrativos, ayudó a verificar si los objetivos y metas trazadas por la empresa fueron alcanzados y cumplió con las necesidades requeridas en los departamentos de Adquisición y Ventas. La investigación que se aplicó es fruto, de varios esfuerzos en el campo investigativo en el que se pudo determinar ciertas deficiencias causantes, por lo que se emitió las recomendaciones necesarias a fin que las autoridades competentes tomen las medidas correctivas que garantice el funcionamiento adecuado del personal que labora en los distintos departamento de Adquisición y ventas. Mediante la aplicación de los indicadores de gestión en cada área que conforman el Departamento de Adquisición y Ventas se detectó ciertas inexactitudes que impiden a la empresa contar con los ingresos suficientes de autogestión, por lo cual se emitió las conclusiones alternativas a los problemas detectados a fin de que apliquen nuevos mecanismos para corregir sus falencias. En la actualidad este tipo de evaluación constituye una herramienta de vital importancia ya que mediante su aplicación se lograra alcanzar la máxima eficiencia, eficacia y efectividad en la utilización de sus recursos permitiendo alcanzar las metas propuestas en un período determinado.



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE COTOPAXI
UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y
HUMANÍSTICAS

Latacunga – Ecuador

TOPIC: "EVALUATION DEPARTMENT OF PURCHASE AND SALES COMPANY" COPPOLA OF ECUADOR "LOCATED IN THE STREETS AND ANTONIA BENJAMIN TERÁN CANDLE IN THE CITY OF LATACUNGA COTOPAXI PROVINCE JANUARY 01 DESEMBER 31 2011"

AUTHORS

Endara Taco Martha Rocío

Quispe Gualpa Norma Isabel

ABSTRACT

The evaluation was intended to analyze each of the activities in the Garment Industry "Coppola of Ecuador" which is focused on managing the areas of Acquisition and Sales. Reason for applying an evaluation of these two departments consider it necessary to be the linchpin in decision-making in economic, financial and administrative matters, helped to verify whether the objectives and goals set by the company were met and fulfilled the needs required in the departments of Acquisition and Sales. The applied research is the result of several efforts in the research field in which it was determined certain cause deficiencies, so that the necessary recommendations to be issued by the competent authorities to take corrective measures to ensure the proper functioning of staff working in various purchasing and sales department. By applying management indicators in each area comprising the Department of Procurement and Sales inaccuracies that prevent the company to have enough income for self-management was detected, so the alternative conclusions were issued to the problems identified so to implement new mechanisms to correct its shortcomings. At present this type of evaluation is a vital tool as was achieved by applying maximum efficiency, efficiency and effectiveness in the use of resources allowing achieve goals in a given period.



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE COTOPAXI
UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y
HUMANÍSTICAS

Latacunga – Ecuador

AVAL DEL ABSTRAC

En calidad de Docente de la Universidad Técnica de Cotopaxi, Lc. Marcelo Pacheco Pruna tengo a bien certificar que he realizado la respectiva revisión de la traducción al idioma Inglés del resumen de tesis con el tema: **“EVALUACIÓN AL DEPARTAMENTO DE ADQUISICIÓN Y VENTAS DE LA EMPRESA “COPPOLA DEL ECUADOR “UBICADA EN LAS CALLES BENJAMÍN TERÁN Y ANTONIA VELA EN LA CIUDAD DE LATACUNGA PROVINCIA DE COTOPAXI DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2011”**Tema elaborado por las Srtas. Endara Taco Martha Rocío y Quispe Gualpa Norma Isabel, egresadas de la Especialidad de Ingeniería en Contabilidad y Auditoría CPA, el mismo que se encuentra con su correcta sintaxis y a su vez concuerda con el resumen realizado en la Lengua Castellana.

Los interesados pueden hacer uso del mismo en los trámites que creyeren convenientes.

Latacunga, junio 2015

Lic. Marcelo Pacheco Pruna
DOCENTE CENTRO CULTURAL DE IDIOMAS
C.C. 050261735-0

INDICE DE CONTENIDO

CONTENIDO	PÁG
PORTADA	
AUTORÍA.....	i
AVAL DE DIRECTOR DE TESIS.....	ii
APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO.....	iii
AGRADECIMIENTO.....	iv
AGRADECIMIENTO.....	v
DEDICATORIA.....	vi
DEDICATORIA.....	vii
RESUMEN.....	viii
ABSTRAC.....	ix
AVAL DEL ABSTRAC.....	x
ÍNDICE GENERAL DE CONTENIDOS.....	xi
ÍNDICE DE CUADROS.....	xiii
ÍNDICE DE TABLAS.....	xix
ÍNDICE DE GRÁFICOS.....	xx
INTRODUCCIÓN.....	xxi

CAPÍTULO 1

1.	FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA.....	1
1.2	ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS.....	1
1.3	CATEGORÍAS FUNDAMENTALES.....	2
1.3	MARCO TEÓRICO.....	2
1.4.1	GESTIÓN ADMINISTRATIVA Y FINANCIERA.....	2
1.4.1.1	CONCEPTO.....	3
1.4.2	EMPRESA.....	4
1.4.2.1	CONCEPTO.....	4
1.4.2.2	IMPORTANCIA.....	4
1.4.2.3	OBJETIVOS.....	5
1.4.2.4	CLASIFICACIÓN.....	5
1.4.3.	CONTROL INTERNO.....	6

1.4.3.1	CONCEPTO	6
1.4.3.2	OBJETIVOS DEL CONTROL INTERNO	7
1.4.3.3	COMPONENTES.....	7
1.4.3.4	TIPOS DE CONTROL INTERNO	9
1.4.4	EVALUACIÓN DEPARTAMENTAL	11
1.4.4.1	EVALUACIÓN	11
14.4.1.1.	OBJETIVO DE LA EVALUACIÓN	11
1.4.4.1.2.	EVALUACIÓN DEL DESEMPEÑO	11
1.4.4.2.	DEPARTAMENTALIZACIÓN	12
1.4.4.2.1	TIPOS DE DEPARTAMENTALIZACIÓN:	13
1.4.5	INDICADORES DE GESTIÓN.....	15
1.4.5.1	CONCEPTO	15
1.4.5.2.	TIPOS DE INDICADORES	15
1.4.5.2.1	EFICIENCIA.....	15
1.4.5.2.2.	EFICACIA	16
1.4.5.2.3.	ECONOMÍA	16
1.4.5.2.4	INDICADORES FINANCIEROS A LA CUENTA VENTAS.....	17
1.4.5.2.5	ÍNDICADORES FINANCIEROS A LA CUENTA COMPRAS	17

CAPÍTULO II

2.	MARCO INVESTIGATIVO.....	18
2.1	BREVE CARACTERIZACIÓN DE LA EMPRESA.....	18
2.2.	FILOSOFÍA INSTITUCIONAL.....	19
2.1.1.	MISIÓN Y VISIÓN.....	19
2.2.3.	OBJETIVO DE LA EMPRESA	20
2.3.	ORGANIGRAMA	20
2.3.1.	ORGANIGRAMA FUNCIONAL	20
2.4	VALORES.....	22
2.5.	ANÁLISIS SITUACIONAL	23
2.5.1.	MACRO AMBIENTAL	23
2.5.1.1.	FUNDAMENTACIÓN LEGAL	23

2.5.1.2.	FACTOR ECONÓMICO	24
2.5.1.	EMPLEO	24
2.5.1.4	SALARIOS.....	25
2.5.1.5.	FACTOR POLÍTICO SOCIAL.....	26
2.5.1.6	POLÍTICAS DE COMPETITIVIDAD	26
2.5.1.7.	FACTOR LEGAL.....	27
2.5.1.8.	PROVEEDORES	27
2.5.1.9.	COMPETENCIA	29
2.5.1.10.	PRODUCTIVIDAD Y COMPETITIVIDAD.....	30
2.5.2.	MICRO AMBIENTE	40
2.5.2.1.	PRECIOS	40
2.5.2.2.	DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO FINANCIERO.....	41
2.5.2.3.	DEPARTAMENTO DE VENTAS	43
2.5.2.4.	DEPARTAMENTO DE ADQUISICIÓN / BODEGA	44
2.5.2.4.1	UNIDAD DE CONFECCIÓN	44
2.5.2.4.2	UNIDAD DE BORDADO	45
2.5.2.5.	FACTOR TECNOLÓGICO.....	45
2.6	ANÁLISIS F.O.D.A.....	46
2.6.1	MATRIZ DE EVALUACIÓN F.O.D.A.....	47
2.6.2	OBJETIVOS ESTRATÉGICOS	49
2.7.	DISEÑO METODOLÓGICO.....	50
2.7.1.	MÉTODOS Y TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN.....	50
2.7.2.	MÉTODOS TEÓRICOS	50
2.7.3.	TÉCNICAS E INSTRUMENTOS PARA LA OBTENCIÓN DE DATOS	51
2.7.4.	TAMAÑO DE LA POBLACIÓN	52
2.8.	ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS DE LAS ENTREVISTAS..	54
2.8.5	ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LA ENCUESTA A CLIENTES	62
2.8.5.	ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LA ENCUESTA A PROVEEDORES	72
2.9.	CONCLUSIONES	82
2.10.	RECOMENDACIONES	83

CAPÍTULO III

3.	PROPUESTA	84
3.1	INTRODUCCIÓN	84
3.2	JUSTIFICACIÓN DE LA PROPUESTA	85
3.3	OBJETIVOS DE LA PROPUESTA	86
3.3.1	OBJETIVO GENERAL.....	86
3.3.2	OBJETIVOS ESPECÍFICOS	86
3.4	DESCRIPCIÓN DE LA PROPUESTA.....	86
3.5.	DESARROLLO DE LA PROPUESTA	87
AP	ÍNDICE DE LEGAJOS DE ARCHIVO PERMANENTE.....	88
AP 1.	INFORMACIÓN GENERAL	88
AP 2.	ACTIVIDADES COMERCIALES O INDUSTRIALES	88
AP 3.	INFORMACIÓN CONTABLE.....	88
AP 4.	POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS CONTABLES	88
AP 5.	HISTORIA FINANCIERA	89
AP 6.	SITUACIÓN FISCAL.....	89
AP 7.	MANUALES, FLUJOGRAMAS Y REGLAMENTOS.....	89
1.	INFORMACIÓN GENERAL.....	90
1.1	DATOS INFORMATIVOS DE LA EMPRESA	90
1.2	RESEÑA HISTÓRICA DE LA EMPRESA	90
2	ACTIVIDADES COMERCIALES O INDUSTRIALES	93
2.1	ACTIVIDAD COMERCIAL.....	93
2.2	CONDICIONES GENERALES PARA EL DESARROLLO DE ACTIVIDADES. ..	93
2.3	LISTA DE PERSONAL	94
2.4.	FUNCIONES DEL PERSONAL	95
2.4.1	FUNCIONES DEL GERENTE	95
2.4.2	RECURSOS HUMANOS	95
2.4.3.	FUNCIONES DE LA CONTADORA.....	96
2.4.4	FUNCIONES DEL JEFE DE PRODUCCIÓN	96
2.5	DESCRIPCIÓN DE ACTIVIDADES DE ADQUISICIONES.	97
2.6	DESCRIPCIÓN DE ACTIVIDADES DEL DEPARTAMENTO DE VENTAS.	98
2.8.	PROVEEDORES Y MONTOS DE COMPRAS	106

AP3.	INFORMACION CONTABLE	108
3.1	DESCRIPCIÓN DEL SISTEMA CONTABLE UTILIZADO.	108
3.2	LIBROS Y REGISTROS UTILIZADOS.	108
3.3	PERIODICIDAD EN LA PREPARACIÓN DE INFORMES.....	108
3.4	PLAN DE CUENTAS	109
AP 4.	POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS CONTABLES	113
4.1	INGRESOS DE CAJA.	113
4.2	COMPRAS Y PAGO A PROVEEDORES	114
AP 5	HISTORIA FINANCIERA.....	116
5.1	BALANCE GENERAL	116
5.2	RESUMEN DEL ESTADO DE RESULTADOS.....	118
5.3	PRESUPUESTO DE COMPRAS Y VENTAS 2011	120
AP 7.	MANUALES, FLUJOGRAMAS Y REGLAMENTOS	122
7.1	ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL	122
7.2	ORGANIGRAMA FUNCIONAL.....	123
7.3	FLUJOGRAMAS DE VENTAS.....	124
7.4	FLUJOGRAMAS DE COMPRAS	125
APL	ÍNDICE DEL ARCHIVO DE PLANIFICACIÓN.....	126
1.1	PROPUESTA DE TRABAJO.	126
1.2.	PROPUESTA ECONÓMICA.	128
1.3.	DISTRIBUCIÓN DE TRABAJO.....	129
1.4	CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES	130
1.5	SIGLAS A UTILIZAR POR EL GRUPO DE INVESTIGACIÓN	131
1.6	MARCAS DE CONTROL:.....	131
1.7	PERSONAL DEL CLIENTE CON QUIENES COORDINAR EL TRABAJO.....	132
APL2.	PLANIFICACIÓN ESTRATEGICA.....	132
2.1	CONOCIMIENTO DEL ENTORNO.....	132
2.2	DEFINICIÓN DE COMPONENTES.....	134
AC.	ÍNDICE DEL ARCHIVO CORRIENTE.	135
AC1.	EVALUACIÓN AL DEPARTAMENTO DE ADQUISICIONES ...	135
AC2.	EVALUACIÓN AL DEPARTAMENTO DE VENTAS	135
AC1.	EVALUACIÓN AL DEPARTAMENTO DE ADQUISICIONES	136

1.1	APLICACIÓN DE CUESTIONARIOS DE CONTROL INTERNO	136
1.2	ANÁLISIS DE LA CUENTA COMPRAS	140
1.3	ANÁLISIS CUENTA VENTAS:	141
1.4	HOJA DE HALLAZGOS DE COMPRAS Y VENTAS.....	147
1.5	APLICACIÓN DE INDICADORES	149
3.6	INFORME FINAL DE LA EMPRESA COPPOLA DEL ECUADOR.....	153
3.7	COMENTARIOS Y RECOMENDACIONES DEL CONTROL INTERNO	154
3.8	CONCLUSIONES	158
3.9	RECOMENDACIONES	159
3.10.	BIBLIOGRAFÍA	160
3.11	ANEXOS	168

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro N°1.1	Categorías Fundamentales.....	2
Cuadro N°2.2	Principios de la Departamentalización.....	14
Cuadro N° 2.1	Organigrama Funcional.....	21
Cuadro N° 2.2	Proveedores de la Empresa Coppola del Ecuador.....	28
Cuadro N° 2.3	Clientes de la Empresa "Coppola del Ecuador".....	33
Cuadro N° 2.4	Matriz de Evaluación F.O.D.A.....	47
Cuadro N° 2.5	Matriz de Evaluación F.O.D.A.....	48
Cuadro N° 2.6	Objetivos Estratégicos.....	49
Cuadro N° 2.7	Población Universo.....	52
Cuadro N° 3.1	Datos Informativos de la Empresa.....	90
Cuadro N° 3.2	Lista del Personal.....	94
Cuadro N° 3.3	Recursos Humanos.....	128
Cuadro N° 3.4	Actividades Programadas.....	129
Cuadro N° 3.5	Cronograma de Actividades.....	130
Cuadro N° 3.6	Siglas a Utilizar por las Investigadoras.....	131
Cuadro N° 3.7	Siglas de Control.....	131
Cuadro N° 3.8	Personal de la Empresa Coppola del Ecuador con Quienes Debemos Coordinar el Trabajo.....	122

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla N° 2.1	El Trato del Departamento de Ventas es Adecuado.....	62
Tabla N° 2.2	Cuenta con un Sistema Adecuado para su Facturación.....	63
Tabla N° 2.3	Espera para Recibir el Servicio fue Satisfactorio.....	64
Tabla N° 2.4	Capacitado para la Atención al Cliente.....	65
Tabla N° 2.5	Pago por la Mercadería.....	66
Tabla N° 2.6	Los Pedidos los Realizan.....	67
Tabla N° 2.7	Cuenta con Garantías para sus Productos.....	68
Tabla N° 2.8	El Comportamiento de los Vendedores es Cordial.....	69
Tabla N° 2.9	Responsable en la Entrega de los Pedidos.....	70
Tabla N° 2.10	Departamento de Ventas Debe ser Capacitado.....	71
Tabla N° 2.11	La Empresa Adquiere Materia Prima de Calidad.....	72
Tabla N° 2.12	Cuenta Con Recursos Económicos Para La Adquisición.....	73
Tabla N° 2.13	Pago por la Adquisición de la Materia Prima.....	74
Tabla N° 2.14	Puntualidad en sus Pagos.....	75
Tabla N° 2.15	Coppola es uno de sus Mejores Clientes.....	76
Tabla N° 2.16	Pedidos de Materia Prima.....	77
Tabla N° 2.17	Coppola Cuenta con la Experiencia necesaria.....	78
Tabla N° 2.18	Devolución de la Materia Prima por Mala Calidad.....	79
Tabla N° 2.19	Coppola Cuenta con la Experiencia Necesaria.....	80
Tabla N° 2.20	La Empresa Cumple Adecuadamente con los Términos.....	81
Tabla N° 3.1	Clientes y Montos de Ventas.....	100
Tabla N° 3.2	Proveedores y Monto de Compras.....	106
Tabla N° 3.3	Recursos Materiales y Recursos Financieros.....	129

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico N° 2.1	El Trato del Departamento de Ventas es Adecuado.....	62
Gráfico N° 2.2	Cuenta con un Sistema Adecuado para su Facturación.....	63
Gráfico N° 2.3	La Espera para Recibir el Servicio fue Satisfactorio.....	64
Gráfico N° 2.4	Capacitado para la Atención al Cliente.....	65
Gráfico N° 2.5	Pago por la Mercadería.....	66
Gráfico N° 2.6	Los Pedidos los Realizan.....	67
Gráfico N° 2.7	Cuenta con Garantías para sus Productos.....	68
Gráfico N° 2.8	El Comportamiento de los Vendedores es Cordial.....	69
Gráfico N° 2.9	Responsable en la Entrega de los Pedidos.....	70
Gráfico N° 2.10	Departamento de Ventas debe ser Capacitado.....	71
Gráfico N° 2.11	La Empresa Adquiere Materia Prima de Calidad.....	72
Gráfico N° 2.12	Cuenta con Recursos Económicos para la Adquisición.....	73
Gráfico N° 2.13	Pago por la Adquisición de la Materia Prima.....	74
Gráfico N° 2.14	Puntualidad en sus Pagos.....	75
Gráfico N° 2.15	Coppola es uno de sus Mejores Clientes.....	76
Gráfico N° 2.16	Pedidos de Materia Prima.....	77
Gráfico N° 2.17	Coppola Cuenta con la Experiencia Necesaria.....	78
Gráfico N° 2.18	Devolución de la Materia Prima por Mala Calidad.....	79
Gráfico N° 2.19	Coppola Cuenta con la Experiencia Necesaria.....	80
Gráfico N° 2.20	La Empresa Cumple Adecuadamente con los Términos.....	81
Gráfico N° 3.1	Diagrama Estructural Coppola del Ecuador.....	122
Gráfico N° 3.2	Diagrama Funcional Coppola del Ecuador.....	123
Gráfico N° 3.3	Flijoograma de Ventas.....	124
Gráfico N° 3.4	Fujogramas de Compras.....	125

INTRODUCCIÓN

El objetivo de aplicación de una Evaluación en los departamentos de Adquisición y Ventas de la Empresa “COPPOLA DEL ECUADOR” para el periodo del 01 de enero al 31 de diciembre, es examinar la administración de los dos departamentos, a los administradores y al personal de compras y ventas de la entidad y evaluar el grado de cumplimiento de los objetivos y metas.

Por ello se presenta una propuesta de evaluar a los departamentos de Adquisición y Ventas con el fin de llevar a cabo el seguimiento de las actividades designadas en cada área de trabajo, permitiendo de esta manera la consecución de objetivos y metas de la entidad.

El desarrollo de la presente investigación se realizará bajo los parámetros del método descriptivo, así mismo la obtención de la información se verificará por medio de las técnicas como la ficha de observación y los instrumentos de investigación: la encuesta, la entrevista y cuestionarios, los datos obtenidos se procedió a su respectivo análisis e interpretación a través de la utilización de los métodos estadísticos.

El objetivo de la investigación es medir la eficiencia, eficacia y la economía con el que se desarrolla las actividades de los departamentos de adquisición y ventas así contribuye a proteger los recursos financieros, materiales y humanos con una gestión transparente y eficiente para alcanzar altos niveles en la competitividad y productividad mediante las políticas y procedimientos de la empresa.

La presente investigación está formada por tres capítulos.

El primer capítulo está formado por la fundamentación teórica del objeto de estudio en donde se mencionan los Antecedentes de Investigación, las Categorías Fundamentales y el Marco Teórico el mismo que contribuye con el desarrollo del trabajo.

El segundo capítulo contiene el Diagnóstico Institucional con una breve caracterización de la empresa, análisis FODA, caracterización de la metodología y el análisis e interpretación de resultados de la entrevista e investigación de campo.

En el tercer capítulo se realizará la Aplicación de la Propuesta que contiene la ejecución de la misma, los resultados obtenidos de la aplicación, las conclusiones y recomendaciones emitidas por las investigadoras.

CAPÍTULO I

1. Fundamentación Teórica

1.2 Antecedentes Investigativos

La evaluación se fundamenta básicamente en el control interno del mismo que permite cuantificar los logros alcanzados por las organizaciones a nivel mundial permitiendo alcanzar un prestigio y mejor desempeño en todas las actividades administrativas.

La necesidades de aplicar una evaluación en las diversas empresas nacionales e internacionales, aparece desde tiempos pasados, ya que a las empresas les permite verificar el grado de cumplimiento de sus actividades y funciones dentro de la entidad, con el objetivo de determinar ciertas falencias. Debido a los cambios tecnológicos que han producido cambios en los aspectos organizativos empresariales, la evaluación se ha incluido en la gerencia que está relacionada con la administración, a través de la cual se puede medir eficiencia, eficacia y economía con lo que se proyecta la empresa.

La evaluación en el Ecuador tiene como finalidad de medir el grado de eficiencia, efectividad, cumplimiento de planes y objetivos, programas que tiene la entidad en la toma de decisiones oportunas.

A nivel de la provincia de Cotopaxi se pudo observar que la utilización de una evaluación es fortuito, razón por la cual no existe la suficiente capacidad de competir con otras entidades, la evaluación es imprescindible ya que mediante el control permite conocer la utilización de los recursos, por la cual se ha propuesto realizar dicha evaluación en la empresa “Coppola del Ecuador” para medir y cuantificar los logros alcanzados en la empresa en un periodo determinado.

Mediante la aplicación de este trabajo investigativo es imprescindible conocer las irregularidades y detallarlas en el informe final, en caso de existir. Esta investigación se va a aplicar a los Departamentos de Adquisición y Ventas.

Actualmente dentro de la provincia de Cotopaxi son pocas las entidades que cuentan con la aplicación de una Evaluación, entre las cuales podemos citar “Evaluación del Sistema del Control Interno, en el Gobierno Municipal del Cantón Latacunga”, de Autoría de Proaño Pacheco Patricia Alexandra.

“Evaluación al Control Interno en el Departamento de Rentas del Gobierno Municipal de la Provincia de Cotopaxi Cantón Latacunga”, de Autoría Tapia Chacón Jenny Viviana, Villavicencio Segovia Jessica Nataly.

1.3 CATEGORÍAS FUNDAMENTALES

CUADRO N°1.1



FUENTE: Las investigadoras
ELABORADO POR: Las Investigadoras

1.4 MARCO TEÓRICO

1.4.1 Gestión Administrativa y Financiera

Gestión Administrativa y Financiera es un conjunto de procesos a planificar, organizar y evaluar los registros administrativos y financieros para lograr los objetivos de la empresa de forma eficaz y eficiente.

1.4.1.1 Concepto

CÓRDOBA, Marcial; (2007); manifiesta que la Gestión Administrativa y Financiera: “Se considera una fase de la administración general o una forma de economía aplicada, que tiene como objetivo maximizar el patrimonio de la empresa, mediante la obtención de recursos financieros por aportaciones de capital u obtención de crédito.” (Pág. 1)

Para Gómez Geovanny; (2008); Gestión Administrativa y Financiera es:” Un proceso muy particular consistente en las actividades de planeación, organización, ejecución y control, desempeñadas para determinar y alcanzar los objetivos señalados con el uso de seres humanos y otros recursos” (Pág. 2)

Para las investigadoras consideran que la Gestión Administrativa y Financiera es la ciencia social y técnica encargada de la planificación, organización, dirección y control de los recursos económicos, financieros, humanos, etc., de una organización con el fin de obtener el máximo beneficio posible, o social, dependiendo de los fines que persigue la empresa.

1.4.1.2 Importancia

La Gestión Administrativa y Financiera permite evaluar la eficiencia y eficacia en la planificación, control y uso de sus recursos y comprobar la observancia de las disposiciones pertinentes, con el objetivo de verificar la utilización más racional de los recursos y mejorar las actividades o materiales examinadas.

1.4.1.3 Objetivo

Un objetivo de la Gestión Administrativa es una meta que se fija, que requiere de un campo de acción definido y sugiera la orientación para los esfuerzos de un dirigente.

1.4.1.4 Funciones

Entre las principales funciones de la gestión financiera son:

- La determinación de las necesidades de recursos financieros.

- La consecución de financiación según su forma beneficiosa.
- La aplicación juiciosa de los recursos financieros, incluyendo los excedentes de tesorería.
- El análisis financiero.
- El análisis con respecto a la viabilidad económica y financiera de las inversiones.

1.4.2 Empresa

1.4.2.1 Concepto

Manifiesta, ANDRADE, Simón; (2007); Empresa es: Una entidad conformada básicamente por personas, aspiraciones, realizaciones, bienes materiales y capacidades técnicas y financieras; todo lo cual, le permite dedicarse a la producción y transformación de productos y la presentación de los servicios para satisfacer necesidades y deseos existentes en la sociedad, con la finalidad de obtener una utilidad o beneficio”. (Pág. 39)

Según, CARO, Francisco; (2007); La empresa es: “Un conjunto organizado de actividades personales, medios económicos y materiales y relaciones comerciales, con propósito de obtener beneficios, para la constitución de una idea de producción de bienes o prestaciones de servicios con destino al mercado”. (Pág. 2).

Para las tesis, la empresa es una organización de capital y de trabajo con la finalidad económica para obtener un beneficio a través de la satisfacción de las necesidades del mercado, realizando un conjunto de actividades a través de varios recursos (financieros, materiales, tecnológicos, humanos), con el objetivo de satisfacer las necesidades en el mercado y obtener fines de lucro o no.

1.4.2.2 Importancia

En la empresa se materializa la capacidad intelectual, la responsabilidad y la organización factores indispensables para la protección.

- Favorece el progreso humano “como finalidad principal” al permitir dentro de ella la autorelación de sus integrantes.
- Favorece directamente el avance económico de un país.

- Armoniza los numerosos y divergentes intereses de sus miembros, directivos, empleados, trabajadores y consumidores.

Además las empresas “promueven” el incremento o desarrollo, ya que la inversión es “oferta” y es “demanda.

1.4.2.3 Objetivos

La empresa busca fundamentalmente cubrir las necesidades ajenas mediante productos y servicios y solamente por esta guía se garantiza a la larga su propio éxito. Es aquí donde desempeña un papel importante así la empresa se mueve en un entorno competitivo o en un entorno intermedio o regulado, mediante los siguientes objetivos.

- Lograr el máximo de prestaciones a la sociedad.
- El éxito debe venir garantizado por una máxima construcción de la sociedad, y no por instituciones de privilegio, de monopolios o de alquiler otra exclusividad que origine una eficiente asignación de recursos.

1.4.2.4 Clasificación

Existen algunos criterios para clasificar las empresas, las útiles son las siguientes:

1.4.2.4.1 De acuerdo a la actividad que cumple o su naturaleza:

- **Empresa de Servicio.-** Son aquellas que prestan o venden servicios profesionales o calificados a cambio de un determinado valor de dinero.
- **Empresa Comercial.-** Se dedican a la compra - venta de mercaderías la misma que no realiza ninguna transformación en el producto, sino que la comercialización a un precio superior a la compra, que constituye una utilidad.
- **Empresa Industrial.-** Son aquella dedicada a la transformación de la materia prima en nuevos productos, para lo cual necesita medios de producción.

1.4.2.4.2 De acuerdo al sector que pertenece:

- **Empresas Públicas.-** Son entes contables constituidos por el aporte de capital del Estado y son creadas sin fines de lucro.
- **Empresas privadas.-** Son entes contables constituidos legalmente con aportes de capital de personas naturales del sector privado que persiguen finalidades de lucro.
- **Empresas Mixtas.-** Son aquellas cuyo capital pertenece al sector público como al privado y su marco legal lo reglamentan los dos sectores.

1.4.2.4.3 De acuerdo al tamaño

- **Empresas Grandes.-** Se considera empresa grande de acuerdo a la maquinaria que utiliza y mantenga más de cien trabajadores.
- **Empresas Medianas.-** Ésta se mide de acuerdo al número de trabajadores que cuenta la empresa.
- **Empresas Pequeñas.-** Son consideradas pequeñas de acuerdo al capital aportado.

1.4.3. Control Interno

1.4.3.1 Concepto

Se entiende como el sistema integrado por el esquema de organización y el conjunto de planes, métodos, principios, normas, procedimientos y mecanismos de verificación y evaluación adoptado por una entidad, con el fin de procurar que todas las actividades, operaciones y actuaciones, así como las normas constitucionales y legales dentro de las políticas trazadas por la dirección y en atención a las metas u objetivos previstos.

Según LEONARD, William, (2008) manifiesta que: “El control interno se entiende como el proceso que ejecuta la administración con el fin de evaluar operaciones específicas con seguridad razonable en tres principales categorías: efectividad, políticas leyes y normas. (Pág. 127)

Para MANTILLA, Samuel, (2009), el Control Interno se define ampliamente como un proceso realizado por el consejo de directores, administradores y otro personal de la entidad diseñado para proporcionar seguridad razonable mirando el cumplimiento de los objetivos.(Pág. 47)

Para las tesis, el Control Interno es el método que está integrado un sistema de organización a través de un conjunto de técnicas integrado por el esquema de organización de planes, métodos, principios, normas, procedimientos y mecanismos de verificación y evaluación de una entidad con el objetivo de que las actividades de la empresa estén de acuerdo con las normas legales dentro de las políticas indicadas de la dirección de metas y objetivos trazados de la empresa.

1.4.3.2 Objetivos del Control Interno

- Obtener efectividad y eficiencia de las operaciones.
- Establecer la eficiencia y confiabilidad de la información financiera.
- Determinar el cumplimiento de las leyes y regulaciones aplicables.

1.4.3.3 Componentes

El Control Interno tiene varios componentes quienes hacen posible salvaguardar cada uno de los elementos que componen una empresa; según el estudio Control de los Recursos y Riesgos del Ecuador (CORRE) el cual fue asesorado por el autor Mario Andrade, reconoce los siguientes componentes.

- **Ambiente de Control**

Constituye las pautas necesarias que ayudan a evaluar el funcionamiento de la empresa; así como las relaciones entre los empleados y sus subordinados. El ambiente de control evalúa la integridad y los valores éticos que posee el talento humano que colabora dentro de una entidad.

- **Establecimiento de Objetivos**

La empresa establecerá claramente los objetivos que pretende alcanzar en un determinado tiempo, dichos objetivos se fijaran de acorde a la necesidad y analizando la posibilidad de cumplirlos, la misión de la empresa forma parte indispensable para el establecimiento de los objetivos. Es a partir de este componente donde empieza la gestión administrativa de la empresa.

- **Identificación de Eventos**

Los diferentes eventos presentados dentro de una organización pueden darse interna o externamente los cuales puedan involucrar factores económicos, sociales, políticos, religiosos, culturales tecnológicos, etc. Resulta interesante que la entidad analice su entorno para que conozca que podría resultar beneficioso o a la vez perjudicial para las actividades que la empresa realiza.

- **Evaluación de Riesgo**

La evaluación de los riesgos trata de identificar y analizar los riesgos relevantes para la consecución de los objetivos, y sirve de base para determinar como han de ser gestionado los riesgos. Debido a que las condiciones económicas, industriales, legislativas y operativas continuaran cambiando continuamente, es necesario disponer de mecanismos para identificar y afrontar los riesgos asociados con el cambio.

- **Respuesta los Riesgos**

En el caso que la empresa tenga que enfrentarse a posibles riesgos que puedan afectar el cumplimiento de las metas y objetivos, se tomara una respuesta adecuada al riesgo que permita reducir, compartir y aceptar el riesgo.

La dirección para recibir respuesta al riesgo evalúa su efecto sobre la probabilidad e impacto del riesgo, así como los costos, beneficios y selecciona aquella que sitúe el riesgo residual dentro de la tolerancia del riesgo establecido.

- **Actividad de Control**

Son políticas y procedimientos que la dirección de la empresa tendrá que aplicar para evitar futuros problemas que relacionen directamente a la entidad. Es aquí donde la toma de decisiones juega un papel indispensable, puesto que de ello dependerá el futuro de la empresa. Los controles reflejan el entorno y sector en que opera una entidad, así como su dimensión y complejidad de organización.

- **Información y Comunicación**

Es necesario identificar, procesar y comunicar la información relevante en la forma y en el plazo que permita a cada funcionario y empleado asumir sus responsabilidades. Es importante mantener el establecimiento de una comunicación eficaz en un sentido amplio que facilite una circulación de información en varias direcciones, es decir ascendente, horizontal y descendente; los informes deben contener datos relevantes para posibilitar la gestión eficaz de la gerencia.

- **Supervisión y Monitoreo**

El proceso de supervisión comprende la evaluación, por los niveles adecuados, sobre el diseño, funcionamiento y manera como se adoptan las medidas para actualizarlo o corregirlo.

Los posibles cambios que se puedan dar parte de la supervisión que se da a una actividad, en el caso de existir posibles variaciones se comunicara a la dirección, puesto que todos están involucrados en actividades de control que la empresa realiza para salvaguardar sus activos.

1.4.3.4 Tipos de Control Interno

Preventivos: Son lineamientos que se realizan para impedir un error o una emisión, se monitorean las operaciones y el ingreso de datos antes de que ocurran inconvenientes y que se tengan que hacer ajustes.

Características:

- Están incorporados en los procesos de forma imperceptible.
- Pasivos construidos dentro del sistema inconsciente.
- Guías que evitan que existan las causas.
- Impedimento a que algo suceda mal.
- Evita costos de correcciones.

Defectivos: Son procedimientos que detectan que ha ocurrido una falencia, una omisión o un acto perjudicial para la entidad y la reportan a la dirección para que se tome medidas urgentes y se evite agravar el problema.

Características:

- Detiene el proceso o aísla las causas del riesgo o la registran.
- Ejerce una función de vigilancia.
- Conscientes y obvios miden efectividad de controles preventivos.
- Actúan cuando se evaden los preventivos.

Correctivos: Minimiza el impacto de una amenaza, da solución a los diferentes resultados descubiertos con los controles de detección, identifica la causa del mismo y lo enmienda.

Características:

- Es el complemento del detectivo al originar una acción luego de la alarma.
- Corrige la evasión o falta de los preventivos.
- Ayuda a la investigación y corrección de causa.
- Permite que la alarma se escuche y se remedie el problema.

1.4.3.5 Principios de Control Interno

Para alcanzar los objetivos de control interno, un sistema deberá tener ciertas características esenciales:

- **Separación de Funciones.-** Este principio consiste en asignar responsabilidad sobre una transacción de manera tal que los deberes de un empleado automáticamente proporcionen una verificación del trabajo realizado por uno o más empleados adicionales.
- **Procedimientos de autorización.-** El propósito de este principio es asegurarse que las transacciones sean autorizadas por personal de la administración, actuando dentro del alcance de su autoridad.
- **Procedimiento de Documentación.-** Una documentación adecuada es esencial para lograr un control interno efectivo.
- **Registros y Procedimientos Contables.-** Este principio se centra en el registro de transacciones dentro del departamento de contabilidad, además requiere registrar los diarios de manera consecutiva.
- **Controles Físicos.-** Se refiere a la ejecución de transacciones incluyendo tanto cajas registradoras mecánicas como electrónicas.
- **Verificación Interna Independiente.-** Se relaciona con la revisión de la exactitud de precisión de trabajo de un empleado por otro empleado.

1.4.4 Evaluación Departamental

1.4.4.1 Evaluación

Consiste en la revisión y análisis de todos los pendientes que han sido incorporados en el ambiente estructural del control interno, así como los sistemas que mantiene la organización para el control e información de las operaciones.

1.4.4.1.1. Objetivo de la Evaluación

Es identificar el potencial de aquellas áreas específicas dentro de la empresa que mediante un proceso de mejora facilite su integración en la cadena productiva regional de alta tecnología y sus sectores estratégicos nacionales.

1.4.4.1.2. Evaluación del Desempeño

Según, GILBERT Daniel R. (2008). Define que aunque una de las tareas más importantes del gerente es ayudar a que los demás obtengan un mejor desempeño, la mayoría de los gerentes admiten, con franqueza, que le resulta difícil evaluar el

desempeño y preparar a otras personas para que mejoren. No siempre resulta fácil juzgar el desempeño de un empleado con exactitud. Muchas veces, resulta más difícil transmitir ese juicio al empleado, de manera constructiva y sin causarle dolor, y traducir la información del desempeño pasado a mejoras futuras. En consecuencia, una tarea muy importante consiste en determinar una remuneración adecuada. (Pág. 433)

1.4.41.3. Evaluación Informal

Según, GILBERT Daniel R. (2008). Se entenderá que el termino evaluación informal del desempeño significa el proceso permanente que ofrece información a los empleados sobre lo bien que esta desempeñando su trabajo en la organización. La evaluación informal se puede hacer día tras día. El gerente comenta, de manera espontanea, si un trabajo particular estuvo bien o mal ejecutado o el empleado se detiene en la oficina del gerente para averiguar como se recibió un trabajo en particular. Debido a la estrecha relación entre la conducta y la retroalimentación respectiva, la evaluación informal es una forma estupenda de fomentar el desempeño deseable y de desalentar el desempeño indeseable antes de que eche raíces. Los empleados de la organización deben percibir la evaluación informal, no solo como una situación casual, si no como una actividad importante una parte integral de la cultura de la organización. (Pág. 433)

1.4.4.2. Departamentalización

La Departamentalización es un medio para organizar las actividades de la empresa, con el fin de facilitar la consecución de sus objetivos, consiste en la coordinación en la combinación y agrupación adecuada de las actividades necesarias para la organización en departamentos específicos.

1.4.4.2.1 Tipos de Departamentalización:

Por funciones

También se denomina como departamentalización funcional la cual consiste en agrupar actividades y tareas en relación a las funciones que se desarrollan en la empresa.

La división del trabajo hace que la organización se departamentalice de acuerdo con el criterio de similitud de funciones, en actividades agrupadas e identificadas por la misma clasificación funcional, como por ejemplo tenemos: producción, ventas, etc.

La departamentalización es el criterio más utilizado para organizar actividades empresariales.

Por productos

La Departamentalización por productos tiene como piedra angular a los productos, es por ello que es necesario agrupar las actividades de acuerdo con el producto o servicio que ofrece la empresa. La base de este tipo de Departamentalización es que para suplir un producto o servicio deberán agruparse en áreas (aun que sea diferentes) en un mismo departamento.

Por Área Geográfica

Se denomina departamentalización territorial, registral o por ubicación geográfica. Requiere diferenciación o agrupación de las actividades de acuerdo con la ubicación donde el trabajo se desempeñara, o con un área de mercado a ser revisada por la empresa.

Por Clientes

Es aquella que involucra la diferenciación y la agrupación de las actividades según el tipo de personas o personas para quienes se ejecuta en el trabajo.

Por Procesos

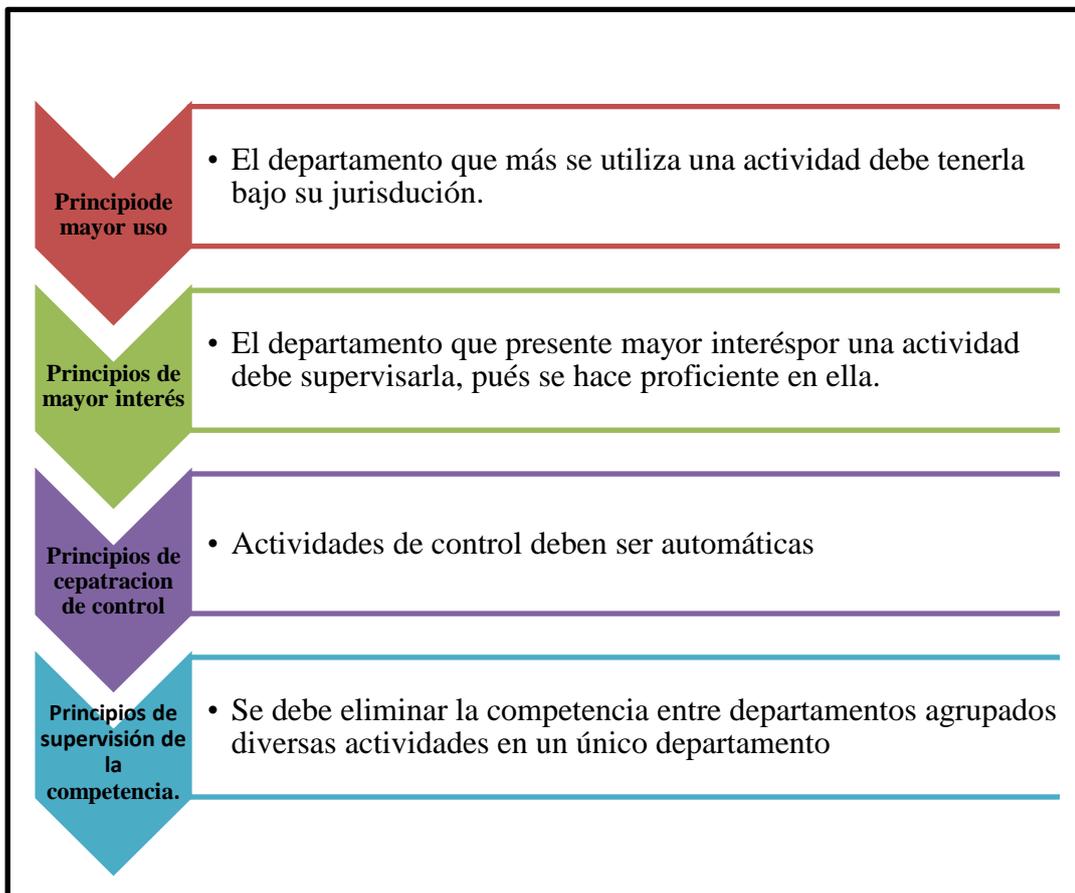
También es conocida como departamentalización por etapas del proceso, por procesamiento o aun por equipo. Se utiliza con frecuencia en las empresas industriales en los niveles más bajos por estructura organizacional de las áreas productivas o de operación.

Por Proyectos

La agrupación u organización en base a los proyectos implica la diferenciación y la agrupación de actividades en relación con las salidas y los resultados a uno o varios proyectos de la empresa. La agrupación por proyecto permite lograr un elevado grado de coordinación entre las partes involucradas.

1.4.4.2. Principios que Permiten Adecuar el Problema de la Departamentalización

CUADRO N°1.2



FUENTE: Las investigadoras
ELABORADO POR: Las Investigadoras

1.4.5 Indicadores de Gestión

1.4.5.1 Concepto

CUBERO, Teodoro (2009) determina que los indicadores de gestión son “instrumentos que permite medir”, evaluar y comparar cuantitativamente y cualitativamente las variables asociadas a las metas, en el tiempo, su propio comportamiento y su posición relativa al respecto de sus similares de otras realidades. Los indicadores de gestión pueden ser utilizados para evaluar la entidad como un todo y también respecto a todas las actividades que se ejecutan para cualquier función, área, rubro que se quiera medir”

CONTRALORÍA GENERAL DEL ESTADO; Manual de Auditoria Financiera Gubernamental (2001) manifiesta “el auditor en el desarrollo de su trabajo se encontrará en capacidad de aplicar cualquier indicador en función a la información disponible y objetivos. (Pág. 70)

Las investigadoras indican que los indicadores de gestión son herramientas indispensables con las cuales se puede evaluar la ejecución de los distintos procesos en relación a las metas establecidas en una entidad, mediante su aplicación permitirá detectar las falencias existentes para que los directivos empleen los mecanismos necesarios que permitan una gestión exitosa en la entidad.

A continuación se indicará algunos indicadores que se pueden aplicar con la finalidad de evaluar los distintos procesos, la utilización de los recursos y el cumplimiento de las metas:

1.4.5.2. Tipos de Indicadores

1.4.5.2.1 Eficiencia

Es la utilización relacional de los recursos disponibles, a un mínimo costo para obtener el máximo resultado en igual de condiciones de calidad y oportunidad. Los indicadores de eficiencia miden los costos unitarios, la productividad de los recursos utilizados en la institución, en el proyecto, programas, etc. Así como la relación entre dos magnitudes: la producción física de un bien o un servicio y los

insumos o recursos que se utilizaron para alcanzar ese producto de manera óptima. Los indicadores que se pueden aplicar son los siguientes:

INDICADORES DE EFICIENCIA

Punto de equilibrio.-

$$\text{Indice de Equilibrio} = \frac{\text{Gastos Planificados}}{\text{Ingresos Efectuados}} < 1$$

Eficiencia en cobranza.-

$$\text{Eficiencia en Cobranza} = \frac{\text{Valor recaudado}}{\text{Valor Facturado}} > 0,5$$

1.4.5.2.2. Eficacia

Es la relación entre los servicios generados y los objetivos y metas programadas, entre los resultados esperados y los resultados reales de los planes, proyectos, programas u otras actividades, por lo que la eficiencia es el grado en el que una actividad u programa alcanza sus objetivos en calidad y cantidad esperado. Los indicadores que se puede aplicar para medir la eficacia son los siguientes.

INDICADORES DE EFICACIA

Misión

$$\text{Misión} = \frac{\text{N}^\circ \text{ de Empleados que conocen la misión} * 100}{\text{Total Empleados departamento}} \%$$

Cobertura en Ventas

$$\text{Cobertura en Ventas} = \frac{\text{Número de usuarios satisfechos} * 100}{\text{Número de usuarios atendidos}} \%$$

1.4.5.2.3. Economía

Los indicadores de economía permiten evaluar la habilidad de la entidad para generar y movilizar adecuadamente los recursos financieros en el propósito de lograr su misión empresarial, para lo cual es necesario mantener disciplina y

cuidado en el manejo de caja, del presupuesto, capacidad de generación de ingresos, de auto financiamiento, etc. Los indicadores que se puede aplicar son:

INDICADORES DE ECONOMÍA

Índice de Solvencia

$$\text{Índice de Solvencia} = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}} \geq 1$$

Índice de Solidez o Endeudamiento

$$\text{Índice de Solidez} = \frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}} < 1,5$$

Índice Estructural

$$\text{Índice Estructural} = \frac{\text{Patrimonio}}{\text{Activo Total}} \leq 1$$

1.4.5.2.4 Indicadores Financieros a la Cuenta Ventas

$$\text{Rendimiento de Ventas} = \frac{\text{Utilidad neta} * 100}{\text{Ventas Netas}} > 10\%$$

$$\text{Velocidad de rotación del activo} = \frac{\text{Ventas netas}}{\text{Activo total}} \text{ (veces)}$$

1.4.5.2.5 Indicadores Financieros a la Cuenta Compras

$$\text{Metas presupuestarias} = \frac{\text{Valor Ejecutado Compras 2011}}{\text{Valor Presupuesto Compras 2011}} \%$$

Indicador del volumen de compras sobre las ventas

$$\text{VCsV} = \frac{\text{Valor Total Compras 2011} * 100}{\text{Valor Total Ventas 2011}} \%$$

CAPÍTULO II

2. MARCO INVESTIGATIVO

2.1 Breve Caracterización de la Empresa

La empresa en que se llevara a cabo el presente trabajo de investigación en la industria de confecciones COPPOLA DEL ECUADOR, constituida en la ciudad de Quito en octubre de 1995, tiene como objetivo social la confección de chompas de tela. Siendo su principal fuente de ingresos la venta de chompas a nivel nacional.

Las oficinas administrativas así como el taller de confección de la empresa se encuentran ubicadas en la ciudad de Latacunga Provincia de Cotopaxi. En el año el señor Gerente, en calidad de artesano autónomo y que se dedica en forma individual a la producción artesanal UTILITARIA en la cámara de confección de chompas de tela, ejercido, personalmente y en calidad indicada dicho arte u oficio en su taller ubicado en la calle Marco Antonio Subía y Antonia Vela Cantón Latacunga Provincia de Cotopaxi ha elevado una solicitud propensa a obtener los beneficios de la Ley de Fomento Artesanal.

En el servicio de Rentas Internas (SRI), Coppola, inicia sus actividades el primero de octubre de 1995, con la actividad económica Confección de Chompas de tela.

Por iniciativa emprendedora para satisfacer necesidades de un mercado consumidor que demanda productos de calidad a un precio asequible, COPPOLA logra la capacitación de nuevos mercados y clientes, es así como en el año 2005, abre una nueva actividad económica, la misma que se ubica en la ciudad de Latacunga, calle Benjamín Terán y Antonia Vela con la venta al por menor de varias prendas de vestir para trabajo dando las debidas facilidades de pago, convirtiéndose en una nueva propuesta de comercializar prendas de vestir, mismas que satisfacen las necesidades del cliente, por la que en el mismo año abre su

primera sucursal en la ciudad de Quito con la actividad económica indicada anteriormente.

En el año 2007 COPPOLA, establece una nueva línea de negocios, siendo la venta por menor de materiales y equipos contra incendios y seguridad industrial, creando nuevos ingresos y fuentes de trabajo.

Actualmente la empresa se encuentra inmersa en el mercado nacional ya que su potencial cliente en el Estado, para lo cual COPPOLA se encuentra calificado en el Sistema Nacional de Compras Públicas, dando a conocer que previa la revisión de documentos presentados por la empresa en mención certifican que: el Gerente con RUC 0500821400001, ha cumplido satisfactoriamente con los requisitos establecidos, por lo tanto queda HABILITADO en el Registro Único de Proveedores. RUP.

2.2. Filosofía Institucional

2.1.1. Misión y Visión

2.2.1.1. Misión

Confeccionar prendas de vestir para trabajo y comercializar equipos de seguridad industrial de excelente calidad al mejor precio, para satisfacer las exigencias de nuestros clientes y convertimos así en una empresa cada vez más competitiva y eficiente que mejora permanentemente los procesos que asegura la permanencias en el mercado.

2.2.1.2. Visión

Ser una empresa líder en la producción de prendas de vestir para trabajo y comercialización de equipos de seguridad industrial, con la óptima utilización de su talento humano, recursos económicos y tecnológicos, para de esta manera satisfacer los requerimientos de sus clientes tanto internos como externos, manteniendo una utilidad de los clientes que le permita mantenerse y crecer en el tiempo.

2.2.3. Objetivo de la Empresa

Lograr ser una de las mejores empresas de confecciones en el país, tanto a nivel de maquinaria, proceso productivo y calidad en sus productos, contando con un mejoramiento continuo que permita la aplicación del negocio, crecimiento en el mercado con la colaboración de una administración eficiente que les permita optimizar el uso de sus recursos para poder posicionarse en el mercado como líder en preferencia del consumidor.

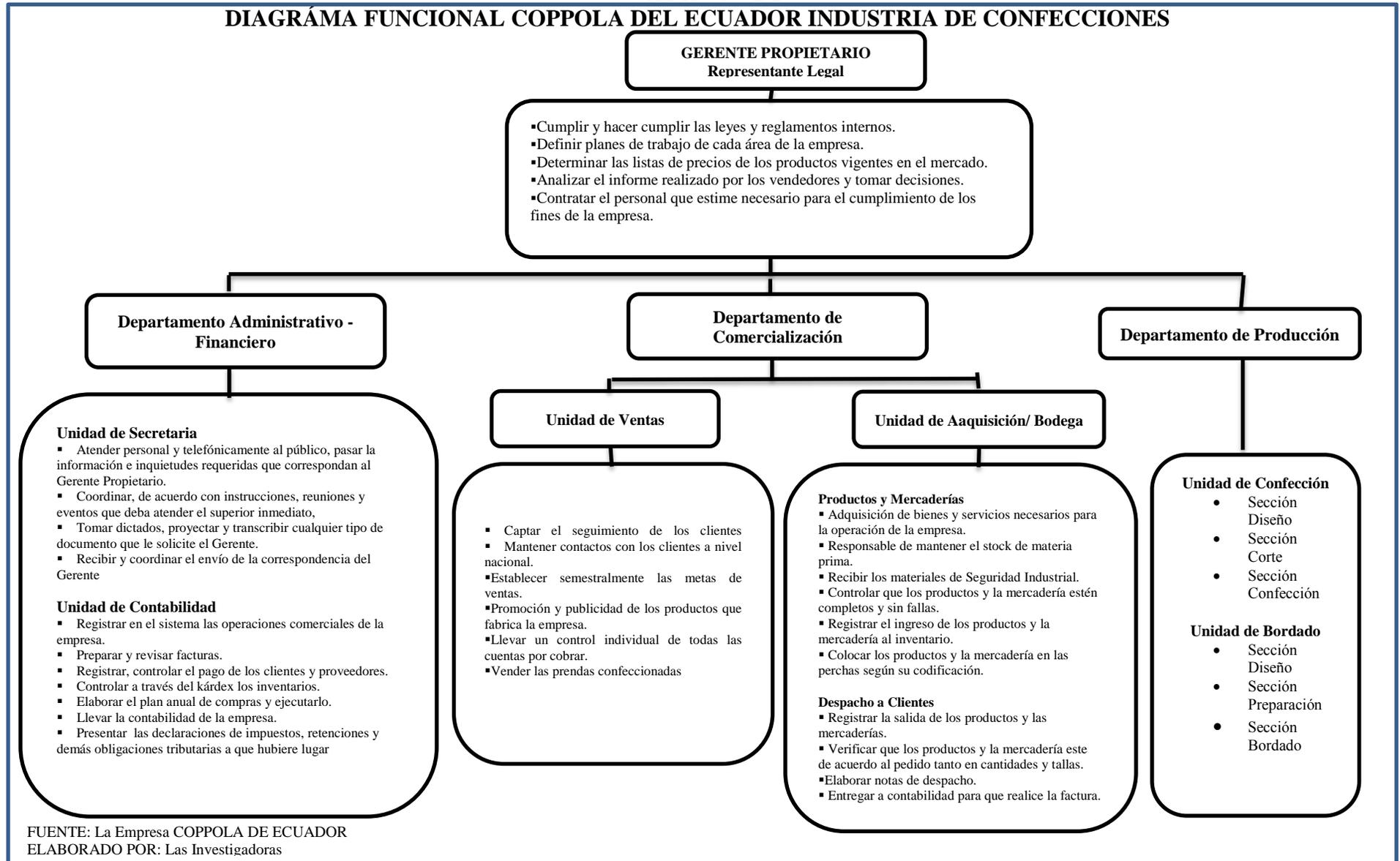
2.3. Organigrama

2.3.1. Organigrama funcional

A través de este organigrama la empresa COPOOLA DE ECUADOR, detalla las funciones principales de cada unidad administrativa identificando los diferentes niveles jerárquicos existentes

CUADRO N° 2.1

DIAGRAMA FUNCIONAL COPPOLA DEL ECUADOR INDUSTRIA DE CONFECCIONES



2.4 Valores

Son descriptores morales que muestran la responsabilidad ética y social en el desarrollo de las labores del negocio.

Los principales valores que debe aplicar COPPOLA DEL ECUADOR son:

Responsabilidad: Cuando la empresa tiene un contrato, acepta la responsabilidad de entrega un producto de calidad, cumpliendo siempre con los requisitos de sus clientes, satisfaciendo sus expectativas, respetando los acuerdos y los compromisos adquiridos.

Lealtad: Por lealtad a sus clientes ofrece productos garantizados en base al mejoramiento continuo de su infraestructura y personal. Por lealtad por sus trabajadores se preocupen de su desarrollo personal ya que ellos son la fuerza motriz de la empresa.

Honestidad: Debe existir honestidad en todas las acciones procurando salvaguardar los intereses de todos los miembros de la empresa y de los clientes.

Respeto: El respeto se lo vive en el día a día de la empresa, en el normal desarrollo de sus actividades, tanto al interior de las mismas como sus clientes y proveedores.

Excelencia: Orientada a maximizar el valor de la empresa, sobresaliendo en la satisfacción de sus clientes, empleados y proveedores.

Honradez: Todas las actividades que realice la empresa se caracterice por su transparencias y la rectitud con la que actúa todos sus trabajadores. Es preocupación del propietario que este valor sea practicado constantemente y en todos los niveles jerárquicos.

Compañerismo: Es fundamental para la empresa ya que siempre debe existir el apoyo mutuo entre todos los miembros de la empresa, logrando así cumplir con los objetivos de la misma.

2.5. Análisis Situacional

En la presente investigación sobre la empresa “COPPOLA DEL ECUADOR”, en la producción y comercialización de implementos de seguridad industrial y prendas de vestir para instituciones públicas y privadas, en primer lugar se procedió a un análisis del medio ambiente y el entorno en el cual se desenvuelve dicha empresa, el análisis está compuesto por factores externos e internos que incurre en el desarrollo de la misma, siendo estos los siguientes.

2.5.1. Macro Ambiental

El análisis del entorno macroeconómico es vital para saber en qué condiciones de soporte una empresa nacional con otras del mundo, o en qué condiciones se desarrolla los negocios en un sector de la economía del país comparada con otros sectores nacionales e internacionales

2.5.1.1. Fundamentación Legal

Ley de la Defensa del Artesano: Fue prolongada el 5 de noviembre de 1953 con el propósito de: Amparo a todos los artesanos de cualquiera de las ramas de arte, oficio y servicio, para hacer valer sus derechos por sí mismo o por medio de las asociaciones gremiales, sindicales e interprofesionales existentes o que se establecieren posteriormente.

Este antecedente legal se cita por cuanto la empresa COPPOLA a su inicio se guía por la Ley de la Defensa del Artesano. De acuerdo a la escritura de constitución que establece la creación de la empresa e indica lo siguiente:

Artículo 28. - Contribuyente obligado a llevar contabilidad. - “Todas las sucursales y establecimientos permanentes de compañías extranjeras y las sociedades, según la definición de la Ley de Régimen Tributario Interno, están obligadas a llevar contabilidad, las personas naturales y las sucesiones indivisas que realicen actividades empresariales y que operen con un capital propio que al 1°. De enero de cada ejercicio impositivo a al inicio de sus actividad empresarial del ejercicio fiscal inmediato anterior hayan sido superiores a USD 100.000 o cuyo costos y

gastos anuales imputables a la actividad empresarial, del ejercicio fiscal inmediato anterior hayan sido superiores a USD 80.000.

De acuerdo a la base legal que establece la Cámara de comercio de Latacunga certifica que: COPPOLA, con número de RUC 05008214000001 y su representante legal es al Sr. Gerente se encuentra afiliado a la Cámara de Comercio de Latacunga con número de Registro Comercial 936 y Antonia Vela.

2.5.1.2. Factor Económico

El factor económico es la estrategia que formulan los gobiernos para conducir la economía de los países. El factor utiliza la manipulación de ciertas herramientas para obtener unos fines o resultados económicos específicos. Los instrumentos utilizados se relacionan con las políticas fiscal, monetaria, cambiaria, de precio, de sector externo. La política monetaria, a través de las decisiones sobre la emisión de dinero, puede generar efectos sobre la inflación o la tasa de interés; la política fiscal, a través de las determinaciones de gasto público e impuestos, puede tener efectos sobre la actividad productiva de las empresas y en últimas, sobre el crecimiento económico. La política comercial, o de comercio exterior, tiene efecto sobre los ingresos del Estado y de esta forma, sobre el gasto que este mismo hace.

En general, la intervención del estado se puede dar de muchas formas, sin embargo, fundamentalmente tiene el propósito de modificar el comportamiento de los sujetos económicos a través de incentivos, estímulos, beneficio tributario o de prohibir o limitar las acciones de estos sujetos.

2.5.1. Empleo

El sector textil genera varias plazas de empleo directo en el país, llegando a ser el segundo sector manufacturero que más mano de obra empleada, después del sector de alimentos, bebidas y tabaco. Según estimaciones hechas por la Asociación de Industria Textiles del Ecuador (AITE), alrededor de 25.000 personas laboran directamente en la empresa textiles y más de 100.000 lo hacen indirectamente. Es importante tomar en cuenta las dimensiones humanas de la competitividad. En términos generales, mayor nivel de competitividad otorga a la

empresa la flexibilidad necesaria para incrementar tanto el empleo como los salarios. Con más razón, entonces, incrementos en la competitividad industrial debería ir acompañado de la creación de empleo manufacturero, lo que a su vez, contribuirá a mejorar las condiciones de vida de la población. De hecho, la evolución de empleo y los salarios manufactureros constituye indicadores del desempeño competitivo de la industria en un periodo determinado. Los actuales niveles de empleo y salarios afectan las posibilidades de ahorro, educación, salud y capacitación de las personas el ahorro se convierte en capital financiero del futuro.

La inversión en educación, capacitación y salud amplía la base de trabajadores más calificados y productivos de consumidores más sofisticada en el futuro en conjunto estos elementos permiten elevar los niveles de competitividad de la economía en años subsiguientes.

2.5.1.4 Salarios

Salario es aquella remuneración que percibe una persona por los servicios que presta a través de un contrato de trabajo, como consecuencia de su aporte como uno de los factores de producción.

Todo empleado tiene derecho a una remuneración o salario. El salario es libremente acordado. Sin embargo, este no puede ser menor que la remuneración básica mínima unificada establecida cada año por el Gobierno, para cada tipo de ocupación o profesión en los diferentes sectores de la economía.

Ecuador tiene distintos salarios mínimos para los diferentes tipos de ocupación o profesión en los diferentes sectores de la economía, llamados salarios mínimos sectoriales y también una remuneración básica mínima, aplicado a todos los casos que no caen dentro de ninguno de los tipos de ocupación o profesión específicos. La remuneración básica mínima unificada actual es \$354,00

Esta variable afecta a la empresa porque la tasa de salarios tiende a cambiar por decisión del Gobierno y esto provoca una alza en los salarios de los empleados que ayudarían a su motivación, aunque a la vez afecta económicamente a la

empresa debido a que el total de gastos tiende a subir y por ende el precio al consumidor final.

2.5.1.5. Factor Político Social

El factor político es un aspecto amplio que abarca las normas e instituciones por medio de las cuales se gobierna una nación. Se compone por un conjunto interactuante de leyes, dependencias del gobierno y grupos de presión que influyen y limitan tanto las actividades de las organizaciones como las de los individuos en la sociedad.

La existencia de leyes y regulaciones cumple al menos tres propósitos:

- Fomentar la competencia, protegiendo a las empresas unas de otras
- Asegurar mercados justos para los bienes y servicios, resguardando a los consumidores
- Salvaguardar los intereses de la sociedad como un todo y a otras empresas de negocios contra las prácticas poco éticas que perjudican a los consumidores individuales y a la sociedad.

2.5.1.6 Políticas de Competitividad

El Estado o las Cámaras de Comercio puede dictaminar políticas de competitividad para las empresas, en este caso para las industrias de confección influirían directamente para poder comercializar las prendas de vestir en un ámbito libre y óptimo, por ejemplo, establecer un costo mínimo y máximo sobre el precio que deba tener cada prenda de vestir y la empresa deberá tomar una decisión sobre el valor final de la prenda.

A lo largo del tiempo, las diversas empresas dedicadas a la actividad textil ubicaron sus instalaciones en diferentes ciudades del país. Sin embargo, se puede afirmar que las provincias con mayor número de industrias dedicadas a esta actividad son: Pichincha, Imbabura, Guayas, Azuay y Tungurahua. La diversificación en el sector ha permitido que se fabrique un sinnúmero de productos textiles en el Ecuador, siendo los hilados y los tejidos los principales en

volumen de producción. No obstante, cada vez es mayor la producción de confecciones textiles, tanto las de prendas de vestir para trabajo como otras manufacturas, concretamente la línea de hogar.

2.5.1.7. Factor Legal

El gobierno desarrolla una política pública para guiar el comercio y establece un conjunto de leyes y regulaciones que limitan los negocios en beneficio de la sociedad, para asegurarse que las empresas asuman la responsabilidad de los costos sociales de sus actos. Lamentablemente, la industria textil nacional se ha visto afectada por dos graves problemas: el contrabando y la invasión de productos provenientes de China.

Contrabando. - Este método de comercio, indiscutiblemente ilegal, ha existido por siempre y desde siempre y ha sido el origen de grandes fortunas a nivel mundial. Por desgracia, Ecuador no podía estar al margen de este mal y muchos comerciantes inescrupulosos han optado por esta vía para traer mercancías al país. La industria textil es el segundo sector manufacturero más afectado por el contrabando (17% del total).

La Ley Orgánica de Aduanas (LOA) establece regímenes aduaneros especiales que pueden ser utilizados tanto para importar como para exportar mercancías. El más común es:

Depósitos Aduaneros. - La LOA define al depósito aduanero como el régimen suspensivo de pago de impuestos por el cual las mercancías permanecen almacenadas por un plazo determinado en lugares autorizados y bajo control de la Administración los depósitos aduaneros son: comerciales, públicos o privados e industriales.

2.5.1.8. Proveedores

Son los que proveen los recursos necesarios para que una empresa opere pues la surten de materia prima o de productos terminados y esto lo realizan a través de una investigación de mercado, además de establecer la distribución, negociación,

comunicación y transferencia de dinero. Por lo tanto, es importante considerar a los proveedores como socios de la empresa, ya que son los encargados de suministrar material de alta calidad, a un bajo costo y en un tiempo determinado de entrega.

CUADRO N° 2.2

PROVEEDORES DE LA EMPRESA COPPOLA DEL ECUADOR

PROVEEDORES	CIUDAD	DIRECCIÓN	TELEFONO
Distritex	Quito	Parque Industrial Pakenor Bodega 25	2483374
Fabridor	Quito	Panamericana Norte km.6.5	2479389
Milboots	Ambato	Calle F y Av. IV Lote 14	2451282
Super Markas	Pelileo	Antonio Clavijo 441 Av. 22 de Julio	2854559
Austrodiseti	Cuenca	La castellana 1-415 entre Toledo y Ávila	7 2805397
Prosein	Quito	Alemania N29-80 y Eloy Alfaro	2568677
Sjjersey	Quito	Los Cerezos Oe1-321 y Real Audiencia	2807-817
Mega Jeans	Pelileo	Pedro Vicente Maldonado y Atahualpa	2871554
Gamos	Ambato	Calle Imbabura s/n y Gertrudis Esparza	2841414
Longsantex	Ambato	El Tambo Vía a Baños s/n	2830844
Export-Import Cia. Ltda.	Quito	Av. 10 de Agosto N37-119 y Carondelet	2456420
Serm acosa	Quito	Cuero y Caicedo Oe2-11 y Toribio Montes	2503-713
Shoes Alvarito	Guayaquil	Eloy Alfaro 205-207 y Calderón	2327-312
Jemel Prendas imperialbles	Quito	Tambillo Panamericana Sur Barrio El Rosal	3680314
Martexa	Quito	Condado Alto Perimetral Derecha Calle 822	084523742
Plasticaucho Industrial S.A.	Ambato	Panamericana Norte Km 2 ½	2998500
Imporaceros	Ambato	Av. El Rey y Mul Mul .	097191554
Epcin	Manta	Ciudadela Aurora Mz. Pcaza	052920424

Honda	Cuenca	Av. Primera Transversas y Octavio Chacón	2806506
Cromacolor	Ambato	Bolívar 20-79 y Guayaquil	2826351
Novatex	Latacunga	Guayaquil y Quijano de Ordoñez	2805601
SuprinSA	Guayaquil	Cdla. Adace (avenida J.T. Marengo Km 1)	042291406
Disproin	Ambato	Antonio Flores 301 y Jerónimo Carrión	2414261
Postecon	Latacunga	Panamericana Sur Km 46 ½	2718009
Mp Importación de Materiales	Quito	Los eucaliptos S/N el Juncal	3463703
El Palacio del Cierre	Ambato	12 de Noviembre 06-22 y Vargas Torres	2426967
Servicoca S.A.	El Chaco	Carretera Principal Barrio Santa Rosa	062320078
Tejidex S.A.	Quito	Los Naranjos 650 Avenida Los Granados	2439603
3M Ecuador C.A.	Guayaquil	Vía Duran Tambo Km 1.5	59342800777
Creaciones Andy	Quito	Leónidas Dublés	093605084
La Escala Textiles	Quito	Avenida Manuel Córdova Galarza Km7	2351065
Prosintec	Quito	Vargas 213 y Esmeralda	2281756
Bordados Silvana	Quito	Av. Mariscal Sucre S13-71	3102132
Canguro	Quito	Tomas Sevilla #4 y Av. Los Andes	2829452
Texlafayette	Quito	El Espectador 127 Av. Los Shirys	2440044

FUENTE: La Empresa COPPOLA DEL ECUADOR
ELABORADO POR: Las Investigadoras

2.5.1.9. Competencia

El principal exportador de textiles en el Ecuador es la textilera Fame es una de las empresas que pertenece al COMPLEJO INDUSTRIAL FABRIL FAME S. A.; se encuentra ubicada en la Avenida General Rumiñahui, N° 3976, junto a la Escuela Politécnica del Ejército de Sangolquí. El Gerente General del Complejo Industrial es el Crnl. Ing. Carlos Prócel quién tiene a su dirección las empresas Calincen, Fame y Fadem S.A.

Su área está orientada a la confección solventando así a la demanda de uniformes de la Fuerza Terrestre quienes se constituyen con su principal cliente abarcando el 80% de producción; el 20 % de producción restante se dispone a fabricación de uniformes institucionales ropa de trabajo, ropa casual deportiva vituallas siendo su principal cliente los Municipios, Bomberos, Defensa Civil, Ministerios, Escuelas y Colegios Militares, etc.

Fabrica y distribuye producto de las marcas Jean Cartier y Pietro Peruzzi (camisetas, ternos, pantalones, ropa interior masculina, camisetas, calentadores, etc.) Por su parte, con la marca FAME se comercializa uniformes institucionales y de colegios militares; ropa militar, ropa de trabajo, ropa deportiva, vituallas, etc., cumpliendo con estándares internacionales de confección, contando con un moderno equipo automatizado de diseño y trazado, que le permite plasmar con mayor versatilidad los requerimientos de sus clientes.

Su principal producto constituye la ropa de trabajo enfocada principalmente hacia dos mercados: el Mercado Civil para el cual se confecciona overoles, chompas, pantalones, mandiles, etc. Para el Mercado Militar se elaboran los uniformes camuflaje, de seguridad, uniformes de colegios militares, ternos de lanilla, etc.

A nivel mundial uno de los competidores es China. Para justificar esto es suficiente con indicar que es el principal proveedor de Estados Unidos, donde tiene una participación de las importaciones totales textiles del 18% (el 2010), lo que equivale a más de 20 mil millones de dólares de exportaciones a ese país

2.5.1.10. Productividad y Competitividad

La prosperidad y el desarrollo de una empresa o un grupo de empresas dependen del nivel de productividad y competitividad. La productividad es la generación de bienes o productos, con el mejor o menor uso posible de los recursos, lo que garantiza un bajo costo unitario. La competitividad puede definirse como la capacidad de diseñar, producir y comercializar bienes y servicios, mejores y más baratos que los de la competencia; es decir la competitividad no se hereda, no

depende de la coyuntura económica es la capacidad para usar con eficiencia e innovar permanente la mano de obra los recursos naturales y el capital.

Las ventajas de la competitividad, se determinan por la habilidad de una empresa o grupo de empresas de innovar y mejorar continuamente sus productos, procesos y servicios, esta ventaja nace fundamentalmente del valor que una empresa es capaz de dar a sus compradores.

La empresa debe buscar continuamente, una posición competitiva favorable en un ciclo industrial o sectorial, tratando de establecer una posición provechosa y sostenible contra las fuerzas que determinan la competencia en el sector industrial.

2.5.1.11. Clientes

Este análisis se enfoca hacia la producción y comercialización de prendas de vestir. Sus principales clientes son las entidades públicas del Estado, empresas industriales, comerciales, servicios, público en general. Respecto a las entidades públicas tales como Cuerpo de Bomberos, Hospitales, Municipios, Policía Nacional, Fuerzas Armadas, entre otras, una vez recibida las prendas confeccionadas, realizan la respectiva verificación, con la inexistencia de algún problema con el producto realizan la transferencia bancaria a la empresa.

La empresa posee diferentes tipos de cliente y sus mercados de consumo son de tres tipos:

Mercados de consumo: Individuos y familias que compran un producto para consumo personal.

Mercados industriales: Organizaciones que compran productos para la utilización en el proceso de producción, con el propósito de cumplir con sus obligaciones y lograr los objetivos planteados.

Mercados públicos: entidades públicas que compran productos con el fin transferir estos productos otras personas que pertenecen a dichas entidades.

La comercialización de prendas de vestir desde sus inicios, ha tenido procesos de negociación muy informales es importante aclarar que debido a que no existen en general negociaciones formales en la industria, los pagos por parte del comprador se alargan hasta 60 días dependiendo de la época del año, lo que afecta directamente al poder de pago de este en el mercado local.

La falta de evaluación del riesgo por parte de algunas empresas a hecho que muchos clientes de la noche a la mañana desaparezcan, y dejen grandes deudas impagables al sector industrial. Actualmente debido al continuo control realizado por el Servicio de Rentas Internas y demás organismos de control, las empresas industriales exigen y extienden documentos legales para evitar problemas con el fisco.

CUADRO N° 2.3
CLIENTES DE LA EMPRESA "COPPOLA DEL ECUADOR"

CLIENTE	CIUDAD	TELÉFONO	DIRECCIÓN
Bomberos Patate	Patate	2870102	José Alvares y González Suarez
Bomberos Cevallos	Cevallos	2872973	Municipio
Municipio de Guaranda	Guaranda	2980104	Municipio Espejo Frente al Parque
Bomberos San José de Chimbo	Chimbo	2988110	Los Ríos y García Moreno
Bomberos Caluma	Bolívar	2974391	Calle Anarcasis Camacho y Segundo Figueroa
Bomberos San Miguel de Bolívar	Bolívar	2989113	Calle Bolívar y Abdón Calderón
Bomberos Las Naves	Bolívar	2658178	Calle Matiavi y 12 de Octubre
Bomberos Chillanes	Chillanes	2978033	García Moreno y Pedro Salomón
Bomberos Riobamba	Riobamba	2960333	Chile y Pichincha
Bomberos Alausí	Alausi	2930250	Av. 5 de Junio y Guatemala
Bomberos Chunchi	Chunchi	2936487	Municipio
Bomberos Pallatanga	Pallatanga	2919103	Barrio el Progreso Calle 10 de Agosto
Bomberos Guano	Guano	2901400	Municipio

Bomberos Tulcán	Tulcán	062980229	Av. Manabí y Argentina
Bomberos Ibarra	Ibarra	062950000	Luis Fernando Villa Marín 184 y Olmedo
Bomberos Atuntaqui	Ibarra	062910102	Municipio
Bomberos Cotacachi	Imbabura	062915102	Juan Montalvo N° 966 y Rocafuerte
Bomberos Otavalo	Otavalo	062920102	Av. Quito entre Bolívar y Sucre
Bomberos Machachi	Machachi	2315485	Barriga 11080 y Kennedy
Bomberos Puerto Quito	Quito	22156211	Av. Los Caras y Eugenio Espejo
Bomberos San Miguel de los Bancos	Quito	022770235	Av. 17 de Julio
Bomberos Pedro Vicente Maldonado	Quito	022392262	Av. 29 de Junio y Calle 3
Bomberos Sangolqui	Sangolqui	022330402	Av. Los Shyris y Alcázar
Bomberos Sto. de los Colorados	Santo Domingo de los Tsáchilas	2750253	Municipio
Bomberos la Concordia	Santo Domingo de los Tsáchilas	2725559	Av. Primero de Mayo entre Simón Plaza Torres
Bomberos Cayambe	Pichincha	22361217	Ascazubi 602 y Calderón
Bomberos Pedro Moncayo	Pichincha	22365337	Tabacundo km 23+700 y Av. Quito
Bomberos Latacunga	Latacunga	2800088	Sánchez de Orellana 1110 y Márquez de Boenza

Bomberos el Corazón	Cotopaxi	2684490	Frente al Mercado
Bomberos Saquisili	Saquisili	2721031	Calle 24 de Mayo S/N
Bomberos salcedo	Salcedo	2726102	María Mogollón y 24 de Mayo
Bomberos Pujili	Pujili	2723102	Av. Velasco Ibarra y Calle Gonzalo Herrera
Bomberos La Mana	La Mana	2688102	Benjamín Sarabia y 12 de Mayo
Bomberos Moraspungo	Pangua-Cotopaxi	2680142	Calle 1 de Junio y la Providencia
Bomberos Ambato	Ambato	2421453	Av. Naciones Unidas y González
Bomberos Baños	Baños	2740500	Av. Oriente y los Motilinos
Bomberos Pillaro	Pillarlo	2874031	Calle Rocafuerte diagonal al Jardín P Amigos
Bomberos Pelileo	Pelileo	2830032	Av. Confraternidad y 22 de Julio
Bomberos Guamote	Guamote	2916102	Av. Macas cerca de la Panamericana
Bomberos Cumanda	Pangua-Cotopaxi	2727596	Simón Bolívar S/N Riobamba
Bomberos Penipe	Chimborazo	2907266	Municipio
Bomberos Esmeraldas	Esmeraldas	062723758	9 de Octubre y Olmedo Esquina
Bomberos Rio Verde	Esmeraldas	062744050	Av. 5 de Agosto

Bomberos Limones	Esmeraldas	062789134	Calle 5 de Junio y Salinas
Bomberos Muisnes	Esmeraldas	062480772	Barrio Florida
Bomberos Quininde	Esmeraldas	062736144	Maclovio Velasco y Gomes de la Torres
Bomberos San Lorenzo	Esmeraldas	062780974	10 de Agosto y 24 de Mayo frente al Parque
Bomberos Atacames	Atacames	062731367	Municipio
Bomberos La Unión	Atacames	062749102	Calle Guayas y Cuenca frente al Agua Potable
Bomberos Tola	Esmeraldas	062786100	Av. Pedro Vicente Maldonado
Bomberos Viche	Quinindé- Esmeraldas	62726842	Municipio
Bomberos Tena	Tena	062886102	Av. Simón Bolívar y José María Urbina
Bomberos Chaco	Chaco	062329041	Barrio el Porvenir Calle Pedro Coro
Bomberos Macas	Macas	072700102	Municipio
Bomberos Puyo	Puyo	2885383	Consejo Provincial
Bomberos Mera	Pastaza	2790122	Luisa Martínez y Guayaquil
Bomberos Shell	Pastaza	2795825	Maclovio Velasco y Gómez de la Torre
Bomberos Palora	Palora	2312102	10 de Agosto y 24 de Mayo frente al Parque
Bomberos Lago Agrio	Lago Agrio	062830119	Av. 12 de Febrero y Francisco de Orellana

Bomberos Cascales	Sucumbios	62800155	Leopoldo Lucero y Azuay
Bomberos Shushufindi	Sucumbios	062839551	Av. Nacional y Calle Napo Barrio Eloy Alfaro
Bomberos Pacayacu	Lago Agrio	62835318	Municipio
Bomberos Cuyabeno	Sucumbíos	062360102	Municipio
Bomberos francisco de Orellana	Orellana	062880102	Napo y Juan Montalvo
Bomberos Joya de los Sachas	Orellana	062899498	Barrio el Porvenir Calle Pedro Coro
Bomberos Loreto	Orellana	062893126	Calle Mateo Puraquilla y Rizalino Olaya
Bomberos Portoviejo	Portoviejo	052652222	132 Córdova y Rocafuerte
Bomberos Rocafuerte	Manabí	052644159 052645162	Bolívar y Pichincha frente al Parque
Bomberos Calceta	Manabí	52685178	10 de Agosto y Cesar Ovidio Villa mar Esquina
Bomberos Pichincha	Pichincha	52646120	Luis María Pinto
Bomberos Chone	Manabí	052695347	Bolívar y Sucre
Bomberos El Carmen	Manabí	52660011	Carlos Alberto Aray y Agustino Jiler
Bomberos Jipijapa	Manabí	52600300	Calle Bolívar y 9 de Octubre
Bomberos Puerto López	Manabí	052300114	Municipio
Bomberos Junin	Manabí	52689102	Calle Sucre y 10 de Agosto

Bomberos Manta	Manabí	52621777	Av. 11 entre calle 12
Bomberos Montecristi	Manabí	052606102	Calle 23 de Octubre entre 9 de Julio y Eloy Alfaro
Bomberos Jaramijo	Manabí	062880102	Napo y Juan Montalvo
Bomberos Tosagua	Manabí	52668212	Calle Juan Montalvo
Bomberos Santa Ana	Manabí	025640102	Municipio
Bomberos Bahía de Caraquez	Manabí	052691588	Malecón Alberto Santos
Bomberos Pedernales	Manabí	052681102	Municipio
Bomberos Charapoto	Manabí	52670249	José Gilse entre 12 de Octubre y Pablo Sánchez
Bomberos Jama	Manabí	52410102	Basabas Salvador Escalante
Bomberos San Vicente	Manabí	52674927	Municipio
Municipio 24 de Mayo	Manabí	52344102	Municipio
Municipio Babahoyo	Los Ríos	52730666	Municipio
Bomberos Febres Cordero	Los Ríos	52732898	Municipio
Bomberos Montalvo	Los Ríos	52953102	Municipio
Bomberos Baba	Los Ríos	52919902	Municipio
Bomberos Pueblo Viejo	Los Ríos	52954102	Municipio

Bomberos San Juan	Los Ríos	052959100	Municipio
Bomberos Quevedo	Los Ríos	025640102	Municipio
Bomberos Buena fe	Los Ríos	052951102	Municipio
Bomberos Mocache	Los Ríos	052750998	Abdón Calderón y Sucre N°212
Bomberos Valencia	Los Ríos	050294812	Calle 2 de Agosto frente al Parque
Bomberos Catarama	Los Ríos	052942163	Av. Guayaquil S/N
Bomberos Ventanas	Los Ríos	052970458	Bolívar y Velasco Ibarra
Bomberos Zapotal	Los Ríos	52970040	Luis Landivar S/N Zapotal
Bomberos Quinsaloma	Los Ríos	52755471	Municipio
Bomberos Vinces	Los Ríos	052940118	Municipio
Municipio Palenque	Los Ríos	52917102	Bolívar y Coto flores
Municipio Caracol	Los Ríos	52394518	Municipio
Municipio La Unión	Los Ríos	52905200	Municipio
Bomberos Guayaquil	Guayas	042325577	Av. 9 de Octubre 607 y Escobedo
Bomberos Balao	Guayas	042746276	Av. 9 de Octubre y Comercio
Bomberos Eloy Alfaro duran	Guayas	42807338	Municipio

Bomberos Playas	Guayas	42760095	Av. 15 de Agosto y Av. Garay
Bomberos Posorja	Guayas	42764198	Municipio
Bomberos Tenguel	Guayas	42744244	24 de Mayo y Calle Comercial
Bomberos Balzar	Guayas	42957117	Municipio
Bomberos Palestina	Guayas	42791114	Municipio
Bomberos Colines	Guayas	42795148	Bolívar entre Sucre y Malecón
Bomberos Daule	Guayas	42795148	Sucre y Malecón
Bomberos Lomas de Sargentillo	Guayas	42799102	Av. El Telégrafo y Alberto Sarmiento
Bomberos el Paraíso	Guayas	42764253	Municipio
Bomberos Habón	Guayas	42795407	Municipio

FUENTE: La Empresa COPPOLA DEL ECUADOR
ELABORADO POR: Las Investigadoras

2.5.2. Micro Ambiente

Generalmente la empresa se encuentra divididas en distintas áreas, dentro de COPPOLA DEL ECUADOR, por ser una empresa mediana de un solo propietario, los únicos Departamentos visibles son los de Administración, Adquisición y Ventas.

2.5.2.1. Precios

El precio es el elemento de la mezcla de marketing que produce ingresos; también es uno de los elementos más flexibles, se puede modificar rápidamente a diferencia de las características de los productos.

Al mismo tiempo, la competencia de precios es el problema más grave que enfrentan las empresas. Pese a ello, muchas empresas no manejan bien la fijación de precios.

Cada precio genera un nivel de demanda distinto y por tanto tiene un impacto diferente sobre los objetivos de marketing de la empresa.

La relación entre las diferentes alternativas de precio y la demanda resultante se captura en una curva de demanda. En el caso normal, la demanda y el precio tiene una relación inversa: cuanto más alto el precio, menor es la demanda. En el caso de los bienes de prestigio, la curva de la demanda a veces tiene pendiente ascendente.

COPPOLA, posee dos líneas de negocios; la confección de prendas de vestir para trabajo y la comercialización de equipos de seguridad industrial, la determinación de los precios lo realizan de la siguiente manera:

Para la determinación del precio de venta de las prendas de vestir, lo realizan de manera empírica basándose en costos incompletos y costos fijados por la competencia, lo cual no es posible obtener el verdadero costo de la prenda confeccionada y establecer un margen de utilidad, es por ello que el precio es fijado de acuerdo al cliente, la forma de pago, cantidades, lo que podría ocasionar pérdidas económicas por la falta de control en la determinación del costo del producto.

- El precio de venta de los equipos de seguridad industrial se obtiene partiendo del precio de compra de la mercadería más un porcentaje de utilidad; la empresa fija un incremento del 40% sobre el valor de compra.

2.5.2.2. Departamento Administrativo Financiero

El departamento está conformado por 5 personas, Gerente propietario, Contadora, Recursos Humanos, Jefe de Adquisición y Jefe de Ventas.

La persona encargada de la recepción y documentación es la secretaria, la misma que cumple con diferentes funciones como: llevar un archivo permanente, atender las llamadas telefónicas, llevar la agenda de reuniones con los clientes, tomar dictados, recibir y coordinar el envío de documentos, entre otras, las mismas que hacen que la empresa obtenga los documentos de manera rápida y oportuna.

Con respecto a la contabilidad con la que viene trabajando la empresa años atrás, existen varias funciones a realizarse por parte de la contadora y el jefe de Recursos Humanos como son:

Declaraciones de Impuestos. - COPPOLA, referente al pago de las obligaciones tributarias lo realiza de forma mensual actualmente se encuentra al día en los pagos al Servicio de Rentas Internas, el Anexo Transaccional se lo realiza de forma mensual.

Compras. - Las compras de materias primas como son las telas, hilos, cierres, botones, son adquiridas a empresas que ofrecen productos de alta calidad, de igual forma los descuentos van ligados con las cantidades del pedido y la forma de pago son establecidas al momento de la negociación.

Pago a Proveedores. - El pago a los proveedores la empresa lo realiza de acuerdo a las fechas pactadas con sus proveedores, actualmente COPPOLA cuenta con una buena liquidez que permite cumplir con los pagos oportunamente, lo que hace que los proveedores abastezcan de los insumos requeridos por la empresa al momento que ésta solicite.

Pago a Nómina. - Respecto al pago de sueldos a los trabajadores, la empresa lo realiza de manera puntual cada fin de mes, al momento COPPOLA, se encuentra al día con el pago lo que hace que los empleados realicen sus funciones asignadas de manera adecuada, correcta y oportuna lo cual permite que los pedidos se entreguen a tiempo y obtener la satisfacción del cliente.

Inventarios. - Referente a los inventarios la empresa no posee un adecuado control de la materia prima, considerando todos los materiales indispensables para

la confección de la prenda de vestir, recursos humanos, tecnológicos, materiales, necesarios para obtener el producto final.

2.5.2.3. Departamento de Ventas

El Departamento de Ventas tiene a su cargo tres unidades, las ventas, la relación con sus clientes y el control de bodegas.

El objetivo principal del equipo que conforma el Departamento de Ventas es presentar y ofrecer la mercadería, pero también, recoger la opinión y sugerencias del consumidor final hacia los productos, así como también detectar sus gustos y preferencias en materia de diseño, colorido, tallas, materiales y presentación. Así mismo es tarea del departamento de ventas, la programación de la demanda global y por cliente, lo cual tiene por objetivo apoyar la planeación de la producción y dar un mejor servicio a sus clientes en lo que se refiere a oportunidad de entrega.

El Departamento de Ventas es el principal enlace con sus clientes y a través de ellos, con el público consumidor. El servicio al cliente está a cargo este departamento, quienes asesoran y muestran los diferentes tipos de prendas de trabajo que la empresa confecciona y que se puedan adaptar a las necesidades que cada cliente tenga.

Con respecto a las ventas, la empresa no tiene establecido ningún tipo de política para descuentos, fijación de precio de un producto; la empresa se basa en factores competitivos, es decir, cuando se trata de un cliente importante hace un descuento razonable. Es por ello que en este punto la empresa puede en muchas ocasiones estar perdiendo toda su utilidad o a la vez perder un cliente, pues como la empresa no cuenta con un sistema de costos definido, por ende no se puede establecer un margen de utilidad definido para entrar a definir una política de descuentos a clientes especiales. Los gastos de comercialización son significativos ya que cuenta con ventas fuertes por medio de la publicidad que realiza a través de la página web, tarjetas comerciales, revistas, gastos de envío, entre otras. La unidad de bodegas se encarga del control de los equipos de seguridad industrial y de los productos (prendas de vestir y equipos), con la finalidad de hacer más eficiente la

entrega de las mercaderías (prendas de vestir y equipos), el despachador es el responsable de verificar que los envíos sean realizados de conformidad a lo solicitado por el cliente tanto en cantidad, tallas, colores, cumpliendo las normas administrativas que rigen el transporte nacional. De igual forma el personal que trabaja en esta unidad son los encargados de recibir las mercaderías tanto de productos (prendas de vestir) y equipos de seguridad industrial, posteriormente continúan con el registro del ingreso de los productos y finalmente con la entrega a los clientes.

2.5.2.4. Departamento de Adquisición / Bodega

El Departamento de Adquisición de la empresa tiene a su cargo dos actividades: de compras y producción; las mismas que se dividen en diferentes secciones.

2.5.2.4.1 Unidad de Confección

La unidad de confección está conformado por seis secciones las cuales son: diseño, corte, confección, planchado, control de calidad y empaque. La sección del diseño tiene a su cargo la investigación de tendencias en moda, materiales y la aplicación a la creación de modelos que satisfagan la demanda de sus clientes en una óptima relación precio-calidad. También es responsable de la verificación del tizado en la tela, tallas y de la creación de moldes y modelos. La sección de corte se encarga de cortar la prenda de vestir de acuerdo al tizado realizado por parte del diseñador, en esta actividad trabajan dos cortadores. La confección está a cargo de las costureras quienes forman un grupo de trabajo de diecisiete personas que día a día cosen los moldes cortados hasta obtener la prenda completa.

Una vez que la confección de la prenda se ha terminado incluido el bordado esta pasa a la sección de planchado con el fin de obtener un producto perfecto sin marcas ni arrugas. La sección de control de calidad verifica que la producción cumpla con las especificaciones señaladas por el cliente, también realiza un control en cada proceso a fin de que las prendas se adecuen a las normas de calidad estipuladas para cada producto, revisa el corte, confección, color, talla, etiquetado interno de la prenda, por medio del empacador las prendas son

enviadas a la bodega donde se realiza el respectivo ingreso de producto terminado, para luego ser enviado al cliente correspondiente.

2.5.2.4.2 Unidad de Bordado

La unidad de bordado está conformada por cuatro secciones las cuales son: diseño, preparación, bordado y revisión.

En la sección del diseño realiza el logotipo que será bordado en la prenda de vestir según lo pactado con el cliente, posteriormente la prenda es enviada a la sección de preparación la cual se encarga de colocar la prenda a bordar en el tambor y coloca los hilos correspondientes en la máquina bordadora una vez colocada la prenda empieza el proceso el cual implica que a través del programa en el computador se realice el bordado asignado a la prenda en esta etapa la máquina comienza a bordar la prenda el respectivo diseño, una vez concluida la tarea se procede con la revisión del diseño del bordado, el corte de los hilos sobrantes, al finalizar el proceso la prenda de vestir es enviada a la unidad de confección a la sección de planchado.

2.5.2.5. Factor Tecnológico

Debido a la importancia del mercado interno, una de las metas a corto y mediano plazo del sector de la confección es recuperarlo ganándole la batalla a la informalidad y a los productos baratos provenientes de terceros países. Se sabe que no es tarea fácil, pero con innovación, tecnología y apoyo de las autoridades de control, los empresarios textiles ven alcanzable este objetivo.

Uno de los factores más sobresalientes que actualmente determinan el destino de las empresas en Ecuador es, sin duda, la tecnología.

El entorno de las organizaciones presenta día a día nuevas tecnologías que remplazan las anteriores; a la vez que crean nuevos mercados y oportunidades de comercialización.

Los cambios en la tecnología pueden afectar seriamente las clases de productos disponibles en una industria y las clases de procesos empleados para producir esos productos.

2.6 Análisis F.O.D.A

Es un medio que permite realizar un diagnóstico rápido de la situación de cualquier empresa, considerando los factores externos e internos que la afectan y así poder delinear la estrategia para el logro satisfactorio de las metas y objetivos inherentes a la empresa. Es difícil predecir lo que va a pasar con esta empresa en el futuro pero. Un análisis FODA (que mide las debilidades, amenazas fortalezas y oportunidades para la empresa) puede ayudar a comprender la posición actual de la empresa y hacia donde puede ir en el futuro.

Luego de la investigación correspondiente dentro y fuera de la empresa se ha logrado elaborar los siguientes listados que identifican las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas.

2.6.1 Matriz de Evaluación F.O.D.A

CUADRO N° 2.4

FACTORES INTERNOS	
FORTALEZAS	DEBILIDADES
1. Calificación en el Registro Único de Proveedores (RUP).	1. No poseer un adecuado control de inventarios
2. Experiencia en el manejo del negocio, dada por una larga trayectoria en el mercado.	2. No poseer un sistema financiero.
3. Alto poder de negociación con los proveedores.	3. No cuentan con un direccionamiento estratégico.
4. Poseer diseños exclusivos, factor clave del negocio el cual le permite tener una ventaja competitiva y así diferenciarse en el mercado.	4. No disponer de supervisores en el departamento de producción.
5. Cumplimiento debido en contratos con entes del Estado.	5. Resistencia al cambio.
6. Poseer cantidad importante de clientes.	6. Falta de compromiso de los trabajadores con la organización.
7. Disponer de recursos financieros necesarios.	7. Poseer alto desperdicio de materia prima.
8. Pago en forma regular las utilidades.	

FUENTE: Las investigadoras
ELABORADO POR: Las Investigadoras

MATRIZ DE EVALUACIÓN F.O.D.A.

CUADRO N° 2.5

FACTORES EXTERNOS	
OPORTUNIDADES	AMENAZAS
1. Productos actuales y nuevos necesarios de alta demanda	1. No cuenta con una tecnología de punta
2. Captación de nuevos clientes y mercados potenciales para la nueva línea de negocios	2. La difícil situación económica del país y del mundo, tiende a afectar los intereses de la empresa.
3. Fidelidad de los clientes hacia la empresa.	3. No existe un control adecuado en stock permanente de la materia prima.
4. Apertura hacia el mercado internacional.	4. Con el incremento de la inflación el dinero pierde poder adquisitivo.
5. Posibilidad de mejorar los costos de producción y ventas.	5. Aumento de gastos financieros por contratación de créditos por valores excesivos.
6. Proveedores actuales cumplidos y serios.	6. Competidores directos fuertemente posicionados en el mercado.
7. Utilizar su presencia nacional para colocar sucursales en puntos específicos.	7. El incumplimiento de las declaraciones tributarias
8. Necesidad del producto.	8. Productos extranjeros de bajo costo ingresan de contrabando al mercado.

FUENTE: Las investigadoras

ELABORADO POR: Las Investigadoras

2.6.2 Objetivos Estratégicos

CUADRO N° 2.6

FORTALEZAS- AMENAZAS	FORTALEZAS-DEBILIDADES
<p>F1-O1</p> <p>Con la experiencia en el manejo del negocio debe llevar un control adecuado con un inventario registrando los ingresos y egresos de sus productos.</p>	<p>F1-D1</p> <p>Al dominar los negocios con los proveedores debe obtener una tecnología de punta, es decir con productos nuevos, maquinaria moderna, conocimiento técnico y materia prima.</p>
<p>F6-O4</p> <p>Si la empresa posee una gran cantidad de clientes, debe buscar nuevas técnica para actualizarse, mediante la resistencia en su actualización puede perder clientes en su entorno del mercado.</p>	<p>F7-D1</p> <p>Al disponer de recursos financieros necesarios y no contar un control de stock de la materia prima, puede ocasionar una mala inversión en materiales existente.</p>
OPORTUNIDADES- AMEZASA	AMENAZAS- DEBILIDADES
<p>A6-O1</p> <p>Con productos nuevos, necesario y un alta demanda, debe plasmar a cada área en sus finalidades y propósitos y así satisfacer a la alta demanda con sus pedidos.</p>	<p>A1-D1</p> <p>Si la empresa ofrece a sus clientes fieles productos de primera calidad podrán competir con los productos extranjeros a bajos costos y mantener a sus clientes.</p>
<p>A2-O2</p> <p>Al obtener una apertura hacia el mercado internacional y no contar con un control en los desperdicio de la materia prima puede dificultar el desarrollo económico de la empresa, por lo que es necesario el control de la mala utilización de la materia prima.</p>	<p>A7-D2</p> <p>La empresa al contar con proveedores actuales, cumplidos y serios se garantizara a tener la materia prima a tiempo para cumplan con los pedidos a sus clientes y no dar oportunidad a sus competidores fuertemente posesionados en el mercado.</p>

FUENTE: Las investigadoras

ELABORADO POR: Las Investigadoras

2.7. Diseño Metodológico

El diseño metodológico en la propuesta permitió determinar de una manera adecuada para cumplir los objetivos propuestos además de establecer los métodos y procedimientos investigativos que han sido utilizados en el desarrollo de la propuesta.

2.7.1. Métodos y Técnicas de Investigación

En el proceso de investigación a desarrollarse se utilizará los métodos: Teóricos, estadísticos; los que permitirá conocer y llevar adelante la investigación en forma ordenada, lógica y científica, además nos llevara a obtener la información para analizar con el procedimiento y tabulación de dichos datos.

2.7.2. Métodos Teóricos

2.7.2.1. Inductivo

Este método se empleo para analizas los aspectos teóricos que debe contener la presente investigación, lo cual permitió examinar los resultados obtenidos en la misma, mismo que será utilizado en el primer capítulo de la tesis.

2.7.2.2. Deductivo

Es el proceso que parte de lo general a lo particular, por lo que se necesita todo tipo de información como pueden ser conceptos, definiciones, principios sobre la evaluación de los departamentos, la aplicación de este método fue de suma importancia para realizar el análisis de la situación actual de la empresa.

2.7.2.3. Analítico

Este método sirvió para realizar un análisis de toda la información suministrada por el personal de los departamentos de Adquisiciones y Ventas de la empresa Coppola del Ecuador, se identificó que por falta de interés en realizar un buen trabajo, no admitió la consecución de metas y objetivos los mismos que impiden contar con una buena eficiencia, eficacia, economía que impulse el desarrollo de la empresa.

2.7.2.4. Método Estadístico

El método estadístico permitió organizar y resumir los datos obtenidos de manera cuantitativa, las mismas que admitieron su función para un análisis más profundo mediante la utilización de gráficos, los mismos que son expresados en tablas utilizando medidas de tendencia central como la media aritmética culminando con un análisis lógico.

2.7.3. Técnicas e Instrumentos para la Obtención de Datos

Los instrumentos utilizados para este trabajo investigativo fueron:

2.7.3.1. Observación

Con esta técnica se pudo observar atentamente el fenómeno, hecho o caso, permitiendo recolectar la información y registrarla para su posterior análisis, sobre las actividades y gestiones que realizan los departamentos de Adquisición y Ventas de la empresa en la Coppola del Ecuador

2.7.3.2 Entrevista

Esta técnica de recolección e información se aplicó al, Gerente, Contadora, Jefe de producción y Jefe de Ventas debido a que son número reducido de personas, mediante esta técnica se obtuvo información muy valiosa en cuanto a la gestión de los departamentos.

2.7.3.2. Encuesta

Esta técnica fue aplicada a los proveedores y clientes de la empresa Coppola del Ecuador acerca de la eficiencia, eficacia y economía en el cumplimiento de las diferentes actividades que se desarrollan a diario. Las encuestas se aplicaron por cuanto el número de integrantes es considerable.

CUADRO N° 2.7
POBLACIÓN O UNIVERSO

ITEM	INVOLUCRADOS	POBLACIÓN
1	Gerente	1
2	Recursos Humanos	1
3	Contadora	1
4	Jefe de Ventas	1
5	Jefe de Producción	1
7	Clientes	120
8	Proveedores	35
TOTALES		160

FUENTE: Las investigadoras
ELABORADO POR: Las Investigadoras

2.7.4. Tamaño de la Población

Para determinar el tamaño de la muestra se ha considerado el total de la población, clientes 120, proveedores 35, Gerente, Recursos humanos, Contadora, Jefe de Ventas, Jefe de Producción los 5 Administrativos mencionados anteriormente, dando un total de 160 personas.

2.7.4.1 Cálculo de la Muestra de Clientes

Para el cálculo de la muestra se tomara un error admisible del 5% debido a que son estándares aceptados en estadística y son manejables desde el punto de vista de tiempo y de recursos económicos y el 90% de confianza.

Fórmula para el Cálculo de la Muestra a Clientes

$$n = \frac{(z)^2 N p q}{NE^2 + Z^2 p q}$$

n = Numero de encuestados

N = Población sobre la cual se efectúa la muestra

z = Nivel de confianza

E = Margen de error

p = % de casos positivos (50%)

q = % de casos negativos (50%)

$$n = \frac{(1.65)^2(120)(0.5)(0.5)}{120(0.1)^2 + (2.72)(0.5)(0.5)}$$

$$n = \frac{(2.72)(120)(0.5)(0.5)}{(120)(0.01) + (2.72)(0.5)(0.5)}$$

$$n = \frac{81.60}{1.2 + 0.68}$$

$$n = \frac{81.6}{1.88}$$

$$n = 43$$

2.8. Análisis e Interpretación de Resultados de las Entrevistas

2.8.1 Entrevista realizada al Licdo. Luis Salazar Gerente de la empresa Coppola del Ecuador.

1. - ¿Cómo define usted una evaluación a los departamentos de Adquisiciones y Ventas?

Que es una revisión de control interno de los dos departamentos para verificar si se está cumpliendo con lo establecido dentro de los mismos.

2. - ¿Cuál es la actividad económica que realiza la empresa?

La empresa se dedica a la confección de ropa de trabajo y su nueva línea de negocio, es la venta al por menor de materiales y equipos contra incendios y seguridad industrial.

3. - ¿La empresa posee Misión y Visión?

Si, la empresa tiene misión y visión que esta direccionada a ser líder a nivel nacional y a ser una de las mejores en el mercado.

4. - ¿La empresa cumple con los objetivos planteados?

Si, nuestra empresa cumple con sus objetivos dando como resultado nuestra permanencia en el mercado competitivo.

5. - ¿Cuál es su meta que se ha propuesto alcanzar?

Ser una empresa líder en el mercado nacional e internacional buscando la satisfacción siempre primero de nuestros clientes.

6. - ¿Están definidas las funciones de los departamentos?

Si, se encuentran definidas las funciones por departamentos para una mejor organización.

7. - ¿Considera usted que los objetivos y metas empresariales son claras y guardan relación con las necesidades de cada departamento?

Sí, porque en base de una adecuada coordinación de los objetivos y metas en cada área departamental se ha podido satisfacer las necesidades de la misma, lo cual permite lograr con eficiencia y eficacia los objetivos empresariales propuestos, los mismos que tiene como prioridad satisfacer al cliente, optimizar recursos y el mejoramiento continuo de la empresa.

8. - ¿Cuenta con los recursos necesarios para operar en la entidad?

Si, ya que nuestra empresa cuenta con un capital propio.

9. - ¿En qué nivel se ha cumplido los objetivos y metas establecidos durante el año 2011?

Los objetivos y metas de la empresa se han cumplido en un 70% de una manera eficiente y eficaz alcanzando los presupuestos establecidos.

10. - ¿Los productos de la empresa son competitivos?

Si, los productos de la empresa en el mercado son competitivos por su calidad.

2.8.2 Entrevista realizada a la Ing. Verónica Montaluisa Contadora de la empresa Coppola del Ecuador.

1. - ¿Conoce usted la empresa en la que labora?

Si, en ella labora 6 años es una empresa emprendedora y de alto nivel comercial que se dedica a la confección de ropa de trabajo y venta de productos de seguridad industrial.

2. - ¿Conoce la Misión y Visión de la empresa?

Sí, porque la misión y visión esta enfoca ha ser una empresa competitiva a nivel nacional e internacional ofreciendo sus mejores productos a sus clientes.

3. - ¿Existe un organigrama Funcional de la empresa?

Si, la empresa cuenta con un organigrama funcional ya que es una herramienta fundamental para que cada departamento conozca sus actividades a realizar.

4. - ¿En el desarrollo de su trabajo ha tenido limitaciones?

No, mi trabajo se realiza sin limitaciones y de acuerdo a mi capacidad y conocimiento.

5. - ¿Existe un manual de funciones al cual los departamentos están sujetos a un adecuado cumplimiento de las actividades?

No, estos departamentos no cuentan con un manual de funciones: ya que esto ha traído grandes inconvenientes al no conocer actividades que tienen que realizar.

6. - ¿Existe un sistema adecuado para el control de las compras y ventas?

La empresa no cuenta con un sistema contable en la actualidad, y esto ha ocasionado que las compras y ventas no sean registradas a tiempo.

7. - ¿La empresa realiza ventas a crédito?

Si, las ventas se lo realizan a crédito otorgándoles un plazo adecuado, dependiendo la cantidad de pedido.

8. - ¿Qué tiempo se otorga los créditos?

Los créditos que otorga la empresa son de 60 días que corresponde a 2 meses.

9. - ¿Qué documentos emplea la empresa para el respaldo de cobros de las deudas de los clientes?

Para autorizar el crédito siempre hay que respaldarnos con documentos como: pagaré, las letras de cambio, cheques, puesto que estos documentos son legales en caso de existir fraude.

10. - ¿Por quién son autorizados los créditos concedidos a los clientes?

Cada uno de los créditos es debidamente revisado y analizados por el Gerente, con el fin de tener un respaldo en caso de que exista algún inconveniente en el momento de ser cobrados los créditos.

2.8.3 Entrevista realizada al Ing. Roberto Cueva Jefe de Producción de la empresa Coppola del Ecuador.

1. - ¿Conoce usted la empresa en la que labora?

Conozco en la empresa que laboro, es una entidad que brinda y presta servicios al sector público y privado.

2. - ¿Conoce la Misión y Visión de la empresa?

Si conozco la misión y visión de la empresa ya que para laborar en la misma debemos tener en claro lo que es y lo que queremos ser en el futuro, dando todo nuestro esfuerzo laboral por el adelanto y crecimiento de la empresa.

3. - ¿Posee la empresa un organigrama Funcional?

Si posee un organigrama funcional, pero en esta institución a veces no se cumple debido a que cierto personal no cumple con esta disposición.

4. - ¿El personal asignado a cada área cumple con las actividades designadas?

El personal de producción cumple con las actividades asignadas, debido a que tenemos una persona quien les guie y dirige para estas prontitudes.

5. - ¿Los departamentos de adquisición y ventas cuentan con manuales de procedimientos?

No cuenta con manuales de procedimientos cada quien realiza su actividad asignada por su superior.

6. - ¿Los trabajadores tienen que cumplir con cierta cantidad de producción en un tiempo definido?

Los trabajadores si cumplen con una cantidad establecida mediante los pedidos que el cliente los solicite.

7. - Hay incentivos económicos cuando exceden con la cantidad establecida de producción?

No, ya que el personal percibe un sueldo mensual.

8. - ¿Cuál es la principal forma de supervisión a los trabajadores de producción en el departamento?

Una de las formas de supervisar el trabajo de la producción es el tiempo en que se tarden en realizar un pedido de producción debido a que uno ya se sabe el tiempo que se invierte en la elaboración del mismo.

9. - ¿Los objetivos planteados se ejecutan a cabalidad?

Si, se cumplen con estos objetivos porque tratamos de que la empresa sea una de las mejores industrias en la confección a nivel nacional.

10. - ¿Se cumple con el plan de trabajo señalado?

Si, porque para la entrega de una producción tienen un tiempo establecido y no pueden excederse a este ya que reciben una sanción por la demora.

2.8.4 Entrevista realizada a la Sra. Blanca Flores Jefe de Ventas de la empresa Coppola del Ecuador.

1. - ¿Conoce usted la empresa en la que labora?

Conozco muy bien esta empresa debido que laboro en ella 28 años y ha sido para mí como mi segundo hogar.

2. - ¿Conoce la misión y visión de la empresa?

Si conozco debido a que nuestra misión y visión están encaminadas a servir de la mejor manera y cumplir las exigencias de nuestros clientes, para de esta manera ser una de las mejores empresas de la provincia

3. - ¿Posee la empresa un organigrama Funcional?

La empresa si cuenta con un organigrama funcional pero el cual no es utilizada de la mejor manera por el personal de la empresa.

4. - ¿Cumple con el plan de ventas establecido por la empresa?

Si se cumple con el plan de ventas establecido ya que así como vendemos lo invertimos para el siguiente mes de acuerdo con nuestro presupuesto.

5. - ¿Existen capacitaciones para el personal de ventas?

No, debido ha que la empresa no tiene el interés en el personal.

6. - ¿El departamento cumple con políticas de ventas?

No, la empresa no cuenta con políticas estipuladas.

7. - ¿Las cantidades de productos que hay que vender si cumplen con lo estipulado por la empresa?

Si, cumple con lo que tenemos que vender y entregar en la elaboración de nuestras prendas de vestir.

8. - ¿Los productos que presta la empresa si cumplen con la expectativa del cliente?

Si, porque nuestra empresa ofrece y brinda productos de primera calidad tanto en las prendas de vestir como productos de seguridad industrial.

9. - ¿Mira usted a sus competidores, evalúa y desarrolla estrategias para competir?

Si, ara que nuestra empresa siga adelante y con mejores clientes debemos desarrollar nuevas estrategias ya que de ellas dependerá mantenernos y crecer en el mercado de la competitividad.

10. - ¿Cumple con el presupuesto de ventas en la empresa?

Si, debido a nuestras ventas diarias y nuestra entrega de pedidos ha logrado estar dentro de nuestro presupuesto de ventas.

ANÁLISIS DE LAS ENTREVISTAS

Empezando por la necesidad imperante de elaborar e implementar un Manual de Funciones, Políticas y Procedimientos que regule el desempeño de cada una de las áreas de la empresa; de lo observado en las entrevistas enfatiza que la contratación del personal debe seguir un proceso de selección que permita evaluar las aptitudes, el nivel de conocimiento del talento humano a ingresar y del ya existente la necesidad de actualizar y reforzar conocimiento a través de capacitaciones, entrenamiento y evaluación según la función que desempeña esta actividad es recomendable en forma periódica y considerar en el presupuesto general de la empresa a fin de dar cabal cumplimiento. Otro que destaca es la falta de supervisión del desarrollo de las actividades, falencias que se pueda arreglar con la conformación de grupos de trabajo y la designación de un líder o jefe de equipo que participe de reuniones de planificación y coordinación de actividades a quien se puede motivar con un incentivo salarial.

Es necesario referirse bien a la falencia en la sistematización integral; de información; corregir con un software contable que incluya todas las operaciones dentro de la empresa y agilite la obtención de reportes importantes para cumplir obligaciones tributarias y a nivel interno contar con información actualizada de inventarios, cuentas por pagar, cuentas por cobrar, entre otros.

Por tal motivo al considerar como fundamental la importancia del desempeño de los departamentos de Compras y Ventas, se debe realizar una evaluación que proyecte el estado en que se hallen sus fortalezas y debilidades en la cual para la toma de decisiones en miras de alcanzar los objetivos institucionales

2.8.5 Análisis e Interpretación de la Encuesta a Clientes

La presente encuesta se aplicó a los clientes de la industria de confecciones “COPPOLA DEL ECUADOR”, siendo las preguntas y respuestas las siguientes.

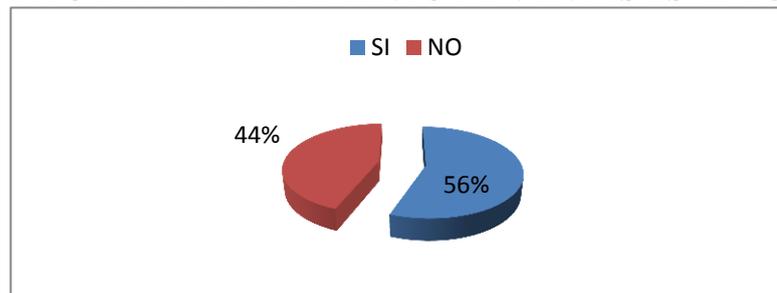
1.- Considera que el trato a los clientes por parte del departamento de ventas es el adecuado?

TABLA N° 2.1
EL TRATO DEL DEPARTAMENTO DE VENTAS ES ADECUADO

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
Si	24	56%
No	19	44%
Total	43	100%

FUENTE: Trabajo de Campo
ELABORADO POR: Las Investigadoras

GRÁFICO N°2.1
EL TRATO DEL DEPARTAMENTO DE VENTAS ES ADECUADO



FUENTE: Trabajo de Campo
ELABORADO POR: Las Investigadoras

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

Del 100% de los encuestados, el 56% menciona que si es adecuado el trato hacia los clientes por el personal de ventas, mientras que el 44% no sea el mejor.

Estos porcentajes demuestran que los clientes creen que el trato que reciben por el personal de ventas de la industria de confecciones “COPPOLA DEL ECUADOR” es el apropiado ya que el comportamiento va acorde a la altura de la empresa.

2.- ¿El departamento de ventas cuenta con un sistema adecuado para su facturación?

TABLA N°2.2

CUENTA CON UN SISTEMA ADECUADO PARA SU FACTURACIÓN

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
Si	35	81%
No	8	19%
Total	43	100%

FUENTE: Trabajo de Campo
ELABORADO POR: Las Investigadoras

GRÁFICO N°2.2

CUENTA CON UN SISTEMA ADECUADO PARA SU FACTURACIÓN



FUENTE: Trabajo de Campo
ELABORADO POR: Las Investigadoras

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

A los clientes de la industria de confecciones “COPPOLA DEL ECUADOR”, al cual se le realizó la encuesta, manifestó en un 81% que el departamento de ventas no cuenta con un sistema adecuado para su facturación mientras que el 19% considera que si.

Las encuestas han determinado que el mayor porcentaje de sus clientes afirman que la empresa no cuenta con un sistema de facturación adecuado a pesar de no cuenta con un sistema no han tenido reclamos acerca de las facturas emitidas.

3. *¿El tiempo de espera para recibir el servicio fue satisfactorio?*

TABLA N° 2.3

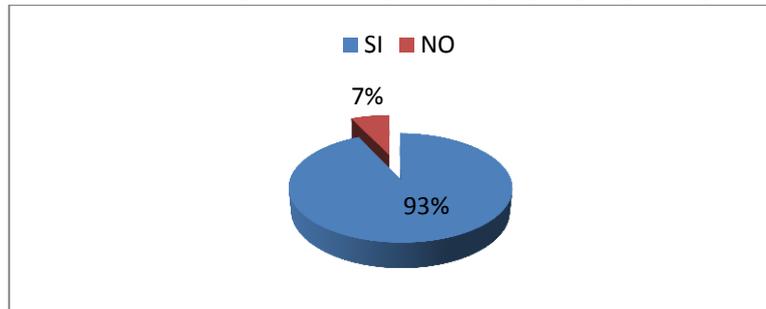
LA ESPERA PARA RECIBIR EL SERVICIO FUE SATISFACTORIO

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
Muy Satisfactorio	40	93%
Satisfactorio	3	7%
Total	43	100%

FUENTE: Trabajo de Campo
ELABORADO POR: Las Investigadoras

GRÁFICO N° 2.3

LA ESPERA PARA RECIBIR EL SERVICIO FUE SATISFACTORIO



FUENTE: Trabajo de Campo
ELABORADO POR: Las Investigadoras

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

A los clientes de la industria de confecciones “COPPOLA DEL ECUADOR”, al cual se le realizó la encuesta, en un 93% fue muy satisfactorio para recibir el servicio, mientras que el 7% considera satisfactorio.

Estos porcentajes demuestran que los clientes reflexionan que fue muy satisfactorio la espera para recibir el servicio en especial por el trato acogido por el personal de ventas para con los clientes.

4. ¿El departamento de ventas está capacitado para atención al cliente?

TABLA N° 2.4

CAPACITADO PARA LA ATENCIÓN AL CLIENTE		
ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
Si	24	53%
No	19	47%
Total	43	100%

FUENTE: Trabajo de Campo

ELABORADO POR: Las Investigadoras

GRÁFICO N°2.4



FUENTE: Trabajo de Campo

ELABORADO POR: Las Investigadoras

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

De la gráfica se puede determinar que el 53% de los encuestados respondieron que el departamento de ventas no está capacitado para la atención al cliente mientras que el 47% señala que si.

Por la información proporcionada por parte de los encuestados se ha logrado detectar que en la industria de confecciones “COPPOLA DEL ECUADOR” el departamento de ventas no se encuentra capacitado para la atención al cliente.

5. ¿Cómo es el pago por la mercadería?

TABLA N° 2.5

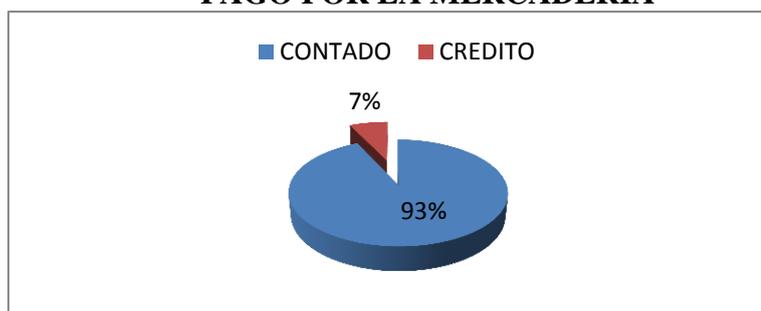
PAGO POR LA MERCADERÍA

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
Contado	40	93%
Crédito	3	7%
Total	43	100%

FUENTE: Trabajo de Campo
ELABORADO POR: Las Investigadoras

GRÁFICO N° 2.5

PAGO POR LA MERCADERÍA



FUENTE: Trabajo de Campo
ELABORADO POR: Las Investigadoras

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

Del 100% de los encuestados, el 93% menciona que el pago por la mercadería recibida es el contado, mientras que el 7% señala que recibe la mercadería a crédito

Las encuestas han determinado que la mayor fracción de los clientes recibe su mercadería o servicio al contado debido a que el monto de dicha mercadería o servicio entregado no es muy costoso, de acuerdo a otros montos estos si reciben un crédito, pero este no es mayor a 15 días laborables.

6. ¿Los negocios respecto a pedidos lo realiza con?

TABLA N° 2.6

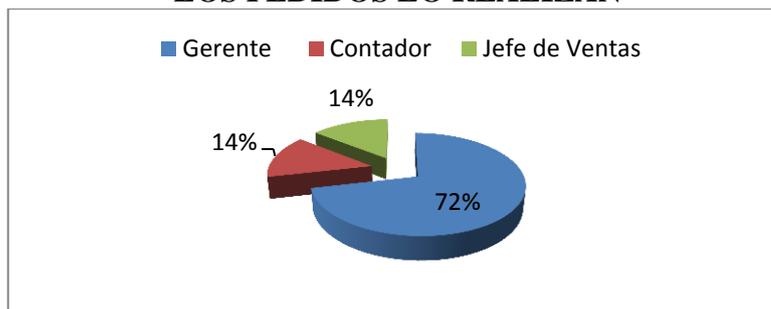
LOS PEDIDOS LOS REALIZAN

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
Jefe de Ventas	15	35%
Gerente	20	46%
Contador	8	19
Total	43	100%

FUENTE: Trabajo de Campo
ELABORADO POR: Las Investigadoras

CUADRO N°2.6

LOS PEDIDOS LO REALIZAN



FUENTE: Trabajo de Campo
ELABORADO POR: Las Investigadoras

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

A los clientes de la industria de confecciones “COPPOLA DEL ECUADOR”, a los cuales se les realizó la encuesta, manifestaron en un 46% que los pedidos lo ejecutan con el administrador, mientras que el 35% lo realiza el Jefe de Producción y el 19% lo efectúa el contador

Estos porcentajes demuestran que el encargado en realizar los pedidos en la empresa es el Administrador para un mejor control de las ventas y estar seguros que sus pagos sean oportunos y a tiempo con el fin de no tener ningún inconveniente con sus clientes y así contar con una mejor atención.

7. ¿La empresa cuenta con garantía por los productos que vende?

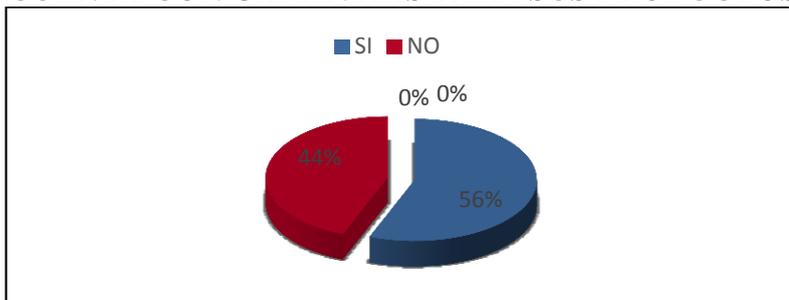
TABLA N° 2.7

CUENTA CON GARANTÍAS PARA SUS PRODUCTOS		
ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
Si	24	56%
No	19	44%
Total	43	100%

FUENTE: Trabajo de Campo
ELABORADO POR: Las Investigadoras

CUADRO N° 2.7

CUENTA CON GARANTÍAS PARA SUS PRODUCTOS



FUENTE: Trabajo de Campo
ELABORADO POR: Las Investigadoras

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

A los 43 encuestados que corresponde el 100%, el 56% indica que la industria de confecciones “COPPOLA DEL ECUADOR”, cuenta con garantías para cualquiera de sus productos y el 44% señala que no cuenta con garantías.

Con la información proporcionada por parte de los encuestados manifiestan que la industria de confecciones “COPPOLA DEL ECUADOR”, ofrece garantías para sus productos que ofrece dependiendo de su valor y costo pero cada uno de estos productos son de muy buena calidad.

8. *¿El comportamiento demostrado por los vendedores es cordial?*

TABLA N° 2.8

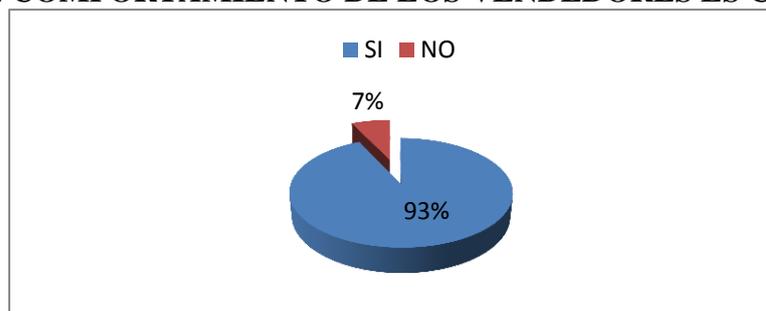
EL COMPORTAMIENTO DE LOS VENDEDORES ES CORDIAL

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
Si	40	93%
No	3	7%
Total	43	100%

FUENTE: Trabajo de Campo
ELABORADO POR: Las Investigadoras

GRÁFICO N° 2.8

EL COMPORTAMIENTO DE LOS VENDEDORES ES CORDIAL



FUENTE: Trabajo de Campo
ELABORADO POR: Las Investigadoras

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

De la totalidad de los encuestados, el 93% menciona que el comportamiento de los vendedores de la industria de confecciones “COPPOLA DEL ECUADOR” es cordial, mientras que el 7% indica lo contrario.

Con la información proporcionada por parte de los encuestados exponen que los clientes, consideran que los vendedores ofrecen sus servicios de la manera más cordial y respetuosa para con los clientes y cualquier persona que visite su distinguida empresa.

9. ¿La empresa es responsable al entregar los pedidos de la mercadería?

TABLA N° 2.9

RESPONSABLE EN LA ENTREGA DE LOS PEDIDOS

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
Si	40	93%
No	3	7%
Total	43	100%

FUENTE: Trabajo de Campo
ELABORADO POR: Las Investigadoras

GRÁFICO N° 2.9



FUENTE: Trabajo de Campo
ELABORADO POR: Las Investigadoras

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

De la totalidad de los encuestados, el 93% manifiesta que la empresa es responsable en la entrega de sus productos, mientras que el 7% señala que no

Estos porcentajes demuestran que la mayor parte de los clientes se sienten muy conformes con la entrega de sus pedidos esto demuestra que la industria de confecciones “COPPOLA DEL ECUADOR” es una empresa seria en el sentido de la entrega de sus productos y servicio.

10. ¿El departamento de ventas debe ser capacitado?

TABLA N° 2.10

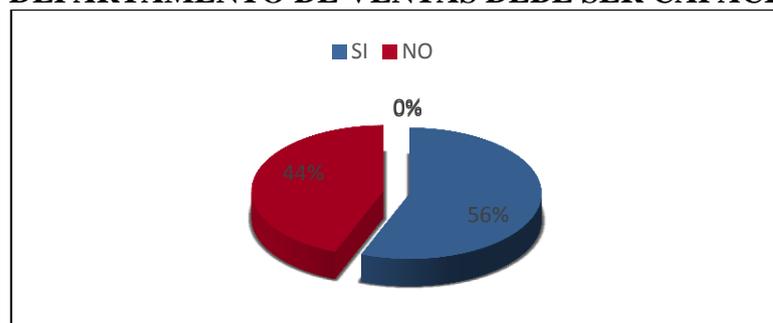
EL DEPARTAMENTO DE VENTAS DEBE SER CAPACITADO

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
Si	24	56%
No	19	44%
Total	43	100%

FUENTE: Trabajo de Campo
ELABORADO POR: Las Investigadoras

GRÁFICO N° 2.10

EL DEPARTAMENTO DE VENTAS DEBE SER CAPACITADO



FUENTE: Trabajo de Campo
ELABORADO POR: Las Investigadoras

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

A los clientes de industria de confecciones “COPPOLA DEL ECUADOR”, al cual se le realizó la encuesta, manifestó en un 56% que el departamento de ventas si debe ser capacitado, mientras que el 44% indica lo contrario.

La encuesta a determinado que la industria debe facilitar y proporcionar al departamento de ventas, debido a que estamos en un país de constantes cambios y por ende el personal debe estar muy bien capacitada en esta área para que los clientes no tengan ninguna opción para algún reclamo.

2.8.5. Análisis e Interpretación de la Encuesta a Proveedores

La presente encuesta se aplicó a todos los proveedores de la industria de confecciones “COPPOLA DEL ECUADOR”, siendo las preguntas y respuestas las siguientes.

1. ¿La empresa COPPOLA adquiere la materia prima de primera calidad?

TABLA N° 2.11

LA EMPRESA ADQUIERE MATERIA PRIMA DE CALIDAD

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
Si	32	91%
No	3	9%
Total	35	100%

FUENTE: Trabajo de Campo
ELABORADO POR: Las Investigadoras

GRÁFICO N° 2. 11

LA EMPRESA ADQUIERE MATERIA PRIMA DE CALIDAD



FUENTE: Trabajo de Campo
ELABORADO POR: Las Investigadoras

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

Del 100% de encuestados, el 91% menciona que la materia prima que adquiere la industria de confecciones “COPPOLA DEL ECUADOR” es de primera calidad, mientras que el 9% considera que no la obtiene.

Estos porcentajes demuestran que la materia prima que recibe la empresa por parte de nuestros proveedores es de buena calidad siendo un arma importante para que sus clientes regresen con seguridad y confianza a adquirir los servicios y productos dando como resultado su permanencia en la empresa.

2. ¿La empresa COPPOLA cuenta con los recursos económicos necesario para la adquisición de la materia prima?

TABLA N° 2.12

CUENTA CON RECURSOS ECONÓMICOS PARA LA ADQUISICIÓN DE MATERIA PRIMA

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
Si	24	69%
No	11	31%
Total	35	100%

FUENTE: Trabajo de Campo
ELABORADO POR: Las Investigadoras

GRÁFICO N° 2.12

CUENTA CON RECURSOS ECONÓMICOS PARA LA ADQUISICIÓN DE MATERIA PRIMA



FUENTE: Trabajo de Campo
ELABORADO POR: Las Investigadoras

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

A los proveedores de la industria de confecciones “COPPOLA DEL ECUADOR” a los que se realizó las encuestas, manifestaron que un 69% si cuenta con recursos económicos para adquirir la materia prima mientras que el otro 31% dice que no cuenta con los recursos necesarios para adquirir esta materia prima.

Las encuestas han determinado que la empresa cuenta con recursos económicos para la obtención de esta materia prima tomando en consideración que es una industria rentable y cuenta con un capital para adquirir su materia prima de calidad.

3. *¿Cómo es la forma de pago por la adquisición de la materia prima?*

TABLA N° 2.13

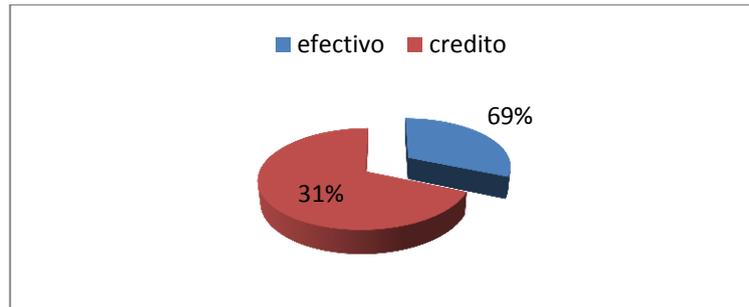
PAGO POR LA ADQUISICIÓN DE LA MATERIA PRIMA

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
Efectivo	24	69%
Crédito	11	31%
Total	35	100%

FUENTE: Trabajo de Campo
ELABORADO POR: Las Investigadoras

GRÁFICO N° 2.13

PAGO POR LA ADQUISICIÓN DE LA MATERIA PRIMA



FUENTE: Trabajo de Campo
ELABORADO POR: Las Investigadoras

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

A los proveedores de la industria de confecciones “COPPOLA DEL ECUADOR” a los que se realizó las encuestas, manifestaron que un 69% facilita la adquisición de la materia prima a crédito, mientras que el 31% recibe el dinero al contado por proveer la materia prima solicitada.

Las encuestas han determinado que la empresa tiene apoyo necesario de sus proveedores para la adquisición de la materia prima ya que los distribuidores le conceden créditos necesarios por sus productos entregados, con esta forma de pago la empresa se dedica a trabajar mejor para cumplir con sus respectivas obligaciones con sus proveedores.

4. ¿La empresa es puntual en sus pagos?

TABLA N° 2.14

PUNTUALIDAD EN SUS PAGOS		
ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
Si	32	91%
No	3	9%
Total	35	100%

FUENTE: Trabajo de Campo
ELABORADO POR: Las Investigadoras

GRÁFICO N° 2.14



FUENTE: Trabajo de Campo
ELABORADO POR: Las Investigadoras

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

Del 100% de los encuestados el 91% de los proveedores de la industria de confecciones “COPPOLA DEL ECUADOR”, manifestaron que la empresa es puntual en sus pagos de la materia prima mientras que el 9% dice que la empresa no cumple con los mismos.

Estos porcentajes demuestran que la mayor parte de los proveedores se encuentran satisfechos con la cancelación oportuna de sus servicios demostrando que es una empresa seria y confiable teniendo todo lo necesario para ser frente competitiva con otras empresas del mismo sector y posicionarse entre las empresas con mayor estabilidad y rentabilidad.

5. ¿La empresa COPPOLA es considerado uno de sus mejores clientes?

TABLA N° 2.15

COPPOLA ES UNO DE SUS MEJORES CLIENTES		
ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
Si	20	57%
No	15	43%
Total	35	100%

FUENTE: Trabajo de Campo
ELABORADO POR: Las Investigadoras

GRÁFICO N° 2.15



FUENTE: Trabajo de Campo
ELABORADO POR: Las Investigadoras

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

Los 23 encuestados que corresponden al 100% indica que el 57% consideran que la industria de confecciones “COPPOLA DEL ECUADOR” es uno de sus mejores clientes y el otro 43% manifestaron que no es uno de sus mejores clientes pero si forma parte de una cartera importante.

Estos porcentajes demuestran que la industria de confecciones “COPPOLA DEL ECUADOR” está considerada como un factor económico rentable para la realización de sus negocios ya que esta empresa forma parte de uno de su mejor ingreso.

6. *¿Los pedidos de la materia prima lo efectúa él?*

TABLA N° 2.16

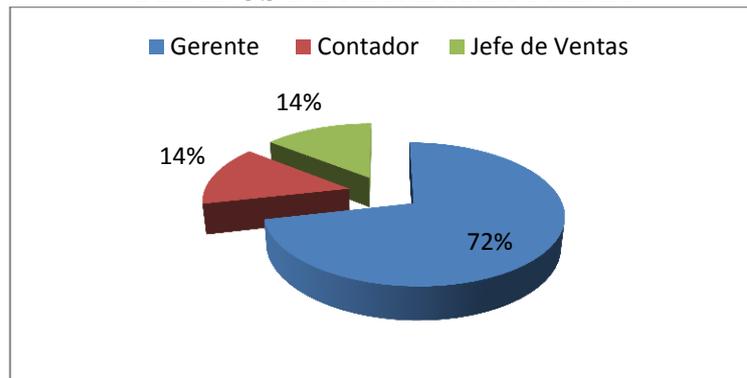
PEDIDOS DE MARETRIA PRIMA

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
Gerente	25	72%
Contador	5	14%
Jefe de Ventas	5	14%
Total	35	100%

FUENTE: Trabajo de Campo
ELABORADO POR: Las Investigadoras

GRÁFICO N° 2.16

PEDIDOS DE MARETRIA PRIMA



FUENTE: Trabajo de Campo
ELABORADO POR: Las Investigadoras

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

De la totalidad de los encuestados, el 72% indico que los pedidos de la materia prima lo realiza el gerente, el 14% el contador y el otro 14% el jefe de ventas respectivamente.

Estos porcentajes demuestran que en la industria de confecciones “COPPOLA DEL ECUADOR” el que tiene mayor responsabilidad en los pedidos de la materia prima es el gerente de la empresa ya que es la persona con mayor conocimiento en el manejo de esta adquisición, el encargado es el que sale a realizar personalmente los contratos dentro y fuera de la provincia.

7. *¿La empresa ha realizado devoluciones de la materia prima por mala calidad?*

TABLA N° 2.17

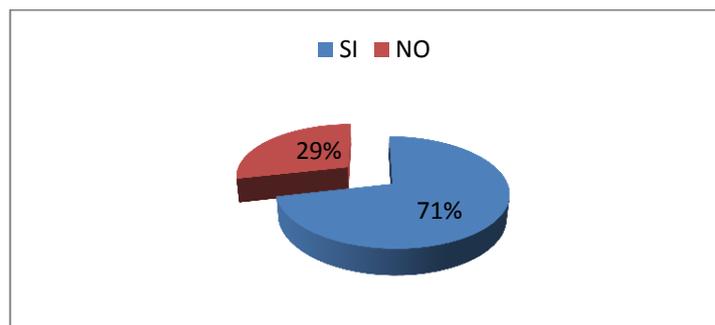
DEVOLUCIÓN DE LA MATERIA PRIMA POR MALA CALIDAD

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
Si	10	71%
No	25	29%
Total	35	100%

FUENTE: Trabajo de Campo
ELABORADO POR: Las Investigadoras

GRÁFICO N° 2.17

DEVOLUCIÓN DE LA MATERIA PRIMA POR MALA CALIDAD



FUENTE: Trabajo de Campo
ELABORADO POR: Las Investigadoras

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

Del total de las encuestas aplicadas a proveedores el 71% menciona que no han recibido devolución de sus productos mientras que el 29% si lo ha recibido pero no por su mala calidad sino por fallas en su maquinaria.

Estos porcentajes expresan que la mayor parte de los proveedores no han recibido devolución por su materia prima entregada a la empresa dando como resultado que esta industria trabaja con los mejores materiales y esto se debe a que sus proveedores les proveen de la mejor materia prima .

8. *¿Considera usted que la industria COPPOLA DE ECUADO cuenta con la experiencia necesaria en la industria?*

TABLA N° 2.18

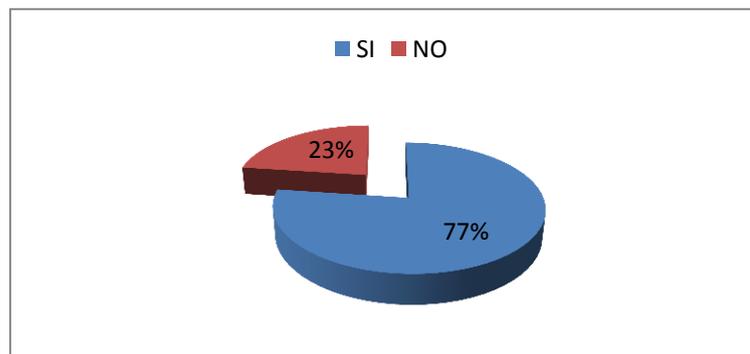
COPPOLA CUENTA CON LA EXPERIENCIA NECESARIA

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
Si	27	77%
No	8	23%
Total	35	100%

FUENTE: Trabajo de Campo
ELABORADO POR: Las Investigadoras

GRÁFICO N° 2.18

COPPOLA CUENTA CON LA EXPERIENCIA NECESARIA



FUENTE: Trabajo de Campo
ELABORADO POR: Las Investigadoras

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

Del total de las encuestas aplicadas a proveedores el 77% menciona que la industria de confecciones “COPPOLA DEL ECUADOR” tiene una larga experiencia en la industria mientras que el 23% señala lo contrario.

Estos porcentajes expresan que la mayor parte de los proveedores consideran que la empresa tiene la experiencia necesaria para resolver cualquier inconveniente en la industria debido a su larga trayectoria en el mercado nacional de confecciones.

9. ¿La empresa cuenta con un sistema adecuado para el control de la materia prima?

TABLA N° 2.19

CUENTA CON UN SISTEMA ADECUADO PARA EL CONTROL DE LA MATERIA PRIMA

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
Si	10	29%
No	25	71%
Total	23	100%

FUENTE: Trabajo de Campo
ELABORADO POR: Las Investigadoras

GRÁFICO N° 2.19

CUENTA CON UN SISTEMA ADECUADO PARA EL CONTROL DE LA MATERIA PRIMA



FUENTE: Trabajo de Campo
ELABORADO POR: Las Investigadoras

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

En la gráfica se puede determinar que el 29% de los encuestados mencionan que no cuenta con un sistema adecuado para el control de la materia prima y el 71% señala que sí.

Estos porcentajes expresan que la mayor parte de los encuestados consideran que a la empresa le hace falta un sistema de control para su materia prima al no contar con un sistema adecuado estaría dejando un vacío en el control de sus mercaderías.

10. ¿La empresa COPPOLA cumple adecuadamente con los términos establecidos en el contrato?

TABLA N° 2.20

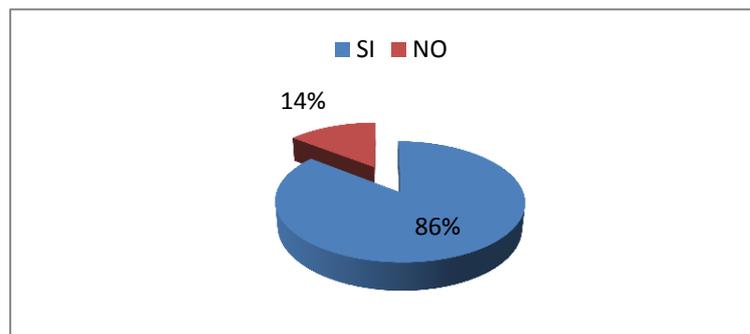
LA EMPRESA CUMPLE ADECUADAMENTE CON LOS TÉRMINOS DEL CONTRATO

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
Si	30	86%
No	5	14%
Total	35	100%

FUENTE: Trabajo de Campo
ELABORADO POR: Las Investigadoras

GRÁFICO N° 2.20

LA EMPRESA CUMPLE ADECUADAMENTE CON LOS TÉRMINOS DEL CONTRATO



FUENTE: Trabajo de Campo
ELABORADO POR: Las Investigadoras

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

Del 100% de los encuestados En la gráfica se puede determinar que el 86% de los encuestados mencionan que si cumplen con los cláusulas establecidos en el contrato y el 14% señala que no respetan con los términos establecidos.

Estos porcentajes expresan que la mayor parte de los encuestados determinan que la empresa si cumple con los términos del contrato de esta manera da una buena imagen de cumplimiento y responsabilidad, demostrando que es una empresa con un buen nivel de comercialización en el mercado nacional.

2.9. CONCLUSIONES

- La Empresa COPPOLA DEL ECUADOR ofrece productos de buena calidad los mismos que son comercializados dentro y fuera de la provincia cumpliendo las expectativas de sus clientes.
- El personal de ventas no ha recibido capacitaciones para atención al cliente lo cual ocasiona el desconocimiento de las funciones del área de trabajo y la escasa eficiencia y eficacia por parte del personal de ventas.
- Gran parte de los clientes tienen desconocimiento de la calidad y precios de los productos que ofrece la Empresa COPPOLA DEL ECUADOR, por lo que prefieren adquirir productos similares de otras marcas.
- La empresa COPPOLA DEL ECUADOR al cumplir de una manera eficiente con sus pagos a los proveedores es considerada como sus mejores clientes, la empresa adquiere la materia prima de primera calidad permitiendo alcanzar los objetivos y metas expuestas.

2.10. RECOMENDACIONES

- La empresa debe mantener siempre la calidad de sus productos, de esta manera le ayudará a tener mayor número de clientes fijos a nivel nacional, además es importante ir transformando los productos conforme las exigencias de los consumidores.
- La empresa debe capacitar a sus empleados debido a que es una obligación de la empresa que sus empleados estén actualizados en; como deben ser atendidos sus clientes, en forma eficiente, que esto le sería beneficioso para la empresa.
- El tener marketing en las empresas, es hablar de ingresos económicos, ya que la publicidad y propaganda hoy en día representa un alto índice de ventas en las empresas, por esta razón se recomienda hacer uso de la tecnología y promocionar el producto.
- Al utilizar la materia prima de primera calidad se esta hablando de productos de calidad la empresa debe mantenerse en el mercado con su mercadería y no dejar de producir y ofrecer a sus clientes, los productos de calidad le permitirá mantenerse en un mercado competitivo.

CAPÍTULO III

3. PROPUESTA

“EVALUACIÓN AL DEPARTAMENTO DE ADQUISICIÓN Y VENTAS DE LA EMPRESA “COPPOLA DEL ECUADOR “UBICADA EN LAS CALLES BENJAMÍN TERÁN Y ANTONIA VELA EN LA CIUDAD DE LATACUNGA PROVINCIA DE COTOPAXI DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2011”

3.1 Introducción

La evaluación departamental, en la actualidad ha cobrado fuerza debido a la competitividad del mercado que obliga a quienes se encuentran al frente de una empresa a buscar métodos para mantenerse a la vanguardia e innovar de forma constante para lograr posicionamiento en el mercado y más aún mantenerse en los estándares más altos de aceptación del público y preferencia en el mercado nacional e internacional, es por ello que la evaluación se ha convertido en un instrumento de orientación y apoyo a la gerencia para saber cómo se están llevando a cabo las actividades, procesos y procedimientos dentro de las diferentes secciones; así como la medición del desempeño de cada uno de los colaboradores y su dependencia, con la utilización de técnicas, instrumentos e indicadores que permiten evaluar factores como eficiencia y eficacia del manejo de los recursos asignados.

Por medio de la evaluación es posible detectar falencias e identificar los elementos que permitan planear acciones que contribuyan a la mejora continua, logrando que el ente contable sea productivo y competitivo dentro del mercado.

Es así que este capítulo incluye la propuesta que en sí, es la valoración al Departamento de Adquisiciones y Ventas de la empresa COPPOLA del Ecuador, técnica que fue aplicada para obtener niveles de riesgo y confianza; con la aplicación de indicadores de gestión, para medir el desempeño de las actividades

del personal para luego finalizar con un informe sobre la evaluación aplicada que incluyen recomendaciones específicas para gerencia, que ayudarán a la solución de los problemas detectados.

Para el desarrollo de la propuesta se ha considerado la información proporcionada por la empresa, así como la obtenida en el trabajo de investigación, desplegando el siguiente esquema básico de información:

3.2 Justificación de la Propuesta

La globalización y competitividad exigen eficiencia y eficacia. a lo largo de los 20 años que COPPOLA se encuentra en el mercado ha logrado posecionarse a nivel nacional, fruto del esfuerzo y lucha continua, para hoy obtener reconocimiento y alcanzar el posicionamiento en el mercado local con proyección a incursionar a nivel internacional; con este objetivo gerencia ha observado que las áreas de mayor actividad, de las cuales depende en gran magnitud el ágil funcionamiento de la empresa sin quitar importancia al resto de departamentos son Adquisición y Ventas, por lo que esta propuesta se centrará en realizar la evaluación a estas dependencias con el fin de proveer de un instrumento que sirva de base para la toma de decisiones.

La evaluación de la gestión del departamento de Adquisiciones y Ventas de la Empresa COPPOLA del Ecuador se centra en la verificación del cumplimiento de objetivos, a través de la utilización de cuestionarios de valoración, la aplicación de medidores de gestión y el análisis del historial de adquisiciones y ventas, que al englobar la información obtenida, permitan reflejar los niveles de eficiencia y eficacia en el desarrollo de actividades, facilite la imposición de metas a corto y mediano plazo, y sirva de método a aplicar periódicamente para medir el desempeño; lo que lo convierte en una actividad elemental para que Gerencia conozca cómo se está desarrollando el manejo y la utilización de los recursos.

Por lo tanto se justifica totalmente la elaboración de esta propuesta ya que se brindará una herramienta útil para la toma de decisiones a corto y largo plazo así

también permitirá tomar acciones correctivas, enmendando o ratificando procedimientos, que sirvan de apoyo para alcanzar los objetivos institucionales.

3.3 Objetivos de la Propuesta

3.3.1 Objetivo General

Evaluar la gestión de los Departamentos de Adquisiciones y Ventas de la empresa COPPOLA del Ecuador, mediante la aplicación de procedimientos específicos, a fin de obtener un diagnóstico que refleje datos concisos que faciliten continuar y controlar las actividades programadas, con el soporte del respectivo informe sobre las particularidades encontradas y sus recomendaciones.

3.3.2 Objetivos Específicos

- Aplicar Cuestionarios de Control Interno a través de preguntas cerradas formuladas al personal y clientes de la empresa para obtener los niveles de riesgo y confianza de los Departamentos de Adquisición y de Ventas.
- Medir el desempeño a través de la aplicación de indicadores de gestión para obtener porcentajes sobre el grado de eficiencia, eficacia y economía del Departamento de Adquisiciones y Ventas de la Empresa COPPOLA del Ecuador.
- Emitir un informe que facilite la interpretación de los resultados obtenidos a través de la aplicación de los métodos utilizados en la evaluación; que contenga conclusiones y recomendaciones, mismo que se constituirá en la herramienta base, para la toma de decisiones por parte de la Gerencia.

3.4 Descripción de la Propuesta

Para la ejecución de la presente propuesta se realiza la aplicación de tres fases:

3.4.1 Archivo Permanente

Es el archivo formado por aquella información base que puede ser utilizada en futuras evaluaciones e incluso si se llegara a realizar una Auditoria en la empresa, se consideran aspectos de organización, administrativos y contables que por sus características proporcionan una visión global de la institución.

3.4.2 Archivo de Planificación

Son documentos preparados por las investigadoras, los cuales indican la administración de la Evaluación mediante la especificación de las condiciones y compromiso del trabajo, así como la organización de las tareas a efectuarse.

3.4.3 Archivo Corriente

Es el legajo en el cual se documenta la aplicación de los procedimientos formulados en el punto anterior, indicando las novedades encontradas en base a la información recopilada para sustentar el informe final.

Para el desarrollo de la investigación se aplicarán métodos, técnicas y procedimientos matemáticos, estadísticos y financieros útiles para calificar la gestión económica.

3.5. Desarrollo de la Propuesta



Índice de Legajo de Archivo Permanente

AP 1. INFORMACIÓN GENERAL

- 1.1 Datos Informativos de la Empresa.
- 1.2 Reseña Histórica.
- 1.3 Filosofía Institucional
- 1.4 Misión.
- 1.5 Visión.
- 1.6 Objetivo Empresarial.
- 1.7 Valores Corporativos.

AP 2. ACTIVIDADES COMERCIALES O INDUSTRIALES

- 2.1 Actividades.
- 2.2 Condiciones Generales para el Desarrollo de Actividades.
- 2.3 Lista del personal
- 2.4 Función del personal
- 2.5 Descripción de Actividades del Departamento de Adquisiciones.
- 2.6 Descripción de Actividades del Departamento de Ventas.
- 2.7 Clientes y montos de Ventas.
- 2.8 Proveedores y montos de Compra.

AP 3. INFORMACIÓN CONTABLE

- 3.1 Descripción del Sistema Contable Utilizado.
- 3.2 Libros y Registros Utilizados.
- 3.3 Periodicidad en la Preparación de Informes.
- 3.4 Plan de Cuentas.

AP 4. POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS CONTABLES

- 4.1 Ingresos de Caja.
- 4.2 Compras y Pago a Proveedores
- 4.3 Ventas a Crédito

AP 5. HISTORIA FINANCIERA

5.1 Resumen del Balance General

5.2 Resumen del Estado de Resultados

5.3 Presupuesto de Compras y Ventas del 2011

AP 6. SITUACIÓN FISCAL

6.1 Obligaciones Tributarias de la Empresa

6.2 Obligaciones con el IESS.

6.3 Obligaciones con el Ministerio de Trabajo

AP 7. MANUALES, FLUJOGRAMAS Y REGLAMENTOS

7.1 Organigrama Estructural

7.2 Organigrama Funcional

7.3 Flujograma de Ventas

7.4 Flujograma de Compras

1. Información General

1.1 Datos Informativos de la Empresa

CUADRO N° 3.1

DATOS INFORMATIVOS DE LA EMPRESA

Nombre Comercial:	COPPOLA DEL ECUADOR INDUSTRIA DE CONFECCIONES
Gerente Propietario:	LIC. LUIS CORNELIO SALAZAR MOLINA
RUC:	0500821400001
Dirección Matriz:	Benjamín Terán 3-29 y Antonia Vela
Teléfono:	(03) 2810-627 / 2803-632
Página Web:	www.coppolaecuador.es.tl
Correo Electrónico:	coppolaecuador@hotmail.es
Provincia:	Cotopaxi
Cantón:	Latacunga
Inicio de Actividades:	01 de Octubre de 1995
Período de Evaluación:	Del 01 de enero al 31 de diciembre del 2011

1.2 Reseña Histórica de la Empresa

COPPOLA DEL ECUADOR, fue constituida en la ciudad de Quito en octubre de 1995, tiene como objeto social la confección de chompas de tela. Siendo su principal fuente de ingresos la venta de chompas a nivel nacional.

Las oficinas administrativas así como el taller de confección de la empresa se encuentran ubicadas en la ciudad de Latacunga provincia de Cotopaxi. En el año de 1995 el señor Gerente, en calidad de artesano autónomo y que se dedica en forma individual a la producción artesanal UTILITARIA en la rama de confección de chompas de tela, ejerciendo, personalmente y en calidad indicada dicho arte u oficio en su taller ubicado en la calle Marco Antonio Subía y Antonia Vela cantón Latacunga provincia Cotopaxi ha elevado una solicitud tendiente a obtener los

beneficios de la Ley de Fomento Artesanal. En el Servicios de Rentas Internas (SRI), COPPOLA, inicia sus actividades el primero de octubre de 1995, con la actividad económica Confección de Chompas de Tela.

Por iniciativa emprendedora para satisfacer necesidades de un mercado consumidor que demanda productos de calidad a un precio asequible, COPPOLA logra la captación de nuevos mercados y clientes, es así como en el año 2005, abre una nueva actividad económica, la misma que se ubica en la ciudad de Latacunga, calle Benjamín Terán y Antonia Vela con la venta al por menor de varias prendas de vestir para trabajo, dando las debidas facilidades de pago, convirtiéndose en una nueva propuesta de comercializar prendas de vestir, mismas que satisfacen las necesidades del cliente, por lo que en el mismo año abre su primera sucursal en la ciudad de Quito con la actividad económica indicada anteriormente.

En el año 2007 COPPOLA, establece una nueva línea de negocio, siendo la venta al por menor de materiales y equipos contra incendios y seguridad industrial, creando nuevos ingresos y fuentes de trabajo. Actualmente la empresa se encuentra inmersa en el mercado nacional ya que su potencial cliente es el Estado, para lo cual COPPOLA se encuentra calificado en el Sistema Nacional de Compras Públicas.

1.3 Filosofía Institucional

La Industria COPPOLA del Ecuador es un proyecto que surge como una solución a los problemas de ropa de trabajo, trajes formales de parada y gran parada para las instituciones públicas y privadas, trajes de protección Personal contra incendios y equipos de seguridad industrial.

1.4 Misión

Confeccionar prendas de vestir para trabajo y comercializar equipos de seguridad industrial de excelente calidad al mejor precio, para satisfacer las exigencias de nuestros clientes y convertirnos así en una empresa cada vez más competitiva y eficiente que mejora permanentemente los procesos que aseguren la permanencia en el mercado.

1.5 Visión

Ser una empresa líder en la producción de prendas de vestir para trabajo y comercialización de equipos de seguridad industrial, con la óptima utilización de su talento humano, recursos económicos y tecnológicos, para de esta manera satisfacer los requerimientos de sus clientes tanto internos como externos, manteniendo una utilidad de los clientes que le permita mantenerse y crecer en el tiempo.

1.6 Objetivo Empresarial

Lograr ser una de las mejores empresas de confecciones en el país, tanto a nivel de maquinarias, proceso productivo y calidad en sus productos, contando con un mejoramiento continuo que permita la ampliación del negocio, crecimiento en el mercado, con la colaboración de una administración eficiente que les permita optimizar el uso de sus recursos para poder posicionarse en el mercado como líderes en preferencia del consumidor.

1.7 Valores Corporativos

Los principales valores de COPPOLA DEL ECUADOR son:

Responsabilidad: Cuando la empresa tiene un contrato, acepta la responsabilidad de entregar un producto de calidad, cumpliendo siempre con los requisitos de sus clientes, satisfaciendo sus expectativas, respetando los acuerdos y compromisos adquiridos.

Lealtad.- Por lealtad a sus clientes ofrecer productos garantizados en base al mejoramiento continuo de su infraestructura y personal. Por lealtad con sus trabajadores se preocupen de su desarrollo personal ya que ellos son la fuerza motriz de la empresa.

Honestidad.- Debe existir honestidad en todas las acciones procurando salvaguardar los intereses de todos los miembros de la empresa y de los clientes.

Respeto.- El respeto se lo vive en el día a día de la empresa, en el normal desarrollo de sus actividades, tanto al interior de la misma como con sus clientes y proveedores.

Excelencia.- Orientada a maximizar el valor de la empresa, sobresaliendo en la satisfacción de sus clientes, empleados y proveedores.

Honradez.- Todas las actividades que realice la empresa se caractericen por su transparencia y la rectitud con la que actúan todos sus trabajadores. Es preocupación del propietario que este valor sea practicado constantemente y en todos los niveles jerárquicos.

Compañerismo.- Es fundamental para la empresa ya que siempre debe existir el apoyo mutuo entre todos los miembros de la empresa, logrando así cumplir con los objetivos de la misma.

2 Actividades Comerciales o Industriales

2.1 Actividad Comercial

COPPOLA DEL ECUADOR es una empresa que opera con capital propio es decir pertenece a una persona natural obligada a llevar contabilidad, con calificación artesanal, cuya actividad principal es la confección de prendas de vestir en la línea de ropa de trabajo institucional y de seguridad industrial; además comercializa, equipos de seguridad, equipo y material contra incendio, prendas de protección contra caídas arseg, impermeables entre otros artículos relacionados.

2.2 Condiciones Generales para el Desarrollo de Actividades.

La ubicación geográfica de COPPOLA es de fácil acceso tanto para clientes, proveedores así como para quienes laboran allí, en las instalaciones se encuentran estratégicamente distribuidas el área de confección, administración y lógicamente un área para comercialización o atención directa al público.

Características de las Instalaciones

La infraestructura de la empresa posee una superficie de 132 m² dividida de la siguiente manera:

Área Administrativa: con una superficie de 18 m², totalmente funcional, donde se desarrollan las actividades administrativas como son: Gerencia, Secretaría, Contabilidad, Talento Humano y Ventas; ambientadas con lo necesario para el

cabal cumplimiento de actividades esto es, servicio telefónico, internet y el equipamiento informático y mobiliario necesario.

Taller: se ha destinado un área con una superficie de 90 m², distribuida en secciones equipadas para confección, estampado, bordados, embalaje y espacio para almacenamiento de materia prima y productos terminados con las debidas seguridades.

El acondicionamiento eléctrico cumple las normas de baja tensión y está preparado de forma que permite la correcta realización de las actividades.

Almacén de exhibición y ventas: con una superficie de 24 m², cuenta con exhibidores y mostradores, además del espacio para despacho de mercadería.

En cuanto a las instalaciones, cumple con las condiciones que la ley obliga como son la señalética interna totalmente visible, el piso es antideslizante y la disponibilidad de un aseo para uso personal.

2.3 Lista de Personal

CUADRO N° 3.2

RESPONSABLES	DEPARTAMENTO
Luis Salazar	Gerente
Karina Guerra	Recursos Humanos
Verónica Guanoluisa	Contadora
Blanca Flores	Jefe de Ventas
Fernando Alomoto	Jefe de Adquisiciones
Roberto Cueva	Jefe de Producción
Luis Guamán	Vendedor 1
Raúl Guamán	Vendedor 2

Fuente: Las investigadoras

Elaborado por: Las investigadoras

2.4. Funciones del Personal

2.4.1 Funciones del Gerente

Representado por el Lcdo. Luis Salazar es quien se encarga de Gerencia en la toma de decisiones bajo una planificación, organización, leyes y reglamentos como también cumple las siguientes funciones:

- Representar legal y extrajudicialmente a la empresa.
- Cumplir y hacer cumplir las leyes y reglamentos internos.
- Definir planes de trabajo de cada área de la empresa.
- Ordenar el gasto, realizar las operaciones y contratos requeridos para el funcionamiento de la empresa.
- Determinar las listas de precios de los productos vigentes en el mercado.
- Analizar el informe realizado por los vendedores y tomar decisiones.
- Contratar el personal que estime necesario para el cumplimiento de los fines de la empresa.
- Distribuir los cargos entre las diferentes dependencias, conforme a las necesidades de las mismas.
- Dirigir las reuniones de trabajo.

2.4.2 Recursos Humanos

La gestión del Área de Recursos Humanos está a cargo de la Ing. Karina Guerra, cuya responsabilidad está estructurada en base a las siguientes funciones:

- La planificación de los recursos humanos.
- Análisis de puestos de trabajo.
- La cobertura de necesidades de recursos humanos de la organización.
- El aumento del potencial y desarrollo del individuo.
- La evaluación del desempeño de los empleados.
- La retribución de los empleados.
- La gestión de la salud e higiene en el trabajo.

2.4.3. Funciones de la Contadora

Contratada para el cargo de Contadora la Ing. Verónica Montaluisa, cuya responsabilidad está estructurada en base a las siguientes funciones:

- Planificar y coordinar todas las funciones del área contable.
- Cumplimiento de las obligaciones tributarias.
- Coordina la ejecución de políticas relacionadas con el área contable.
- Elaborar estados financieros mensuales con información oportuna y verídica.
- Revisar y firmar conciliaciones bancarias y de tarjeta de crédito.
- Revisar y comparar gastos mensuales.
- Cierre contable anual y elaboración de Estados Financieros anuales.
- Atender los requerimientos de las autoridades competentes en temas contables, dando aviso previo a Gerencia.
- Mantener en orden y actualizado el archivo de documentos contables (facturas, retenciones, notas, Recibos de caja, Declaraciones, etc.)
- Preparar los pagos de servicios públicos y nómina.
- Colaborar con el Área Administrativa para establecer y mantener las mejoras prácticas contables.

2.4.4 Funciones del Jefe de Producción

Este cargo lo desempeña el Sr. Roberto Cueva, quien tiene la responsabilidad de ejecutar de las siguientes actividades:

- Supervisa toda la transformación de la materia prima y material de empaque en producto terminado.
- Vela por el correcto funcionamiento de maquinarias y equipos.
- Es responsable de las existencias de materia prima, material de empaque y productos en proceso durante el desempeño de sus funciones.
- Entrena y supervisa a cada trabajador encargado de algún proceso productivo durante el ejercicio de sus funciones
- Vela por la calidad de todos los productos fabricados.

- Ejecuta planes de mejora y de procesos.
- Emite informes y genera reportes de producción que respalden la toma de decisiones.
- Cumple y hace cumplir los manuales de procesos y las buenas prácticas de manufactura.
- Ejecuta y supervisa planes de seguridad industrial.
- Controla la higiene y limpieza de la fábrica.
- Establece controles de seguridad y determina parámetros de funcionamiento de equipos y procesos que garanticen la producción y mantengan la seguridad del empleado.

2.5 Descripción de Actividades del Departamento de Adquisiciones.

Las principales funciones del Departamento de Adquisiciones son:

- Manejo de la gestión de compras.
- Dirigir, organizar y controlar el proceso de Compras.
- Estudio constante de mercado.
- Búsqueda de proveedores potenciales en el mercado.
- Analiza el mejor costo de los bienes a adquirir.
- Mantener excelentes relaciones con los proveedores.
- Reducir el costo final de los productos.
- Evaluación de proveedores.
- Solicitud de proformas para análisis de alternativas de compra.
- Estudiar e informar sobre ofertas recibidas.
- Emitir órdenes de compra.
- Seguimiento a órdenes de compra.
- Reportes diario de compras hacia el departamento Financiero.
- Elaborar informes periódicos de adquisiciones.
- Responsable de la recepción de bienes y servicios adquiridos.
- Control de calidad.
- Elaboración de guías de salida para la Unidad de Confección.

- Debe de estar en coordinación constante con las demás áreas para conocer a tiempo los cambios realizados.
- Responsable del abastecimiento oportuno de todos los materiales, insumos y accesorios a producción y ventas.
- Controlar que los productos y la mercadería estén completos y sin fallas.
- Registrar el ingreso de los productos y la mercadería al inventario.
- Evaluación del desempeño de los subordinados a su cargo.

2.6 Descripción de Actividades del Departamento de Ventas.

Las principales funciones del Departamento de Ventas son:

- Dirigir, organizar y controlar el Departamento de Ventas.
- Calcular la demanda y pronosticar las ventas.
- Determinar el tamaño y la estructura de la fuerza de ventas.
- Evaluación del desempeño de la fuerza de ventas.
- Captar y dar seguimiento a los clientes.
- Mantener contactos con los clientes a nivel nacional.
- Promoción y publicidad de los productos que fabrica la empresa.
- Llevar un control individual de todas las cuentas por cobrar.
- Comunicar al Jefe de Ventas y al comprador respectivo la falta de alguna mercadería con el fin de velar por el adecuado surtido de su sección.
- Revisar que la mercadería esté correctamente etiquetada.
- Colaborar en actividades de traspaso, pedidos, devoluciones y cambios de mercaderías.
- Controlar el orden, aseo y la adecuada utilización de los probadores por parte de los clientes.
- Cooperar activamente con la seguridad y vigilancia de los activos de la empresa.
- Participar en la toma física de inventarios periódicos.
- Colocar los sensores contra robo en la mercadería que corresponda.
- Ejecutar cualquier otra labor afín sugerida por su jefe inmediato.

- Mantener en orden el área física asignada para ventas y despacho del producto.
- Dar la bienvenida al cliente y saludarlo de acuerdo a las normas establecidas.
- Brindar plena satisfacción en el servicio y atención a los clientes, logrando en ellos lealtad y preferencia.
- Orientar al cliente en su decisión de compra y en la ubicación de la mercadería, mostrando los artículos detalladamente cuando éste lo solicite.
- Recomendar y sugerir al cliente la compra de mercadería complementaria o adicional.
- Mantener el acomodo y adecuada presentación visual de la mercadería en los muebles, percheros, estantes, paredes, urnas, maniquís, cajones, mesas, etc.
- Agradecer al cliente su visita una vez que se le haya atendido y acompañarlo hasta la caja para que cancele la mercadería.
- Efectuar la investigación crediticia de posibles clientes para el otorgamiento de créditos.
- Coordinar y supervisar el proceso de recuperación de cuentas por cobrar, y verificar su registro.
- Controlar y custodiar los documentos que correspondan a la sección.
- Realizar las demás funciones que expresamente le encomiende el Gerente Administrativo.

2.7 Clientes y montos de Venta

TABLA N°3.1

VENTAS AÑO 2011				
FECHA	CLIENTES	#	DESCRIPCION	V. UNITARIO
22/04/2011	Bomberos Ibarra	1	Chalecos	\$ 2,650.00 ✓
17/11/2011	Bomberos Ibarra	1	Ternos de parada	\$ 6,987.00 ✓
03/12/2011	Bomberos Ibarra	1	Overoles	\$ 3,450.00 ✓
15/02/2011	Bomberos Ibarra	1	Camisetas	\$ 5,942.54 ✓
17/05/2011	Bomberos Ibarra	1	Camuflajes	\$ 4,446.00 ✓
16/06/2011	Bomberos Ibarra	1	Ternos de parada	\$ 8,500.00 ✓
20/07/2011	Bomberos Ibarra	1	Ternos impermeables	\$ 9,760.00 ✓
22/08/2011	Bomberos Ibarra	1	Palas	\$ 543.00 ✓
24/09/2011	Bomberos Ibarra	1	Overoles	\$ 4,570.00 ✓
	Total Bomberos Ibarra			Σ \$ 46,848.54 ✓
01/10/2011	Bomberos Pedernales	1	Ternos de parada	\$ 23,700.00 ✓
	Total Bomberos Pedernales			Σ \$ 23,700.00 ✓
26/01/2011	Bomberos Riobamba	1	Ternos de parada	\$ 8,500.00 ✓
05/06/2011	Bomberos Riobamba	1	Ropa de trabajo	\$ 5,764.06 ✓
06/08/2011	Bomberos Riobamba	1	Busos	\$ 1,543.00 ✓
01/12/2011	Bomberos Riobamba	1	Camuflajes	\$ 2,435.21 ✓
	Total Bomberos Riobamba			Σ \$ 18,242.27 ✓
10/11/2011	Bomberos Chimbo	1	Camisetas	\$ 7,659.00 ✓
02/12/2011	Bomberos Chimbo	1	Chompas	\$ 5,600.30 ✓
27/12/2011	Bomberos Chimbo	1	Gorras	\$ 2,735.00 ✓
	Total Bomberos Chimbo			Σ \$ 15,994.30 ✓
24/01/2011	Bomberos Chillanes	1	Ternos deportivos	\$ 2,782.00 ✓
23/05/2011	Bomberos Chillanes	1	Cascos	\$ 1,453.00 ✓
30/06/2011	Bomberos Chillanes	1	Camuflajes	\$ 2,740.00 ✓
13/07/2011	Bomberos Chillanes	1	Cnompas	\$ 5,910.00 ✓
31/08/2011	Bomberos Chillanes	1	Camisetas	\$ 2,300.00 ✓
	Total Bomberos Chillanes			Σ \$ 15,185.00 ✓
08/01/2011	Bomberos Cevallos	1	Overoles	\$ 3,391.65 ✓
03/11/2011	Bomberos Cevallos	1	Ternos administrativos	\$ 8,945.32 ✓
28/12/2011	Bomberos Cevallos	1	Insignias	\$ 1,780.00 ✓
	Total Bomberos Cevallos			Σ \$ 14,116.97 ✓
01/11/2011	Bomberos San Juan	1	Ternos de parada	\$ 12,903.00 ✓
	Total Bomberos San Juan			Σ \$ 12,903.00 ✓
06/12/2011	Municipio Chunchi	1	Ternos de parada	\$ 11,900.00 ✓
	Total Municipio Chunchi			Σ \$ 11,900.00 ✓

09/02/2011	Bomberos Guano	1	Palas	\$	1,000.00	✓
28/09/2011	Bomberos Guano	1	Chalecos	\$	4,500.00	✓
06/11/2011	Bomberos Guano	1	Chalecos	\$	3,760.20	✓
16/12/2011	Bomberos Guano	1	Ternos deportivos	\$	2,542.01	✓
	Total Bomberos Guano			Σ	\$ 11,802.21	✓
27/04/2011	Bomberos Esmeraldas	1	Teros de gran parada	\$	11,766.00	✓
	Total Bomberos Esmeraldas			Σ	\$ 11,766.00	✓
22/03/2011	Bomberos Pedro Moncayo	1	Ternos de parada	\$	11,678.00	✓
	Total Bomberos Pedro Moncayo			Σ	\$ 11,678.00	✓
31/05/2011	Bomberos Viche	1	ternos impermeables	\$	11,500.00	✓
	Total Bomberos Viche			Σ	\$ 11,500.00	✓
06/09/2011	Bomberos Bahia de Caraquez	1	Teros de gran parada	\$	10,782.00	✓
	Total Bomberos Bahia de Caraquez			Σ	\$ 10,782.00	✓
17/10/2011	Bomberos Montalvo	1	Overoles	\$	10,590.00	✓
	Total Bomberos Montalvo			Σ	\$ 10,590.00	✓
17/03/2011	Bomberos Cayambe	1	Ternos deportivos	\$	9,667.00	✓
	Total Bomberos Cayambe			Σ	\$ 9,667.00	✓
10/05/2011	Bomberos Muisnes	1	Botas	\$	9,220.00	✓
	Total Bomberos Muisnes			Σ	\$ 9,220.00	✓
10/12/2011	Municipio La Unión	1	Ternos de gran parada	\$	8,905.20	✓
	Total Municipio La Unión			Σ	\$ 8,905.20	✓
26/08/2011	Bomberos El Carmen	1	Materiales de seguridad	\$	8,800.00	✓
	Total Bomberos El Carmen			Σ	\$ 8,800.00	✓
04/12/2011	Municipio Palenque	1	Ropa de trabajo	\$	8,743.10	✓
	Total Municipio Palenque			Σ	\$ 8,743.10	✓
27/10/2011	Bomberos Pueblo Viejo	1	Chalecos	\$	8,670.00	✓
	Total Bomberos Pueblo Viejo			Σ	\$ 8,670.00	✓
18/11/2011	Bomberos Valencia	1	Overoles	\$	8,434.23	✓
	Total Bomberos Valencia			Σ	\$ 8,434.23	✓
03/10/2011	Bomberos Charapoto	1	Ternos administrativos	\$	8,050.66	✓
	Total Bomberos Charapoto			Σ	\$ 8,050.66	✓

09/10/2011	Bomberos San Vicente	1	Chalecos	\$	7,892.00	✓
	Total Bomberos San Vicente			Σ	\$ 7,892.00	✓
03/01/2011	Bomberos Patate	1	Ropa de trabajo	\$	7,740.70	✓
	Total Bomberos Patate			Σ	\$ 7,740.70	✓
28/01/2011	Bomberos Alausí	1	Materiales contraincendio	\$	7,600.00	✓
	Total Bomberos Alausí			Σ	\$ 7,600.00	✓
29/06/2011	Bomberos Palora	1	Ternos de parada	\$	7,500.00	✓
	Total Bomberos Palora			Σ	\$ 7,500.00	✓
25/08/2011	Bomberos Chone	1	Ternos deportivos	\$	7,454.06	✓
	Total Bomberos Chone			Σ	\$ 7,454.06	✓
26/10/2011	Bomberos Baba	1	Chompas	\$	7,450.00	✓
	Total Bomberos Baba			Σ	\$ 7,450.00	✓
11/03/2011	Bomberos Sto. de los Colorados	1	Camuflajes	\$	7,200.99	✓
	Total Bomberos Sto. de los Colorados			Σ	\$ 7,200.99	✓
19/08/2011	Bomberos Pichincha	1	Ternos administrativos	\$	6,907.00	✓
	Total Bomberos Pichincha			Σ	\$ 6,907.00	✓
24/03/2011	Bomberos Latacunga	1	Materiales contraincendio	\$	6,900.89	✓
	Total Bomberos Latacunga			Σ	\$ 6,900.89	✓
10/06/2011	Bomberos Tena	1	Overoles	\$	6,876.00	✓
	Total Bomberos Tena			Σ	\$ 6,876.00	✓
28/06/2011	Bomberos Shell	1	Materiales de seguridad	\$	6,780.06	✓
	Total Bomberos Shell			Σ	\$ 6,780.06	✓
06/10/2011	Bomberos Jama	1	Chompas	\$	6,760.00	✓
	Total Bomberos Jama			Σ	\$ 6,760.00	✓
24/11/2011	Bomberos Catarama	1	Camuflajes	\$	6,743.12	✓
	Total Bomberos Catarama			Σ	\$ 6,743.12	✓
15/10/2011	Municipio Babahoyo	1	Camisetas	\$	6,690.00	✓
	Total Municipio Babahoyo			Σ	\$ 6,690.00	✓
18/08/2011	Bomberos Calceta	1	Ropa de trabajo	\$	6,500.00	✓
	Total Bomberos Calceta			Σ	\$ 6,500.00	✓
04/11/2011	Bomberos Quevedo	1	Chompas	\$	6,500.00	✓
	Total Bomberos Quevedo			Σ	\$ 6,500.00	✓
29/03/2011	Bomberos Pedro Vicente Maldonado	1	Ropa de trabajo	\$	6,350.00	✓
	Total Bomberos Pedro			Σ	\$ 6,350.00	✓

	Vicente Maldonado					
10/07/2011	Bomberos Shushufindi	1	Botas	\$	5,769.00	✓
	Total Bomberos Shushufindi			Σ	\$ 5,769.00	✓
26/09/2011	Bomberos Tosagua	1	Chompas	\$	5,746.00	✓
	Total Bomberos Tosagua			Σ	\$ 5,746.00	✓
27/06/2011	Bomberos Mera	1	Materiales contraincendio	\$	5,710.00	✓
	Total Bomberos Mera			Σ	\$ 5,710.00	✓
28/03/2011	Bomberos el Corazón	1	Materiales de seguridad	\$	5,660.00	✓
	Total Bomberos el Corazón			Σ	\$ 5,660.00	✓
09/03/2011	Bomberos Sangolqui	1	Overoles	\$	5,382.00	✓
	Total Bomberos Sangolqui			Σ	\$ 5,382.00	✓
12/05/2011	Bomberos Quinde	1	Overoles	\$	5,330.30	✓
	Total Bomberos Quinde			Σ	\$ 5,330.30	✓
16/08/2011	Bomberos Portoviejo	1	Overoles	\$	5,223.00	✓
	Total Bomberos Portoviejo			Σ	\$ 5,223.00	✓
17/01/2011	Bomberos las Naves	1	Insignias	\$	1,500.80	✓
26/12/2011	Bomberos las Naves	1	Chalecos	\$	3,451.00	✓
	Total Bomberos las Naves			Σ	\$ 4,951.80	✓
25/04/2011	Bomberos Penipe	1	Camuflajes	\$	4,576.00	✓
	Total Bomberos Penipe			Σ	\$ 4,576.00	✓
17/08/2011	Bomberos Rocafuerte	1	Camuflajes	\$	4,568.05	✓
	Total Bomberos Rocafuerte			Σ	\$ 4,568.05	✓
28/01/2011	Bomberos San José de Chimbo	1	Materiales de seguridad	\$	4,567.00	✓
	Total Bomberos San José de Chimbo			Σ	\$ 4,567.00	✓
03/05/2011	Bomberos Rio Verde	1	Gorras	\$	4,463.00	✓
	Total Bomberos Rio Verde			Σ	\$ 4,463.00	✓
09/04/2011	Bomberos Ambato	1	Camuflajes	\$	4,300.00	✓
	Total Bomberos Ambato			Σ	\$ 4,300.00	✓
02/04/2011	Bomberos Pujili	1	Overoles	\$	4,250.00	✓
	Total Bomberos Pujili			Σ	\$ 4,250.00	✓
12/07/2011	Bomberos Pacayacu	1	Overoles	\$	4,140.02	✓
	Total Bomberos Pacayacu			Σ	\$ 4,140.02	✓
13/06/2011	Bomberos Chaco	1	Camuflajes	\$	3,900.00	✓
	Total Bomberos Chaco			Σ	\$ 3,900.00	✓
16/05/2011	Bomberos San Lorenzo	1	Cnompas	\$	3,748.00	✓
	Total Bomberos San Lorenzo			Σ	\$ 3,748.00	✓
18/04/2011	Bomberos Guamote	1	Chompas	\$	3,746.00	✓
	Total Bomberos Guamote			Σ	\$ 3,746.00	✓
17/07/2011	Bomberos francisco de	1	Chalecos	\$	3,567.00	✓

	Orellana					
	Total Bomberos francisco de Orellana			Σ	\$ 3,567.00	✓
28/11/2011	Bomberos Ventanas	1	Chompas		\$ 3,548.00	✓
	Total Bomberos Ventanas			Σ	\$ 3,548.00	✓
02/09/2011	Bomberos Puerto López	1	Overoles		\$ 3,540.00	✓
	Total Bomberos Puerto López			Σ	\$ 3,540.00	✓
15/06/2011	Bomberos Puyo	1	Ternos deportivos		\$ 3,450.00	✓
	Total Bomberos Puyo			Σ	\$ 3,450.00	✓
09/07/2011	Bomberos Cascales	1	Camisas		\$ 3,335.00	✓
	Total Bomberos Cascales			Σ	\$ 3,335.00	✓
14/07/2011	Bomberos Cuyabeno	1	Camuflajes		\$ 3,079.00	✓
	Total Bomberos Cuyabeno			Σ	\$ 3,079.00	✓
13/01/2011	Bomberos Chunchi	1	Camuflajes		\$ 3,077.90	✓
	Total Bomberos Chunchi			Σ	\$ 3,077.90	✓
28/09/2011	Bomberos Santa Ana	1	Camuflajes		\$ 3,054.00	✓
	Total Bomberos Santa Ana			Σ	\$ 3,054.00	✓
16/10/2011	Bomberos Febres Cordero	1	Correas		\$ 2,806.67	✓
	Total Bomberos Febres Cordero			Σ	\$ 2,806.67	✓
15/04/2011	Bomberos Pelileo	1	Overoles		\$ 2,742.03	✓
	Total Bomberos Pelileo			Σ	\$ 2,742.03	✓
20/05/2011	Bomberos Atacames	1	Chalecos		\$ 2,560.37	✓
	Total Bomberos Atacames			Σ	\$ 2,560.37	✓
11/02/2011	Bomberos Tulcan	1	Camuflajes		\$ 2,540.59	✓
	Total Bomberos Tulcan			Σ	\$ 2,540.59	✓
30/02/2011	Bomberos San Miguel de los Bancos	1	Teros de gran parada		\$ 2,464.18	✓
	Total Bomberos San Miguel de los Bancos			Σ	\$ 2,464.18	✓
29/03/2011	Bomberos Saquisili	1	Chompas		\$ 2,450.00	✓
	Total Bomberos Saquisili			Σ	\$ 2,450.00	✓
04/05/2011	Bomberos Limones	1	Camisas		\$ 2,347.00	✓
	Total Bomberos Limones			Σ	\$ 2,347.00	✓
09/09/2011	Bomberos Manta	1	Camuflajes		\$ 1,790.00	✓
	Total Bomberos Manta			Σ	\$ 1,790.00	✓
22/02/2011	Bomberos Cotacachi	1	Overoles		\$ 1,720.15	✓
	Total Bomberos Cotacachi			Σ	\$ 1,720.15	✓
04/02/2011	Bomberos Pallatanga	1	Overoles		\$ 1,720.00	✓
	Total Bomberos Pallatanga			Σ	\$ 1,720.00	✓
05/07/2011	Bomberos Lago Agrio	1	Gorras		\$ 1,587.00	✓
	Total Bomberos Lago Agrio			Σ	\$ 1,587.00	✓

10/10/2011	Municipio 24 de Mayo	1	Insignias	\$	1,567.00	✓
	Total Municipio 24 de Mayo			Σ	\$ 1,567.00	✓
26/05/2011	Bomberos Tola	1	Busos	\$	1,544.30	✓
	Total Bomberos Tola			Σ	\$ 1,544.30	✓
27/08/2011	Bomberos Jipijapa	1	Materiales de protección	\$	1,503.00	✓
	Total Bomberos Jipijapa			Σ	\$ 1,503.00	✓
24/07/2011	Bomberos Loreto	1	Insignias metálicas	\$	1,500.00	✓
	Total Bomberos Loreto			Σ	\$ 1,500.00	✓
24/02/2011	Bomberos Otavalo	1	Chompas	\$	1,430.25	✓
	Total Bomberos Otavalo			Σ	\$ 1,430.25	✓
08/11/2011	Bomberos Buena fe	1	Insignias	\$	1,260.00	✓
	Total Bomberos Buena fe			Σ	\$ 1,260.00	✓
12/04/2011	Bomberos Baños	1	Camisetas	\$	1,230.00	✓
	Total Bomberos Baños			Σ	\$ 1,230.00	✓
28/02/2011	Bomberos Machachi	1	Chalecos	\$	1,123.38	✓
	Total Bomberos Machachi			Σ	\$ 1,123.38	✓
12/09/2011	Bomberos Montecristi	1	Camisetas	\$	980.00	✓
	Total Bomberos Montecristi			Σ	\$ 980.00	✓
29/02/2011	Bomberos Puerto Quito	1	Camuflajes	\$	950.26	✓
	Total Bomberos Puerto Quito			Σ	\$ 950.26	✓
15/03/2011	Bomberos la Concordia	1	Insignias	\$	900.00	✓
	Total Bomberos la Concordia			Σ	\$ 900.00	✓
06/09/2011	Bomberos Junin	1	Palas	\$	680.04	✓
	Total Bomberos Junin			Σ	\$ 680.04	✓
14/06/2011	Bomberos Macas	1	Insignias	\$	560.00	✓
	Total Bomberos Macas			Σ	\$ 560.00	✓
18/07/2011	Bomberos Joya de los Sachas	1	Cascos	\$	543.00	✓
	Total Bomberos Joya de los Sachas			Σ	\$ 543.00	✓
13/09/2011	Bomberos Jaramijo	1	Correas	\$	450.40	✓
	Total Bomberos Jaramijo			Σ	\$ 450.40	✓
05/04/2011	Bomberos La Mana	1	Palas	\$	450.00	✓
	Total Bomberos La Mana			Σ	\$ 450.00	✓
13/04/2011	Bomberos Pillaro	1	Correas	\$	432.00	✓
	Total Bomberos Pillaro			Σ	\$ 432.00	✓
17/02/2011	Bomberos Atuntaqui	1	Correas	\$	320.45	✓
	Total Bomberos Atuntaqui			Σ	\$ 320.45	✓
	Total General			Σ	\$ 572,176.44	©

FUENTE: La Empresa COPPOLA DEL ECUADOR
ELABORADO POR: Las Investigadoras

2.8. Proveedores y Montos de Compras

TABLA N° 3.2					
COMPRAS AÑO 2011					
FECHA	PROVEEDOR	#	DESCRIPCION		VALOR
24/02/2011	Tejindex S.A.	1	Materia prima		\$ 10,478.56
17/03/2011	Tejindex S.A.	1	Maquinaria		\$ 8,768.58
31/05/2011	Tejindex S.A.	1	Maquinaria		\$ 6,358.79
05/07/2011	Tejindex S.A.	1	Maquinaria		\$ 7,345.79
24/09/2011	Tejindex S.A.	1	Extintores		\$ 5,892.11
18/11/2011	Tejindex S.A.	1	Maquinaria		\$ 15,897.42
	Total Tejindex S.A.	6		Σ	\$ 54,741.25
05/04/2011	Longsantex	1	Materia prima		\$ 9,856.44
16/12/2011	Longsantex	1	Materia prima		\$ 35,004.30
	Total Longsantex	2		Σ	\$ 44,860.74
08/01/2011	Gamos	1	Zapatos		\$ 9,392.84
09/04/2011	Gamos	1	Zapatos		\$ 7,313.25
17/05/2011	Gamos	1	Zapatos		\$ 5,999.73
15/10/2011	Gamos	1	Zapatos		\$ 8,456.34
	Total Gamos	4		Σ	\$ 31,162.16
25/08/2011	Mp Importación de Materiales	1	Materiales de seguridad industrial		\$ 5,849.94
17/11/2011	Mp Importación de Materiales	1	Materiales de seguridad industrial		\$ 17,355.99
29/02/2011	Mp Importación de Materiales	1	Materiales de seguridad industrial		\$ 6,897.12
	Total Mp Importación de Materiales	3		Σ	\$ 30,103.05
13/01/2011	Canguro	1	Zapatos		\$ 9,077.98
20/05/2011	Canguro	1	Zapatos		\$ 3,211.69
13/07/2011	Canguro	1	Zapatos		\$ 8,458.23
16/10/2011	Canguro	1	Zapatos		\$ 8,753.99
	Total Canguro	4		Σ	\$ 29,501.89
26/05/2011	La Escala Textiles	1	Materia prima		\$ 6,785.40
17/10/2011	La Escala Textiles	1	Materia prima		\$ 9,859.99
04/12/2011	La Escala Textiles	1	Materia prima		\$ 8,754.21
	Total La Escala Textiles	3		Σ	\$ 25,399.60
13/04/2011	Super Markas	1	Mercaderia		\$ 7,003.78
22/08/2011	Super Markas	1	mercaderia		\$ 6,866.19
27/10/2011	Super Markas	1	Mercaderia		\$ 11,502.09
	Total Super Markas	3		Σ	\$ 25,372.06
11/03/2011	Honda	1	Botas		\$ 5,378.87
16/06/2011	Honda	1	Zapatos		\$ 8,856.79
26/08/2011	Honda	1	Zapatos		\$ 2,445.74
06/12/2011	Honda	1	Calzado		\$ 4,666.28
	Total Honda	4		Σ	\$ 21,347.68

03/01/2011	Distrutex	1	Materia prima	\$	17,745.78	✓
	Total Distrutex	1		Σ	\$ 17,745.78	✓
15/03/2011	Plasticaucho Industrial S.A.	1	Productos de caucho	\$	6,982.27	✓
27/06/2011	Plasticaucho Industrial S.A.	1	Productos de caucho	\$	1,088.52	✓
13/09/2011	Plasticaucho Industrial S.A.	1	Productos de caucho	\$	7,554.88	✓
	Total Plasticaucho Industrial S.A.	3		Σ	\$ 15,625.67	✓
22/02/2011	3M Ecuador C.A.	1	Materia prima	\$	4,356.18	✓
09/07/2011	3M Ecuador C.A.	1	Materia prima	\$	2,879.55	✓
	Total 3M Ecuador C.A.	2		Σ	\$ 7,235.73	✓
24/01/2011	Prosintec	1	Extintores	\$	2,782.24	✓
14/06/2011	Prosintec	1	Extintores	\$	3,787.23	✓
26/10/2011	Prosintec	1	Extintores	\$	568.45	✓
	Total Prosintec	3		Σ	\$ 7,137.92	✓
15/06/2011	Servicoca S.A.	1		\$	3,687.49	✓
10/07/2011	Servicoca S.A.	1		\$	2,865.73	✓
	Total Servicoca S.A.	2		Σ	\$ 6,553.22	✓
06/03/2011	Disproin	1	Suministros	\$	2,380.77	✓
13/06/2011	Disproin	1	Suministros	\$	4,005.74	✓
	Total Disproin	2		Σ	\$ 6,386.51	✓
17/01/2011	Bordados Silvana	1	Bordados	\$	3,558.89	✓
12/07/2011	Bordados Silvana	1	servicio de bordado	\$	2,684.66	✓
	Total Bordados Silvana	2		Σ	\$ 6,243.55	✓
03/12/2011	Prosein	1		\$	5,992.87	✓
	Total Prosein	1		Σ	\$ 5,992.87	✓
09/03/2011	Novatex	1	Materiales de seguridad industrial	\$	1,857.16	✓
10/11/2011	Novatex	1	Materiales de seguridad industrial	\$	3,874.50	✓
	Total Novatex	2		Σ	\$ 5,731.66	✓
02/04/2011	Jemel Prendas impermeables	1	Mercaderia	\$	2,468.11	✓
12/09/2011	Jemel Prendas impermeables	1	Mercaderia	\$	2,501.47	✓
	Total Jemel Prendas impermeables	2		Σ	\$ 4,969.58	✓
16/05/2011	Martexa	1	Materia prima	\$	1,569.75	✓
09/09/2011	Martexa	1	Mercaderia	\$	2,645.51	✓
	Total Martexa	2		Σ	\$ 4,215.26	✓
28/02/2011	El Palacio del Cierre	1	Materia prima	\$	1,235.03	✓
27/08/2011	El Palacio del Cierre	1	Materia prima	\$	545.41	✓
	Total El Palacio del Cierre	2		Σ	\$ 1,780.44	✓
23/05/2011	Serm acosa	1	Mercaderia	\$	1,223.03	✓
	Total Serm acosa	1		Σ	\$ 1,223.03	✓
10/12/2011	Shoes Alvarito	1	Calzado	\$	1,045.74	✓
	Total Shoes Alvarito	1		Σ	\$ 1,045.74	✓
12/04/2011	Mega Jeans	1	Mercaderia	\$	800.56	✓
	Total Mega Jeans	1		Σ	\$ 800.56	✓
	Total General	56		Σ	\$ 355,175.95	Ⓞ

FUENTE: La Empresa COPPOLA DEL ECUADOR
ELABORADO POR: Las Investigadoras

AP3. Informacion Contable

3.1 Descripción del Sistema Contable Utilizado.

COPPOLA utiliza el software contable Fénix, sistema integrado que simplifica el procesamiento de datos, facilitando al personal del área financiera y administrativa la obtención de informes en el momento que se precise, esta herramienta ayuda significativamente en la preparación de información tributaria, Estados Financieros, e Informes Especiales que ayuden a la Administración a tomar decisiones.

3.2 Libros y Registros Utilizados.

En observancia a las Normas Ecuatorianas de Contabilidad, los libros y registros utilizados en COPPOLA son:

Libro Diario

Libro Mayor

Libros Auxiliares

Inventario de Materia Prima, Productos en Proceso, Productos Terminados, Activos Fijos.

Registro de cuentas por pagar

Registro de cuentas por cobrar

Registro de Compras

Registro de Ventas

3.3 Periodicidad en la Preparación de Informes.

- Reportes de ventas mensuales.
- Informes financieros mensuales y anuales.

3.4 Plan de Cuentas

PLAN DE CUENTAS COPPOLA DEL ECUADOR INDUSTRIA DE CONFECCIONES

Código Cuenta	Nombre de la Cuenta
1.	ACTIVOS
1.1.	ACTIVO CORRIENTE
1.1.01.	CAJA
1.1.01.001.	CAJA GENERAL
1.1.01.002.	CAJA CHICA
1.1.02.	BANCOS MONEDA NACIONAL
1.1.02.001.	BCO. PICHINCHA CTA.
1.1.02.002.	PRODUBANCO CT. 02-201001213
1.1.03.	ANTICIPO PROVEEDORRS
1.1.03.001.	ANTICIPO PROVEEDORESS
1.1.04.	INVERSIONES
1.1.05.	INVENTARIOS
1.1.05.001.	MERCADERÍAS
1.1.05.002.	MATERIA PRIMA
1.1.05.003.	PRODUCTOS EN PROCESO
1.1.05.004.	PRODUCTOS TERMINADOS
1.1.06.	CLIENTES
1.1.06.001.	CLIENTES BOMBEROS
1.1.06.002.	CLIENTES VARIOS
1.1.06.998.	CLIENTES OCACIONALES
1.1.06.998.	PROV.CTA.INCOBRABLES
1.1.07.	RÉSTAMOS EMPLEADOS
1.1.07.001.	PRÉSTAMO BLANCA FLORES
1.1.08.	CTAS. Y DOCTS.A COBR.L.PLAZO
1.1.08.001.	DOCTS.A COBRAR L.PLAZO
1.1.08.002.	CTAS. ACOBRARL.PLAZO
1.1.08.003.	CTAS POR COBRAR COOP ASINFO
1.1.08.004.	CUENTS POR COBRAR CORTO PLAZO
1.1.09.	I.V.A
1.1.09.001.	I.V.A. EN COMPRAS
1.1.09.002.	CRED. TRIB. RET. FUENTE I.V.A.
1.1.09.003.	RETENCIÓN FUENTE A FAVOR 2010
1.1.09.004.	IVA SERVICIOS
1.1.09.005.	IVA ACTIVOS FIJOS
1.1.10.	IMPUESTO A LA RENTA
1.1.10.001.	RET.IMPTO RENTA
1.1.11.	ACTIVOS DIFERIDOS
1.1.11.001.	SEGUROS PREPAGADOS

1.1.11.002.	PUBLICIDAD PREPAGADA
1.1.11.003.	GASTOS DE INVESTIGACIÓN
1.1.11.004.	AMORTIZA. ACUM. GTS.INVESTIGACIÓN
1.2.	ACTIVOS FIJOS
1.2.01.	NO DEPRECIABLES
1.2.01.001.	TERRENOS
1.2.02	EDIFICIOS
1.2.02.001.	EDIFICIO E INSTALACIONES DEPRECIACIÓN ACUM EDIFICIO E INSTALACIONES
1.2.02.002	INSTALACIONES
1.2.03.	EQUIPOS DE OFICINA
1.2.03.001.	EQUIPOS DE COMPUTACIÓN
1.2.03.002.	DEPREC. ACUM. EQUIP. COMPUT
1.2.03.003.	EQUIPO TELEFÓNICO
1.2.03.004	DEPRE. ACUM. EQUIPO TELEFÓNICO
1.2.04.	MUEBLES Y ENSERES
1.2.04.001.	MUEBLES Y ENSERES
1.2.04.002.	DEPREC. ACUM. MUEBLES Y ENSERES
1.2.05.	VEHÍCULOS
1.2.05.001.	VEHÍCULOS
1.2.05.002.	DEPREC. ACUM. VEHÍCULOS
1.2.06.	HERREMIENTAS
1.2.06.001.	HERREMIENTAS
1.2.06.002.	DEPREC. ACUM. HERREMIENTAS
1.2.07.	MAQUINARIA Y EQUIPO
1.2.07.001.	MAQUINARIA Y EQUIPO
1.2.07.002.	DEPRE. ACUM. MAQUINARIA Y BEQUIPO
1.4.	OTROS ACTIVOS
1.4.01.	GASTOS DE CONSTITUCIÓN
1.4.01.001.	GASTOS DE CONSTITUCIÓN
1.4.01.002.	AMORTIZA.GTOS. CONSTITUCIÓN
2.	PASIVOS
2.1.	PASIVOS CORRIENTES
2.1.01.	DEUDAS CON INSTIT. FINANCIERA
2.1.01.001.	SOBRE GIROS BANCARIOS
2.1.01.002.	PRÉSTAMOS BANCARIOS
2.1.01.003.	ASEGURADORA DEL SUR
2.1.01.004.	AMÉRICA EXPRESS
2.1.01.005.	DENERS CLUB
2.1.01.006.	VISA CARD
2.1.02.	PROVEEDORES
2.1.02.001.	TECNOMEGA
2.1.02.002.	LABORATORIO TÉCNICO
2.1.02.003.	MATRIZ VELASQUEZ
2.1.02.004.	CONSUMO CELULAR POR PAGAR

2.1.02.005.	PROVEEDORES EVENTUALES
2.1.02.006.	PARTIDAS NO RECLAMADAS
2.1.02.497.	TEJIDOS ROSSY
2.1.03.	CUENTAS Y DCTS. POR PAGAR
2.1.03.001.	GRACIELA SALAZAR
2.1.03.002.	SANTIAGO MORALES
2.1.03.003.	OTRAS CUENTAS X PAG.
2.1.03.004.	SUELDOS POR PAGAR
2.1.04.	OBLIGACIONES IESS E IMPUESTOS
2.1.04.001.	APORTES IESS E IMPUESTOS
2.1.04.002.	PRETAMOS AL IESS POR PAGAR
2.1.04.003.	IMPUESTO A LA RENTA POR PAGAR
2.1.04.004.	I.V.A. COBRADO
2.1.04.005.	RET. COMPRAS LOCALES DE BIENES
2.1.04.006.	RET. SUMINISTROS Y MATERIALES
2.1.04.007.	S.R.I. POR PAGAR
2.1.04.008.	RET. SERV. PROFESIONALES
2.1.04.009.	RET. FUENTENRELACION DEPENDENCIA
2.1.04.010.	RET. POR OTROS SERVICIO
2.1.04.011.	RET. ACTIVOS FIJOS
2.1.04.012.	RET. POR DERVICIOS 70%
2.1.04.013.	RET 30% IVA BIENES
2.1.04.014.	RET. IVA 100%BIENES
2.1.04.015.	RET. AGA, LUIZ, TELECOMUNICACIÓN
2.1.04.016.	RESERVA DÉCIMO TERCERO
2.1.04.017.	RET. RESPUESTOS Y HERRAMINTAS
2.1.04.018.	RET. POR LUBRICSNTES
2.1.04.019.	RET. SEGUROS
2.1.05.	OTROS PASIVOS CORRIENTES
2.1.05.001.	GARANTIAS RECIVIDAS
2.1.06.	ANTICIPO CLIENTES
2.1.06.001.	ANTICIPO TRACTO MOTOR
2.1.06.002.	ANTICIPO LICEO ALBORADA
2.1.07.	PASIVOS LARGO PLAZO
2.1.07.001.	PRÉSTAMO VEHÍCULO
3.	CAPITAL Y PATRIMONIO
3.1.	APORTES DIRECTOS
3.1.01.	CAPITAL
3.1.01.001.	CAPITAL
3.2.	PATRIMONIO
3.2.01.	RESERVAS Y SUPERAVITS
3.2.01.001.	APORTE PERSONAL
3.2.01.002.	UTILIDAD PÉRDIDA EJ. ANTERIORE
3.2.01.003.	UTILIDAD PÉRDIDA PRES. EJERCIC

- 4. INGRESOS**
- 4.1. INGRESOS CORRIENTES**
- 4.1.01. INGRESOS OPERACIONALES**
- 4.1.01.001. VENTAS 0% IVA
- 4.1.01.002. VENTAS 12% IVA
- 4.2. INGRESOS EXTRAORDINARIA**
- 4.2.01. INGRESOS NO OPERACIONALES**
- 4.2.01.001. INTERESES GANADOS EN CUENTAS
- 4.2.01.002. UTILIDAD EN VENTAS ACTIVOS
- 4.2.01.003. DESCUENTOS PROVEEDORES
- 4.2.01.005. INTERES POR MORA
- 4.2.01.007. OTROS INGRESOS
- 5. EGRESOS**
- 5.1 EGRESOS OPERAC. Y ADMINISTRATIVAS**
- 5.1.01. GASTOS DE VENTAS**
- 5.1.01,001 MATERIA PRIMA
- 5.1.01.002. MERCADERÍAS
- 5.1.01.003. COMISIONES POR PAGAR
- 5.1.01.004. SERVICIOS WEB, LECENCIAS
- 5.1.01.005. COMISIÓN VENTAS
- 5.1.01.006. COMBUSTIBLE POR INSPECCIONES
- 5.1.01.007. ÚTILES OFICINA
- 5.1.01.008. EQUIPOS TELÉFONO
- 5.1.01.009. CONSUMO CELULAR
- 5.1.01.010. COMISIONES BANCARIAS
- 5.1.01.011. HOSPEDAJE Y ALIMENTACIÓN POR VENTAS
- 5.1.02. GASTOS SUELDOS**
- 5.1.02.001. RENUMERACIÓN UNIFICADA
- 5.1.02.002. HORAS EXTRAS
- 5.1.02.003. COMP. SAL. PROC. INTEGRACIÓN
- 5.1.02.004. DÉCIMO TERCERO SUELDO
- 5.1.02.005. DÉCIMO CUARTO SUELDO
- 5.1.02.006. APOORTE PATRONAL IESS
- 5.1.02.007. FONDOS DE RESERVAS IESS
- 5.1.02.008. VACACIONES
- 5.1.03. GASTOS DE ADMINISTRATIVOS**
- 5.1.03.001. MATEN. Y REPAR. VEHÍCULO
- 5.1.03.002. HONORARIOS
- 5.1.03.003. COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES
- 5.1.03.004. ATENCIÓN CLIENTE
- 5.1.03.005. REFRIGERIOS Y ALMUERZOS
- 5.1.03.006. PASAJES Y MOVILIZACIONES
- 5.1.03.007. SERVICIOS TRASPORTES
- 5.1.03.008. GASTOS DE VIAJE

5.1.03.009.	MATERIALES DE OFIC. Y PAPELERIA
5.1.03.010.	N/D DE GASTOS BANCARIOS
5.1.03.011.	AGASAJOS TRABAJADORES
5.1.03.012.	GASTOS VARIOS
5.1.03.013.	TRABAJOS OCACIONALES
5.1.03.014.	MANTENIMIENTO OFICINA
3.1.03.015.	PEAJES
5.1.04.	GASTO PRODUCCIÓN
5.1.04.001.	MANO DE OBRA DIRECTA
5.1.04.002.	MANO DE OBRA INDIRECTA
5.1.04.003.	MANTENIMIENTO MAQUINARIA
5.1.04.004.	COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN
5.1.05.	SERVICIOS BÁSICOS
5.1.05.001.	LUZ, AGUA, TELÉFONO
5.1.5.002.	FAX MODEM
5.1.05.003.	INTERNET
5.1.05.004.	CELULARES (PLAN CORPORATIVO)
6.	RESULTADOS
6.1.	RESULTADOS DEL EJERCICIO
6.1.01.	CUENTAS TRANSITORIAS
6.1.01.001.	PERD Y GANANC.
6.1.01.002.	UTILIDAD BRUTA EN VENTAS
6.1.01.003.	PÉRDIDA BRUTA EN VENTAS

AP 4. Políticas y Procedimientos Contables

4.1 Ingresos de Caja.

El responsable de caja es muy importante ya que es quien se encarga de recibir los ingresos y registrar el dinero de las ventas.

El designado para esta función, es responsable de garantizar las operaciones del manejo de caja, entrega y custodia del dinero en efectivo, cheques y más documentos de valor, a fin de lograr la recaudación de ingresos a la empresa y la cancelación de pagos que correspondan a través de la caja.

Entre las funciones que debe realizar son:

- Recibir y cobrar el dinero.
- Realizar transacciones a través de tarjetas de crédito y débito.
- Manejo de datafas
- Registrar directamente la entrada y salida del dinero.

- Realizar conteos diarios de depósitos.

Políticas:

El responsable de Caja, es la única persona autorizada en la empresa para recibir recursos en documentos o en efectivo, proveniente de las operaciones propias de COPPOLA.

Los ingresos que perciba la empresa deberán ser identificados y reflejados en los Estados Financieros de acuerdo con su origen.

Los ingresos sin importar su monto, deberán registrarse en la fecha en que se devenguen, expidiéndose los comprobantes en forma correlativa y cronológica, cumpliendo los requisitos señalados en las leyes fiscales respectivas.

Los ingresos de Caja se deberán depositar a las cuentas bancarias de la empresa con periodicidad de un día laborable.

El responsable de la Caja deberá elaborar diariamente un reporte de ingresos de acuerdo al formato aprobado para su uso.

Este reporte se entregará diariamente a la Contadora para su verificación y registro contable.

El precio de los productos deberá ser establecido y autorizado por escrito por el Gerente, deberá ser actualizado cuando menos una vez al año o cuando el costo de los insumos se incrementen.

Toda devolución deberá ser autorizada por Gerencia y registrada contablemente con la documentación comprobatoria.

4.2 Compras y Pago a Proveedores

Será responsabilidad de todos los colaboradores involucrados directa o indirectamente en las actividades de compras, resguardar en todo momento el buen nombre de la empresa, estableciendo y preservando relaciones adecuadas entre COPPOLA y sus Proveedores.

4.3 Ventas a Crédito

Al conceder un crédito, vamos a proporcionar mecanismos flexibles para proteger nuestras cuentas por cobrar sin poner en peligro la relación con Ventas.

Las políticas de ventas en COPPOLA, dan la pauta para determinar si debe concederse crédito a un cliente y el monto de este.

Políticas:

Toda venta a crédito deberá ser autorizada por Gerencia y registrada contablemente con la documentación comprobatoria.

Para el financiamiento se observará el historial de ventas y pagos puntuales del cliente.

Se considerará realizar una venta a crédito al solicitante que haya realizado previamente por lo menos tres compras de contado, de monto similar al crédito solicitado.

COPPOLA no financia el 100% del monto de ventas, se concede hasta el 60% de crédito del valor de la venta.

Se concederá crédito de 30 a 60, según autorización de gerencia, aprobado de acuerdo al monto de venta.

La línea de crédito que se conceda al cliente, solo se podrá utilizar en la fecha en que Gerencia autorice.

AP 5 HISTORIA FINANCIERA

5.1 Balance General

BALANCE GENERAL
COPPOLA DEL ECUADOR
SALAZAR MOLINA LUIS CORNELIO
RUC: 0500821400001
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2011

ACTIVO		<u>476.559,87</u>
ACTIVO CORRIENTE	91.962,58	145.196,58
CAJA	1.324,00	
BANCOS	7.055,62	
CUENTAS POR COBRAR	82.227,60	
CREDITO TRIBUTARIO IVA		
CREDITO TRIBUTARIO RENTA	<u>1.355,36</u>	
INVENTARIOS		
INV. MATERIA PRIMA	25.255,00	
TELAS	14.235,00	
SIERRES	5.350,00	
HILOS	4.325,00	
BOTONES	<u>1.345,00</u>	
INV. PROD. EN PROCESO	14.374,00	
TERNOS	6.850,00	
CHOMPAS	3.750,00	
OVEROLES	2.450,00	
CAMISETAS	<u>1.324,00</u>	
INV. DE PROD. TERMINADO	13.605,00	
TERNOS PARAMEDICOS	4.890,00	
CHOMPAS	4.385,00	
OVEROLES	1.240,00	
SACOS	1.940,00	
CAMISETAS	<u>1.150,00</u>	
ACTIVOS FIJOS		331.363,29
INMUEBLE	331.363,29	
EDIFICIO	200.000,00	
MUEBLES Y ENCERES	914,37	
MAQUINARIA	232.447,81	
EQUIPO DE COMPUTACION	11.003,00	
VEHICULO		
(-) DEP RE ACUMULADA	<u>-113.002,58</u>	
PASIVO		112.542,19

PASIVO CORRIENTE		85.269,45
CTAS * PAGAR PROVEEDORES	48.820,00	
OTRAS CUENTAS * PAGAR	36.449,45	
PASIVO NO CORRIENTE		20.630,20
CUENTAS Y DOC POR PAGAR	20.630,20	
PASIVO LARGO PLAZO		6.642,54
OBL. INST. FINANCIERAS L. PLAZO	6.642,54	
PATRIMONIO		364.017,68
CAPITAL	364.017,68	
TOTAL PASIVOY PATRIMONIO		<u>476.559,87</u>



Lcdo. Luis Salazar
GERENTE




Ing. Verónica Montaluisa
CONTADORA

5.2 Resumen del Estado de Resultados

**ESTADO DE RESULTADOS
COPPOLA DEL ECUADOR
SALAZAR MOLINA LUIS CORNELIO
RUC:0500821400001
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2011**

INGRESOS			572.176,44
VENTAS 12%		572.176,44	
INVENTARIO			333.292,12
INVENTARIO INICIAL		31.350,17	
(+) COMPRAS NETAS LOCALES		118.409,07	
(+) COMPRAS MATERIA PRIMA		236.766,88	
(-) INVENTARIO FINAL		53.234,00	
COSTOS Y GASTOS			114.848,18
	COSTOS	GASTOS	
SUELDOS Y SALARIOS	84.163,68	55.084,52	
BENEFICIOS SOCIALES E			
INDEMNIZACIONES	14.009,12	6.996,11	
APORTE SEGURIDAD SOCIAL (INC. F. R.)	16.910,13	9.673,83	
HONORARIOS PROFESIONALES Y DIETAS		50,88	
MANTENIMIENTO Y REPARACION		1.075,03	
COMBUSTIBLE		1.350,00	
PROV. CUENTAS INCOBRABLES		822,28	
SUMINISTROS Y MATERIALES		2.120,00	
TRANSPORTE		459,50	
GASTO SEGUROS		2.148,48	
GASTO DEPRECIACION		23.244,78	
GASTOS POR SERVICIOS PUBLICOS	4.356,48	2.129,98	
GASTOS POR OTROS SERVICIOS		4.242,20	
PAGO POR OTROS BIENES		5.450,59	
TOTAL COSTOS	452.731,53		
TOTAL GASTOS		114.848,18	
TOTAL COSTOS Y GASTOS			567.579,71
UTILIDAD Y/O PERDIDA DEL EJERCICIO			4.596,73
(-) 15% TRABAJADORES			689,51
(+) GASTOS NO DEDUCIBLES			
(-) DEDUCCION TRABAJADORES			
DISCAPACITADOS			
UTILIDAD GRAVABLE			3.907,22
RENTA EN RELACION DE DEPENDENCIA			3.751,39
SUBTOTAL BASE GRABADA			7.658,61
BASE IMPONIBLE GRABADA			7.658,61
IMPUESTO A LA RENTA CAUSADO			0,00

(-)ANT DETER CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO FISCAL	7.031,55
(-)IMPUESTO A LA RENTA CAUSADO	0,00
(+)SALDO DEL ANTICIPO PENDIENTE DE PAGO	3.152,11
(-)RETENCIONES EN LA FUENTE	4.487,47
<u>SALDO A FAVOR DEL CONTRIBUYENTE</u>	<u>1.335,36</u>



Lcdo. Luis Salazar
GERENTE




Ing. Verónica Montaluisa
CONTADORA

5.3 Presupuesto de Compras y Ventas 2011

COPPOLA DEL ECUADOR

INDUSTRIA DE CONFECCIONES

LUIS CORNELIO SALAZAR MOLINA

**IMPORTADORES Y DISTRIBUIDORES DIRECTOS DE EQUIPOS DE MATERIALES
DE SEGURIDAD INDUSTRIAL, RESCATE Y EQUIPOS CONTRA INCENDIOS**

LATACUNGA-ECUADOR

Matriz-Latacunga Dirección: Av. Benjamín Terán 329 y Antonia Vela Teléfono: 032810627

RUC: 0500821400001

EMPRESA COPPOLA DEL ECUADOR

PRESUPUESTO DE VENTAS 2011

	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
	39.160,05	18.211,80	56.188,88	36.042,03	46.610,97	51.780,12	39.190,02	45.341,11	36.092,44	84.176,35	66.739,87	51.541,82	571075,46
ROPA DE TRABAJO	24.471,05	10.580,90	37.810,58	16.478,50	29.478,36	30.514,89	28.689,80	25.789,24	24.478,35	57.945,39	44.325,97	28.936,50	359.499,53
MATERIALES DE SEGURIDAD INDUSTRIAL	14.689,00	7.630,90	18.378,30	19.563,53	17.132,61	21.265,23	10.500,22	19.551,87	11.614,09	26.230,96	22.413,90	22.605,32	211.575,93

EMPRESA COPPOLA DEL ECUADOR

PRESUPUESTO DE COMPRAS 2011

	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
	53.995,33	25.388,71	20.626,69	30.344,32	24.020,77	21.087,66	24.697,04	15.255,67	18.309,16	49.379,88	48.612,25	47.735,40	379452,88
MATERIA PRIMA	27.881,66	14.704	9.907,58	13.585,35	13.508	12.433,83	14.536,39	8.543,70	10.754,58	27.516,59	22.136,74	26.791,17	202.299,59
MERCADERÍA	26.113,67	10.684,71	10.719,11	16.758,97	10.512,77	8.653,83	10.160,65	6.711,97	7.554,58	21.863,29	26.475,51	20.944,23	177.153,29



Lcdo. Luis Salazar
GERENTE




Ing. Verónica Montaluisa
CONTADORA

AP 6. SITUACIÓN FISCAL

6.1 Obligaciones Tributarias de la Empresa

Las obligaciones tributarias que debe presentar al Servicio de Rentas Internas son:

- Declaración Mensual de IVA
- Declaración de Retenciones en la Fuente
- Anexo Transaccional Simplificado
- Declaración del Impuesto a la Renta
- Anexo Relación de Dependencia

6.2 Obligaciones con el IESS.

- Pago de aporte mensual al IESS
- Pago de Fondos de Reserva

6.3 Obligaciones con el Ministerio de Trabajo

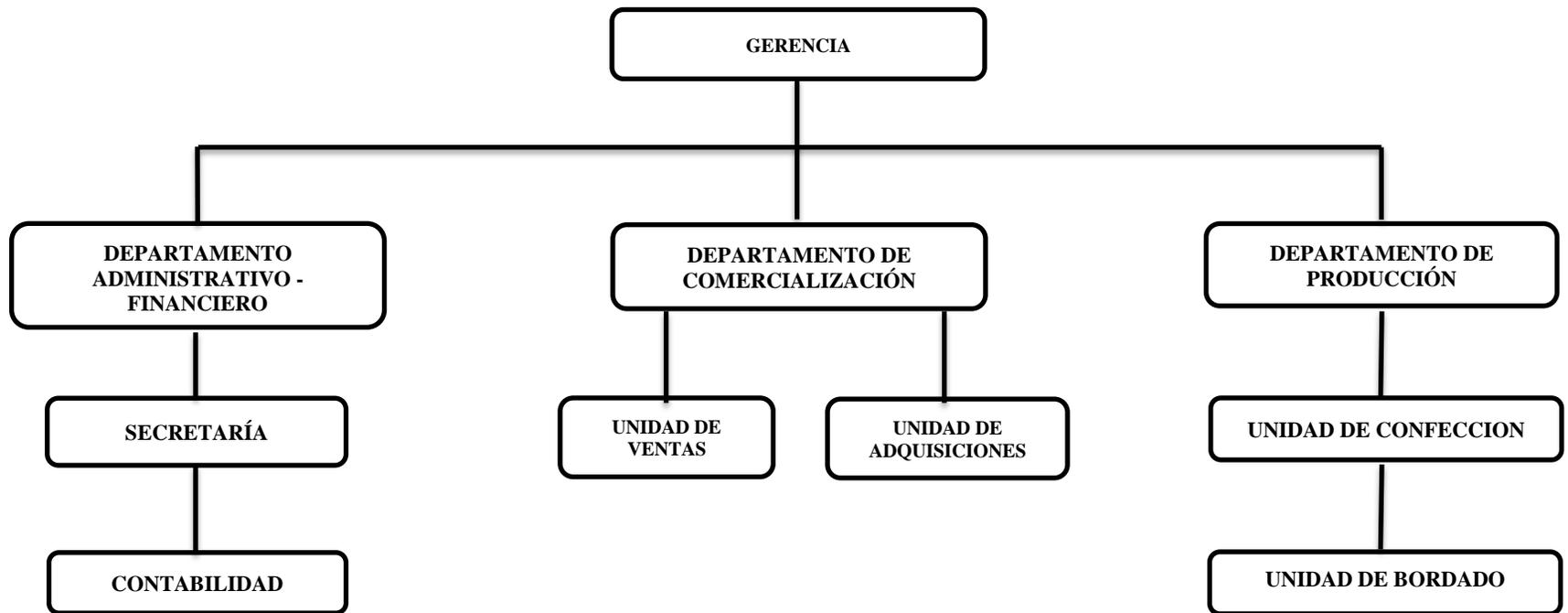
- Reporte del Pago del XIII sueldo
- Reporte del Pago del XIV sueldo
- Reporte del Pago de Utilidades

AP 7. Manuales, Flujogramas y Reglamentos

7.1 Organigrama Estructural

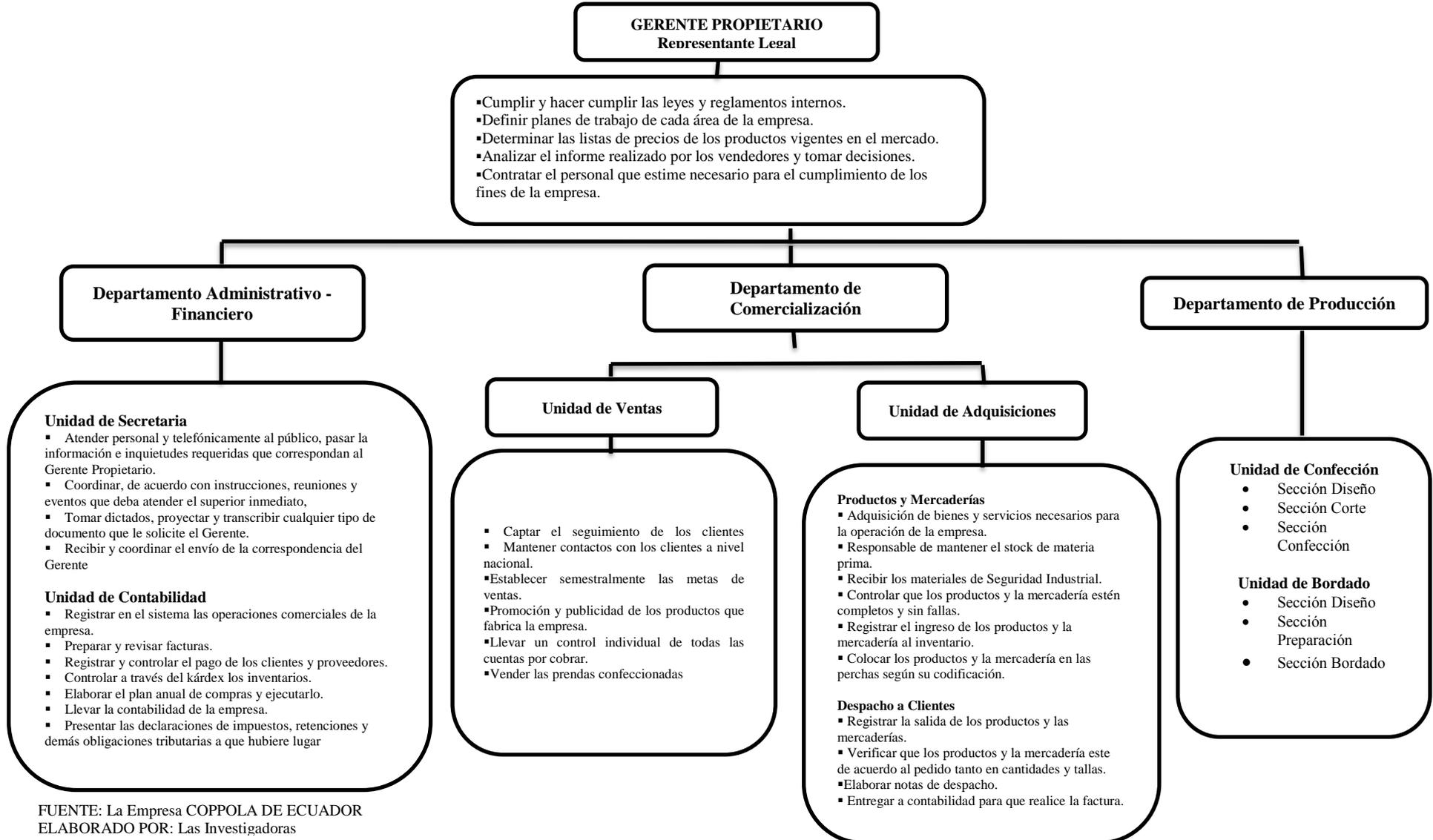
GRÁFICO N° 3.1

DIAGRÁMA ESTRUCTURAL COPPOLA DEL ECUADOR INDUSTRIA DE CONFECCIONES



FUENTE: La Empresa COPPOLA DE ECUADOR
ELABORADO POR: Las Investigadoras

GRÁFICO N° 3.2
DIAGRÁMA FUNCIONAL COPPOLA DEL ECUADOR INDUSTRIA DE CONFECCIONES

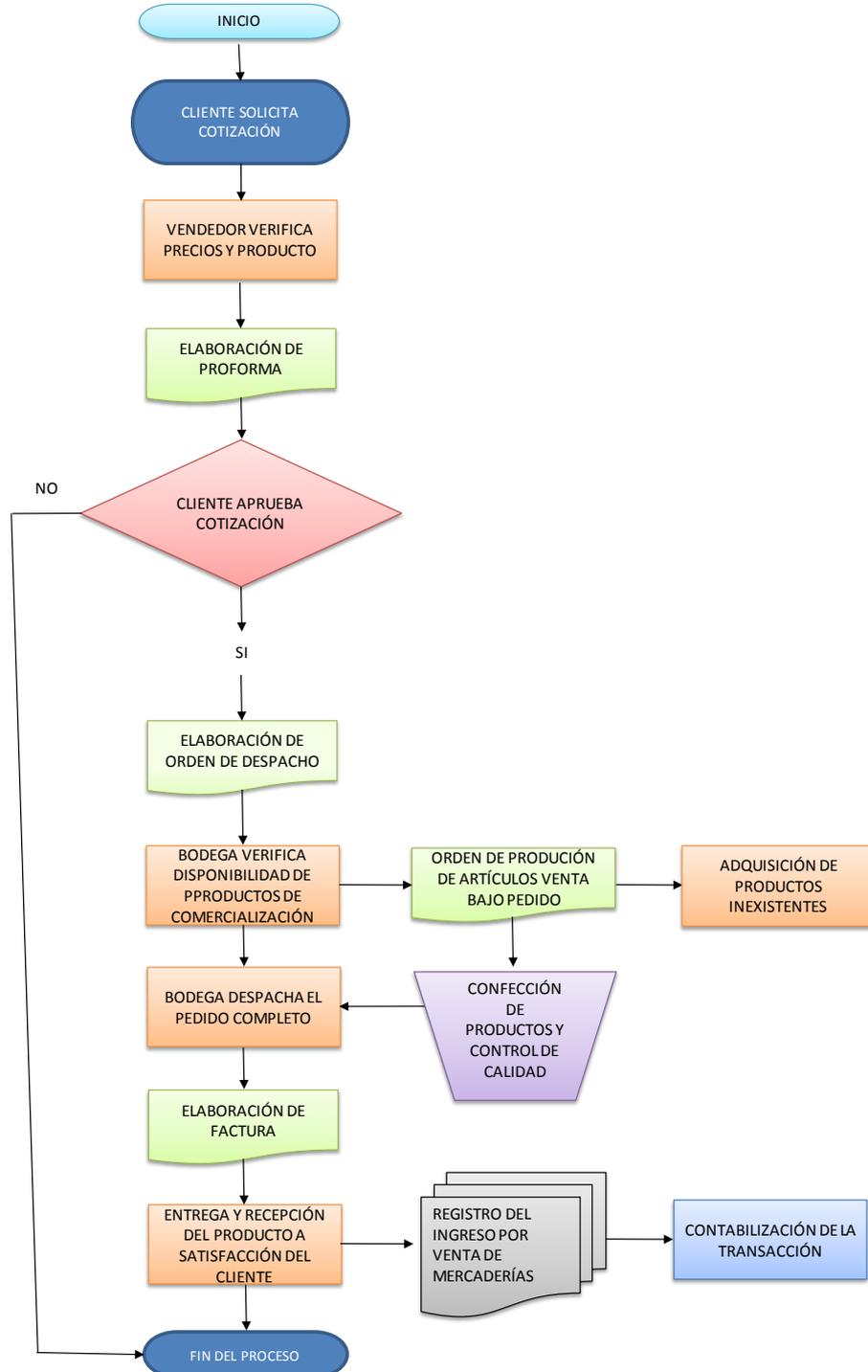


FUENTE: La Empresa COPPOLA DE ECUADOR
 ELABORADO POR: Las Investigadoras

7.3 Flujogramas de Ventas

GRÁFICO N° 3.3

FLUJOGRAMA DEL PROCEDIMIENTO DE VENTAS

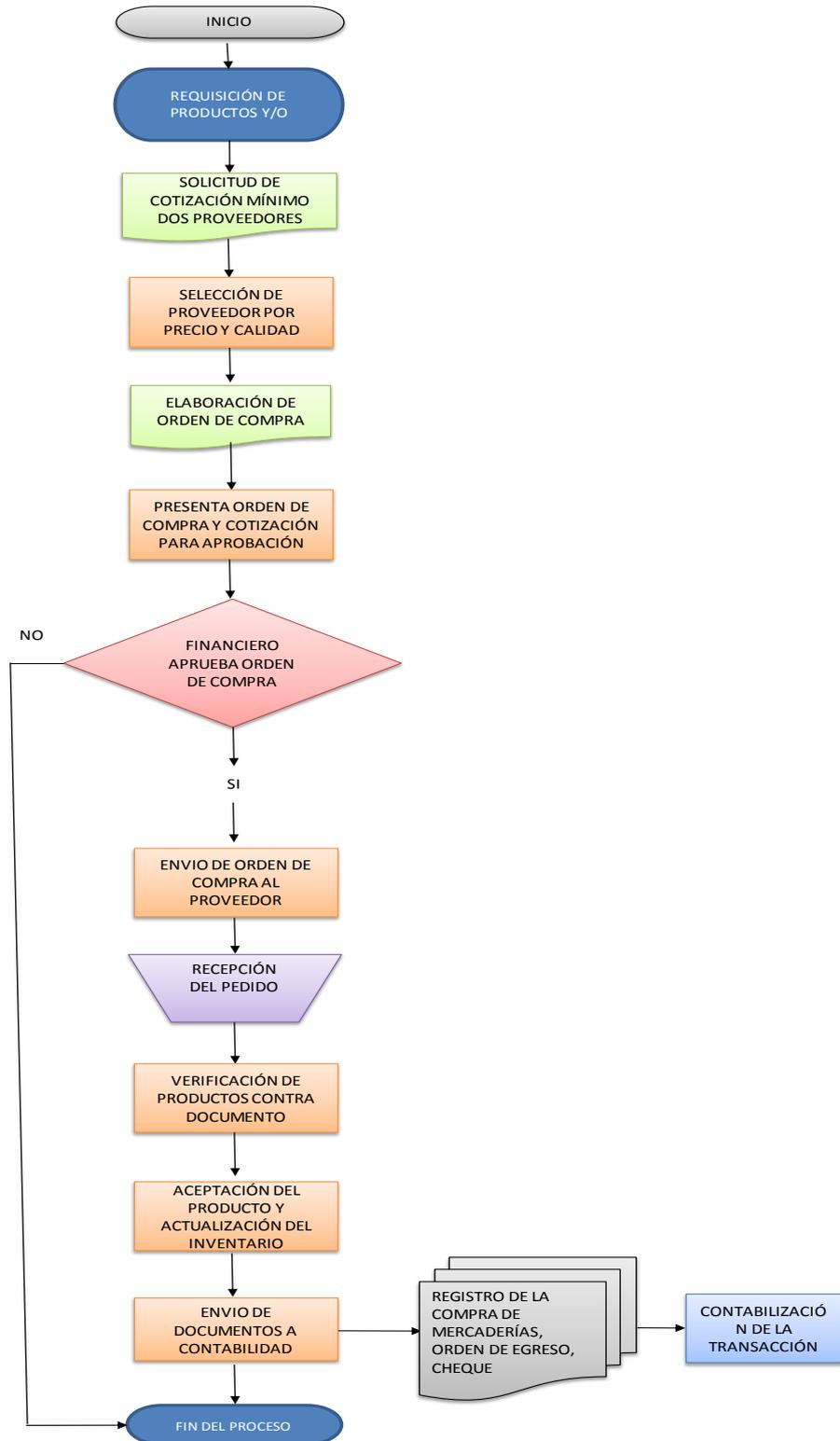


FUENTE: La Empresa COPPOLA DE ECUADOR
ELABORADO POR: Las Investigadoras

7.4 Flujograma de Compras

GRÁFICO N° 3.4

FLUJOGRAMA DEL PROCEDIMIENTO DE COMPRAS



FUENTE: La Empresa COPPOLA DE ECUADOR
ELABORADO POR: Las Investigadoras

APL Índice del Archivo de Planificación

APL1. ADMINISTRACIÓN DE LA EVALUACIÓN

- 1.1 Propuesta de trabajo.
- 1.2 Propuesta Económica.
- 1.3 Distribución de Trabajo.
- 1.4 Cronograma de Actividades
- 1.5 Siglas a Utilizar por el grupo de investigación
- 1.6 Marcas de Control.
- 1.7 Personal del Cliente con quienes Coordinar el Trabajo.

APL2. PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA

- 2.1 Conocimiento del Entorno.
- 2.2 Definición de Componentes
- 2.4 Conocimiento de Cuestionarios de Control Interno.

APL 3. PLANIFICACIÓN ESPECÍFICA

- 3.1 Evaluación del desempeño a través de la aplicación de indicadores de gestión.
- 3.2 Informe sobre la aplicación de la Evaluación.

APL1. ADMINISTRACIÓN DE LA EVALUACIÓN

1.1 Propuesta de trabajo.

Motivo de la Evaluación

La Evaluación se realizará para evaluar las cuentas más representativas de los Estados Financieros que son Compras y Ventas, este análisis dará respuesta al requerimiento de gerencia de contar con una herramienta de medición que permita verificar la gestión económica y administrativa.

La metodología está basada en verificar el grado de conocimiento de los procedimientos a seguir por parte del personal de Ventas y adquisiciones en sus actividades, la aplicación de los indicadores de gestión a la información que

arrojan los estados de resultados y análisis de dichos indicadores. Al final del trabajo se emitirá un informe identificando hallazgos, conclusiones y recomendaciones de las cuentas sometidas a la evaluación, herramienta que será el producto de esta investigación.

Objetivos

Objetivo General

- Determinar el grado en el que las cuentas Compras y Ventas se presentan auténticamente y razonablemente dentro de los Estados Financieros de la Empresa COPPOLA DEL ECUADOR, correspondiente al periodo entre el 01 de enero al 31 de Diciembre del 2011, comprobando que los recursos hayan sido utilizados económica, eficiente y eficazmente.

Objetivos Específicos

- Determinar el nivel de confianza que se puede aplicar a la gestión de los departamentos de Compras y Ventas.
- Verificar la precisión de los cálculos aritméticos efectuados en los documentos de respaldos y en los registros contables, comprobando su concordancia con principios básicos y generales.
- Revisar la correcta presentación y calificación de las cuentas sometidas a la evaluación dentro de los Estados Financieros según las Normas Contables, para garantizar su legalidad.

Alcance

Se evaluará las cuentas de Compras y Ventas de los Estados Financieros de la Empresa COPPOLA DEL ECUADOR, correspondiente al periodo correspondiente entre el 01 de enero al 31 de diciembre del 2011.

Equipo de Investigación

El Equipo de investigación responsable entre la entidad incluye un profesional con experiencia, a fin de alcanzar los objetivos sin ninguna limitación.

Ing. Julio Salazar M.B.A. Director
Srtas. Martha Endara, Norma Quispe Investigadoras

1.2.Propuesta Económica.

Para la realización de la Evaluación, los recursos a emplearse son los siguientes:

CUADRO N° 3.3 RECURSOS HUMANOS:

RECURSOS HUMANOS INTERNOS	
UNIVERSIDAD TÉCNICA DE COTOPAXI	
Equipo de Auditoría:	
Director de Tesis:	Ing. Julio Salazar M.B.A.
Investigadoras:	Martha Endara, Norma Quispe

Fuente: Las investigadoras

Elaborado por: Las investigadoras

TABLA N°3.3

RECURSOS MATERIALES Y RECURSOS FINANCIEROS:

RECURSOS MATERIALES	CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Papel bond	7	Resmas	4	28
Impresiones	1500	Unidades	0.25	375
Copias	250	Unidades	0.05	12.5
Anillados y Empastados	3	Unidades	25	75
TECNOLÓGICOS				0
Uso Internet	100	Horas	0.6	60
Uso de Computador	70	Horas	1	70
Escáner	55	Unidades	1	55
VIÁTICOS	60	Unidades	1.5	90
TRANSPORTE	120	Unidades	5	600
15% Imprevistos			160	160
TOTAL				\$ 1525.5

Fuente: Las investigadoras

Elaborado por: Las investigadoras

1.3.Distribución de Trabajo.

CUADRO N°3.4

ACTIVIDADES PROGRAMADAS

N°	Actividades	Responsable
1	PLANIFICACIÓN	
	Contrato Preliminar	Investigadoras
	Formación de Trabajo	Investigadoras
	Planificación Estratégica	Investigadoras
	Planificación Específica	Investigadoras
	Evaluación del Sistema del Control Interno	Investigadoras
	Programa de Trabajo	Investigadoras
2	EJECUCIÓN	
	Evaluación de la Cuenta Compras	Investigadoras
	Evaluación de la Cuenta Ventas	Investigadoras
3	COMUNICACIÓN DE RESULTADOS	
	Informe Final	Investigadoras
	Estados Financieros Reclasificados	Investigadoras
	Carta a Gerencia	Investigadoras

Fuente: Las investigadoras

Elaborado por: Las investigadoras

1.4 Cronograma de Actividades

**CUADRO N° 3.5
CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES DE LA EMPRESA COPPOLA DEL ECUADOR**

ACTIVIDADES SEMANALES	RESPONSABLES	ABRIL 21-21	ABRIL 23-24	ABRIL 25-25	MAYO 06-10	MAYO 11-31	JUNIO 01-15	JUNIO 16-30	JULIO 01-24	JULIO 25-30	AGOSTO 01-05	AGOSTO 05-10
Visita Preliminar a la Empresa	N.I.Q.G. M.R.E.T											
Obtención de la Información	N.I.Q.G. M.R.E.T		X									
Planificación	N.I.Q.G. M.R.E.T			X	X							
Programación	N.I.Q.G. M.R.E.T				X							
Preparación de los papeles de Trabajo	N.I.Q.G. M.R.E.T					X	X	X	X			
Trabajo de Campo	N.I.Q.G. M.R.E.T							X	X			
Comunicación de Resultados	N.I.Q.G. M.R.E.T									X		
Borrador de Informe	N.I.Q.G. M.R.E.T										X	
Desarrollo del Informe Final	N.I.Q.G. M.R.E.T											X

Fuente: Las investigadoras

Elaborado por: Las investigado

1.5 Siglas a Utilizar por el grupo de investigación

**CUADRO N° 3.6
SIGLAS A UTILIZAR POR LA S INVESTIGADORAS**

NOMBRE	CARGO	SIGLAS
Martha Endara	Investigadora	ETMR
Norma Quispe	Investigadora	QGNI
Ing. Julio Salazar M.B.A.	Director de Tesis	SMJR

Fuente: Las investigadoras

Elaborado por: Las investigadoras

1.6 Marcas de Control:

**CUADRO N° 3.7
MARCAS DE CONTROL**

MARCA	SIGNIFICADO
√	Verificado
Σ	Sumatoria Comprobada
A/A	Asientos de Ajustes
HPT	Hoja Principal de Trabajo
∞	Inconforme
©	Conforme
W	Comentario – observaciones
APL	Archivo de Planificación
AP	Archivo Permanente
AA	Archivo Análisis
Ø	Diferencias

Fuente: Las investigadoras

Elaborado por: Las investigadoras

1.7 Personal del Cliente con quienes Coordinar el Trabajo.

CUADRO N° 3.8
PERSONAL DE LA EMPRESA COPPOLA DEL ECUADOR CON
QUIENES DEBEMOS COORDINAR EL TRABAJO

Cargo	Nombre	# de C.I
Administrador	Luis Salazar	0500821400
Recursos Humanos	Karina Guerra	0502191734
Contadora	Verónica Guanoluisa	0502432132
Jefe de Ventas	Blanca Flores	0502305873
Jefe de Producción	Fernando Alomoto	0502748701
Vendedor 1	Luis Guamán	0502674326
Vendedor 2	Raúl Guamán	0502376543

Fuente: Las investigadoras

Elaborado por: Las investigadoras

APL2. Planificación estratégica

2.1 Conocimiento del Entorno

Fortalezas.- Son las características y capacidades internas de la organización que le han permitido llegar al nivel actual de éxito y lo que le distingue de la competencia (ventaja competitiva).

- Calificación en el Registro Único de Proveedores (RUP).
- Experiencia en el manejo del negocio, dada por una larga trayectoria en el mercado.
- Alto poder de negociación con los proveedores.
- Poseer diseños exclusivos, factor clave del negocio el cual le permite tener una ventaja competitiva y así diferenciarse en el mercado.
- Cumplimiento debido en contratos con entes del Estado.
- Poseer cantidad importante de cliente.
- Disponer de recursos financieros necesarios.
- Las ventas y por ende las utilidades vienen creciendo satisfactoriamente.

Oportunidades.- Son aquellos factores externos a la organización, donde existe mucha ventaja competitiva. La organización no los controla y no dependen de esta, pero puede obtener ventajas de tales hechos relevantes.

- Proveedores actuales cumplidos y serios.
- Captación de nuevos clientes y mercados potenciales para la nueva línea de negocios.
- Fidelidad de los clientes hacia la empresa.
- Mercado de ofertas suficientes que permiten mejorar las condiciones compra.
- Apertura hacia el mercado internacional.
- Posibilidad de mejorar sus costos de producción y compra.

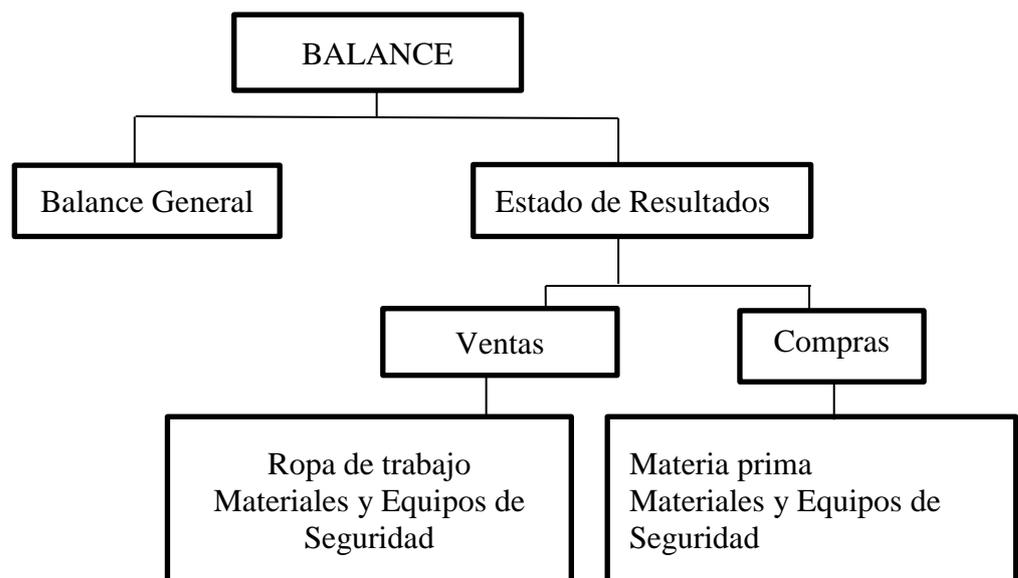
Debilidades.- Son las características y capacidades internas de la organización que no están preparadas para contribuir al éxito y más bien provocan situaciones desfavorables.

- Capital de trabajo mal utilizado
- No poseer un adecuado control de inventarios.
- Falta de capacitación al personal.
- No poseer un sistema de costos.
- Insuficiente e inequitativa administración del recursos humano especialmente con los obreros.
- No disponer con el personal necesario para el cumplimiento de objetivos.
- Retraso en los niveles de producción.
- No cuentan con un direccionamiento estratégico.

Amenazas.- Son aquellas situaciones que presenta el entorno externo a la organización, que no pueden controlar pero le pueden afectar desfavorablemente y en forma relevante.

- No cuenta con una tecnología de punta
- La difícil situación económica del país y del mundo, tiende a afectar los intereses de la empresa.
- Existe en stock un nivel máximo de materia prima.
- Con el incremento de la inflación el dinero pierde poder adquisitivo.
- Aumento de gastos financieros por contratación de créditos por valores excesivos.
- Competidores directos fuertemente posicionados en el mercado.
- El incumplimiento de las declaraciones tributarias
- Productos extranjeros de bajo costo ingresan de contrabando al país.

2.2 Definición de Componentes



Fuente: Las investigadoras
Elaborado por: Las investigadoras

AC. Índice del Archivo Corriente.

AC1. EVALUACIÓN AL DEPARTAMENTO DE ADQUISICIONES

- 1.1 Aplicación de Cuestionarios de Control Interno al Manejo del Departamento de Adquisiciones.
- 1.2 Ponderación del Cuestionario del Control Interno.
- 1.3 Calificación y Ponderación Obtenidas del Control Interno
- 1.4 Determinación de Riesgo del Control Interno
- 1.5 Análisis de la cuenta Compras Año 2011

AC2. EVALUACIÓN AL DEPARTAMENTO DE VENTAS

- 2.1 Aplicación de Cuestionarios de Control Interno al Manejo del Departamento de Ventas.
- 2.2 Análisis de la cuenta Ventas Año 2011
- 2.3 Análisis FODA al Departamento de Ventas y de Compras.
- 2.4 Hoja de Hallazgos de Ventas y Compras
- 2.5 Aplicación de Indicadores de Gestión a la Cuenta Ventas y Compras.
- 2.6 Informe Final

AC1. Evaluación al Departamento de Adquisiciones

1.1 Aplicación de Cuestionarios de Control Interno al Manejo del Departamento de Adquisiciones.

Se inició con la preparación de los Cuestionarios de Control Interno con preguntas cerradas los mismos que antes de su aplicación tenían una ponderación de un 10 puntos por cada Ítem teniendo en cuenta que si la respuesta es Positiva tendrá una ponderación de Diez (10) y al ser Negativa una ponderación de Cero (0).

Para lo cual se presentan a continuación las preguntas de estos instrumentos que viabilizaron a la determinación de los niveles de riesgo y confianza dentro de las actividades de esta dependencia.

**CUESTIONARIOS DE CONTROL INTERNO DEPARTAMENTO
DE ADQUISICIONES EMPRESA COPPOLA DEL ECUADOR**

Objetivos: Aplica un cuestionario mediante el uso de preguntas cerradas para determinar el nivel de riesgo y confianza del Departamento de Adquisición de la Empresa COPPOLA de Ecuador

Nº	PREGUNTAS	SI	NO	N/A	CALIFICACION		CRITERIO
					SI	NO	
1	Existe un Manual de funciones que asigne responsabilidades, e indique procedimientos para realizar las diferentes compras.		X			0	<i>No existe un Manual de Funciones Políticas y Procedimientos.</i>
2	En el Departamento de Adquisiciones, se ha designado a un encargado de gestionar recursos económicos para la empresa de manera oportuna.	X				10	
3	Existe coordinación entre los departamentos para realizar las gestiones de compra.	X				10	
4	El departamento de adquisiciones se reúne para planificar sus actividades.		X			0	<i>Existe buena comunicación en esta sección, pero no se tiene un registro de reuniones para planificar y coordinar actividades.</i>
5	Se realizan reportes e informes sobre las adquisiciones, de forma periódica?	X				10	
6	La información de este departamento es confiable y se presenta de forma oportuna para la toma de decisiones.	X				10	
7	Existe un archivo de fácil manejo de documentos de este departamento?		X			0	<i>Se encontró la documentación en varios archivos, no se han emitido comprobantes en forma secuencial.</i>
8	Existen custodios de los documentos pertenecientes a esta dependencia.	X				10	
9	Existe una base de datos actualizada de proveedores?		X			0	<i>No se cuenta con un listado actualizado de proveedores que contenga datos de contacto.</i>

10	El departamento maneja diariamente el control de pago a proveedores y gestiona el mismo.	X			10	
11	El encargado realiza un adecuado control de recepción de mercaderías y embodegado de materiales y de inventarios.		X			0
TOTAL =					60	0

Fuente: Las Investigadoras
Elaborado por: Las Investigadoras

Aplicado el Cuestionario de Control Interno se procedió a la ponderación del mismo quedando de esta manera:

TABLA N° 3.1.
PONDERACIONES CUESTIONARIO CONTROL INTERNO

CRITERIO	SI	NO	NO APLICA N/P
PONDERACIÓN	10	0	0

Fuente: Las Investigadoras
Elaborado por: Las Investigadoras

TABLA N° 3.2
CALIFICACIONES Y PONDERACIONES OBTENIDAS

CRITERIOS	TOTAL	CALIFICACIÓN
Si	6	60
No	5	0
No Aplica N/A	0	0

Fuente: Las Investigadoras
Elaborado por: Las Investigadoras

Cálculo de los Niveles de Riesgo y Confianza

Aplicadas la Ponderaciones y obtenidas las calificaciones continuamos con el cálculo de los Niveles de Riesgo y Confianza.

CP = Calificación Ponderada

CT = Calificación Total

PT = Ponderación Total

$$CP = \frac{CT \times 100}{PT}$$

$$CP = \frac{60 \times 100}{110}$$

$$CP = 54.54$$

DETERMINACIÓN DEL RIESGO

CONFIANZA	BAJA	MODERADO	ALTA
	15% - 50%	51% - 75%	76% - 95%
RIESGO	ALTO	MEDIO	BAJO

Fuente: Las Investigadoras

Elaborado por: Las Investigadoras

RESULTADO: Riesgo: Medio Confianza: Moderada

CONCLUSIÓN: Una vez analizado el Departamento de Adquisiciones se obtuvo una Calificación Ponderada del 54.54% que equivale a un nivel de Confianza MODERADO que conlleva a un nivel de Riesgo MEDIO, es decir que el personal que labora en este departamento no cuenta con una Planificación Estratégica, el personal no tiene definida sus responsabilidades por escrito no se les ha entregado un documento donde se tenga como respaldo cuáles son sus funciones, los trabajadores no tienen estímulos ni motivación alguna por los resultados que alcanzan. No existe un control en la actualización de kárdex de ingresos y egresos de materiales a bodega así como de los que ingres y egresa al almacén. No hay reuniones periódicas para la planificación de actividades. El personal tiene pleno conocimiento de la misión, visión, objetivos y valores institucionales esto es una fortaleza ya que están encaminados en la meta institucional.

1.1 Análisis de la cuenta Compras

REVISIÓN Y ANÁLISIS DE LA CUENTA COMPRAS																			
DETALLE DEL COMPROBANTE DE COMPRA											RETENCION FUENTE								
No.	Fecha Compra	Proveedor	RUC	Detalle	F	No. DOC	TARIFA 12%	IVA 12%	TOTAL	COD	CR	Base Imponible	%	Retención	B. Imp. RET IVA	%	Ret.	TOTAL RETENCIÓN	VALOR A COBRAR
1	03/01/2011	Distritex	1760004650001	Materia prima	F	003-001-384325	17,745,78	2,129,49	19,875,27	307	1074	17,745,78	0%	17,75	2,129,49	30%	638,85	656,59	19,218,68
2	08/01/2011	Gamos	1760013130001	Zapatos	F	010-010-001469	9,392,84	1,127,14	10,519,98	307	1075	9,392,84	0%	9,39	1,127,14	30%	338,14	347,54	10,172,45
3	13/01/2011	Canguro	0990981930001	Zapatos	F	007-005-0001829	9,077,98	1,089,36	10,167,34	312	1076	9,077,98	1%	90,78	1,089,36	30%	326,81	417,59	9,749,75
4	17/01/2011	Bordados Silvana	0591714503001	Bordados	F	007-001-139749	3,558,89	427,07	3,985,96	340	1077	3,558,89	1%	35,59	427,07	30%	128,12	163,71	3,822,25
5	24/01/2011	Prosindec	0502149693001	Extintores	F	001-001-817356	2,782,24	333,87	3,116,11	340	1078	2,782,24	1%	27,82	333,87	30%	100,16	127,98	2,988,13
6	22/02/2011	3M Ecuador C.A.	0502149693001	Materia prima	F	001-002-967155	4,356,18	522,74	4,878,92	312	1079	4,356,18	1%	43,56	522,74	30%	156,82	200,38	4,678,54
7	24/02/2011	Tejindex S.A.	1792400945001	Materia prima	F	001-001-816075	10,478,56	1,257,43	11,735,99	312	1080	10,478,56	1%	104,79	1,257,43	30%	377,23	482,01	11,253,97
8	28/02/2011	El Palacio del Cierre	0501451454001	Materia prima	F	001-003-867777	1,235,03	148,20	1,383,23	312	1081	1,235,03	1%	12,35	148,20	30%	44,46	56,81	1,326,42
9	06/03/2011	Disproin	1792086787001	Suministros	F	001-003-867776	2,380,77	285,69	2,666,46	312	1082	2,380,77	1%	23,81	285,69	30%	85,71	109,52	2,556,95
10	09/03/2011	Novatex	1792223474001	Materiales de seguridad industrial	F	001-001-818683	1,857,16	222,86	2,080,02	312	1083	1,857,16	1%	18,57	222,86	30%	66,86	85,43	1,994,59
11	11/03/2011	Honda	1792223474001	Botas	F	001-002-962019	5,378,87	645,46	6,024,33	312	1084	5,378,87	1%	53,79	645,46	30%	193,64	247,43	5,776,91
12	15/03/2011	Plasticaucho Industrial S.A.	1792223474001	Productos de caucho	F	001-003-862291	6,982,27	837,87	7,820,14	312	1085	6,982,27	1%	69,82	837,87	30%	251,36	321,18	7,498,96
13	17/03/2011	Tejindex S.A.	1792223474001	Maquinaria	F	001-002-958190	8,768,58	1,052,23	9,820,81	312	1086	8,768,58	1%	87,69	1,052,23	30%	315,67	403,35	9,417,45
14	02/04/2011	Jemel Prendas Impermialbles	1792223474001	Mercadería	F	001-003-858972	2,468,11	296,17	2,764,28	312	1087	2,468,11	1%	24,68	296,17	30%	88,85	113,53	2,650,75
15	05/04/2011	Longsantex	1792223471001	Materia prima	F	001-003-862934	9,856,44	1,182,77	11,039,21	312	1088	9,856,44	1%	98,56	1,182,77	30%	354,83	453,40	10,585,82
16	09/04/2011	Gamos	1792223471001	Zapatos	F	001-001-813883	7,313,25	877,59	8,190,84	312	1089	7,313,25	1%	73,13	877,59	30%	263,28	336,41	7,854,43
17	12/04/2011	Mega Jeans	1792223471001	Mercadería	F	007-001-175497	800,56	96,07	896,63	312	1090	800,56	1%	8,01	96,07	30%	28,82	36,83	859,80
18	13/04/2011	Super Markas	1792223471001	Mercadería	F	001-001-54124	7,003,78	840,45	7,844,23	312	1091	7,003,78	1%	70,04	840,45	30%	252,14	322,17	7,522,06
19	16/05/2011	Martexa	1792223471001	Materia prima	F	001-001-05077	1,569,75	188,37	1,758,12	312	1092	1,569,75	1%	15,70	188,37	30%	56,51	72,21	1,685,91
20	17/05/2011	Gamos	1792223471001	Zapatos	F	001-001-40335	5,999,73	719,97	6,719,70	312	1093	5,999,73	1%	60,00	719,97	30%	215,99	275,99	6,443,71
21	20/05/2011	Canguro	1792223471001	Zapatos	F	002-001-07815	3,211,69	385,40	3,597,09	312	1094	3,211,69	1%	32,12	385,40	30%	115,62	147,74	3,449,36
22	23/05/2011	Sermacosa	0102193471001	Mercadería	F	075-003-558140	1,223,03	146,76	1,369,79	312	1095	1,223,03	1%	12,23	146,76	30%	44,03	56,26	1,313,53
23	26/05/2011	La Escala Textiles	1306268820001	Materia prima	F	064-004-100435	6,785,40	814,25	7,599,65	312	1096	6,785,40	1%	67,85	814,25	30%	244,27	312,13	7,287,52
24	31/05/2011	Tejindex S.A.	1306709815001	Maquinaria	F	002-001-93751	6,358,79	763,05	7,121,84	312	1097	6,358,79	1%	63,59	763,05	30%	228,92	292,50	6,829,34
25	13/06/2011	Disproin	1710324003001	Suministros	F	001-001-248497	4,005,74	480,69	4,486,43	312	1098	4,005,74	1%	40,06	480,69	30%	144,21	184,26	4,302,16
26	14/06/2011	Prosindec	1713257184001	Extintores	F	075-003-462235	3,787,23	454,47	4,241,70	312	1099	3,787,23	1%	37,87	454,47	30%	136,34	174,21	4,067,49
27	15/06/2011	Servicoca S.A.	1791415132001	Zapatos	F	009-003-101988	3,687,49	442,50	4,129,99	307	1100	3,687,49	1%	36,87	442,50	30%	132,75	169,62	3,960,36
28	16/06/2011	Honda	1792072018001	Zapatos	F	001-001-247286	8,856,79	1,062,81	9,919,60	307	1101	8,856,79	1%	88,57	1,062,81	30%	318,84	407,41	9,512,19
29	27/06/2011	Plasticaucho Industrial S.A.	1705501284001	Productos de caucho	F	001-001-249658	1,088,52	130,62	1,219,14	312	1102	1,088,52	1%	10,89	130,62	30%	39,19	50,07	1,169,07
30	05/07/2011	Tejindex S.A.	1790827232001	Maquinaria	F	001-001-249396	7,345,79	881,49	8,227,28	340	1103	7,345,79	1%	73,46	881,49	30%	264,45	337,91	7,889,38
31	09/07/2011	3M Ecuador C.A.	1791415132001	Materia prima	F	001-002-000303	2,879,55	345,55	3,225,10	340	1104	2,879,55	1%	28,80	345,55	30%	103,66	132,46	3,092,64
32	10/07/2011	Servicoca S.A.	1791286774001	Zapatos	F	018-002-002935	2,865,73	343,89	3,209,62	312	1105	2,865,73	1%	28,66	343,89	30%	103,17	131,82	3,077,79
33	12/07/2011	Bordados Silvana	1790827232001	servicio de bordado	F	096-015-039952	2,684,66	322,16	3,006,82	312	1106	2,684,66	1%	26,85	322,16	30%	96,65	123,49	2,883,32
34	13/07/2011	Canguro	1790827232001	Zapatos	F	072-043-000430	8,458,23	1,014,99	9,473,22	312	1107	8,458,23	1%	84,58	1,014,99	30%	304,50	389,08	9,084,14
35	22/08/2011	Super Markas	1790827232001	mercadería	F	003-001-18182	6,866,19	823,94	7,690,13	312	1108	6,866,19	1%	68,66	823,94	30%	247,18	315,84	7,374,29
36	25/08/2011	Mp Importación de Materiales	1790016919001	Materiales de seguridad industrial	F	001-001-001771	5,849,94	701,99	6,551,93	312	1109	5,849,94	1%	58,50	701,99	30%	210,60	269,10	6,282,84
37	26/08/2011	Honda	1790016919001	Zapatos	F	002-001-00914	2,445,74	293,49	2,739,23	312	1110	2,445,74	1%	24,46	293,49	30%	88,05	112,50	2,626,72
38	27/08/2011	El Palacio del Cierre	1790016919001	Materia prima	F	008-904-003308	545,41	65,45	610,86	312	1111	545,41	1%	5,45	65,45	30%	19,63	25,09	585,77
39	09/09/2011	Martexa	1790016919001	Mercadería	F	001-001-9832	2,645,51	317,46	2,962,97	312	1112	2,645,51	1%	26,46	317,46	30%	95,24	121,69	2,841,28
40	12/09/2011	Jemel Prendas Impermialbles	1709764466001	Mercadería	F	003-009-05524	2,501,47	300,18	2,801,65	312	1113	2,501,47	1%	25,01	300,18	30%	90,05	115,07	2,686,58
41	13/09/2011	Plasticaucho Industrial S.A.	1801165638001	Productos de caucho	F	003-001-384325	7,554,88	906,59	8,461,47	312	1114	7,554,88	1%	75,55	906,59	30%	271,98	347,52	8,113,94
42	24/09/2011	Tejindex S.A.	1713283073001	Extintores	F	010-010-001469	5,892,11	707,05	6,599,16	312	1115	5,892,11	1%	58,92	707,05	30%	212,12	271,04	6,328,13
43	15/10/2011	Gamos	1790041220001	Zapatos	F	007-005-0001829	8,456,34	1,014,76	9,471,10	312	1116	8,456,34	1%	84,56	1,014,76	30%	304,43	388,99	9,082,11
44	16/10/2011	Canguro	1702320589001	Zapatos	F	001-001-000727	8,753,99	1,050,48	9,804,47	312	1117	8,753,99	1%	87,54	1,050,48	30%	315,14	402,68	9,401,79
45	17/10/2011	La Escala Textiles	1790746119001	Materia prima	F	009-101-0005387	9,859,99	1,183,20	11,043,19	312	1118	9,859,99	1%	98,60	1,183,20	30%	354,96	453,56	10,589,63
46	26/10/2011	Prosindec	1721272985001	Extintores	F	002-001-000036	568,45	68,21	636,66	312	1119	568,45	1%	5,68	68,21	30%	20,46	26,15	610,52
47	27/10/2011	Super Markas	0990010110001	Mercadería	F	001-001-13284	11,502,09	1,380,25	12,882,34	312	1120	11,502,09	1%	115,02	1,380,25	30%	414,08	529,10	12,352,49
48	10/11/2011	Novatex	1792190851001	Materiales de seguridad industrial	F	001-001-1016759	3,874,50	464,94	4,339,44	312	1121	3,874,50	1%	38,75	464,94	30%	139,48	178,23	4,161,21
49	17/11/2011	Mp Importación de Materiales	0502514847001	Materiales de seguridad industrial	F	001-064-1703611	17,355,99	2,082,72	19,438,71	312	1122	17,355,99	1%	173,56	2,082,72	30%	624,82	798,38	18,640,33
50	18/11/2011	Tejindex S.A.	1790008851001	Maquinaria	F	072-043-000430	15,897,42	1,907,69	17,805,11	312	1123	15,897,42	1%	158,97	1,907,69	30%	572,31	731,28	17,073,83
51	03/12/2011	Prosein	0501788491001	Materia prima	F	003-001-18182	5,992,87	719,14	6,712,01	312	1124	5,992,87	1%	59,93	719,14	30%	215,74	275,67	6,436,34
52	04/12/2011	La Escala Textiles	1792065518001	Materia prima	F	001-001-001771	8,754,21	1,050,51	9,804,72	332	1125	8,754,21	1%	87,54	1,050,51	30%	315,15	402,69	9,402,02
53	06/12/2011	Honda	0990030545001	Calzado	F	002-001-00914	4,666,28	559,95	5,226,23	332	1126	4,666,28	1%	46,66	559,95	30%	167,99	214,65	5,011,58
54	10/12/2011	Shoes Alvarito	1791251237001	Calzado	F	008-904-003308	1,045,74	125,49	1,171,23	332	1127	1,045,74	1%	10,46	125,49	30%	37,65	48,10	1,123,12
55	16/12/2011	Longsantex	1791251237001	Materia prima	F	001-001-9832	35												

Análisis cuenta compras:

- Se ha verificado contra documento cada de una de las transacciones que afecta a la cuenta Compras, en donde se pudo comprobar la veracidad de la información, puesto que los registros son correctos y no presentan ningún error.
- Del análisis realizado se ha obtenido datos como:
 - ✓ Base de datos de proveedores, depurada y actualizada.
 - ✓ Montos de compra por proveedores.
 - ✓ Análisis de las concesiones de crédito que otorgan.
- El reporte de cuentas por pagar a proveedores, a la fecha del análisis se encontró actualizado.

1.2 Aplicación de Cuestionarios de Control Interno al Manejo del Departamento de Ventas.

CUESTIONARIO DEL CONTROL INTERNO DE VENTAS

Objetivo: Aplica un cuestionario mediante el uso de preguntas cerradas para determinar el nivel de riesgo y confianza del Departamento de Adquisición de la Empresa COPPOLA de Ecuador

N.	PREGUNTA	SI	NO	N/A	CALIFICACION		COMENTARIO
					SI	NO	
1	¿Existe un manual de procedimientos que registre, controle, custodie, asigne responsabilidad, autorice e indique las formas estándar que se usa en el control del efectivo de ingresos y egresos?		X			0	<i>No existe un manual previamente elaborado.</i>
2	En el Departamento de Ventas existe el personal eficiente para ejecutar el trabajo de ventas a él encomendado?	X			10		
3	El personal recibe la capacitación necesaria para el mejor desempeño de su cargo?		X			0	<i>El personal no ha recibido capacitación en el último año.</i>
4	¿Se efectúan reportes periódicos de las ventas realizadas?	X			10		
5	¿El reporte de ventas contiene las firmas de responsabilidad?	X			10		
6	¿Se elabora el reporte de ventas con el detalle de acuerdo a la necesidad de la empresa?		X			0	<i>Documentos deficientes</i>
7	¿Existe supervisión del personal y verificación de los reportes generados el departamento de ventas?		X			0	<i>No existe supervisión, el control es deficiente.</i>
8	¿La documentación que sustenta las transacciones que se realizan en el área de ventas es confiable?	X			10		
9	¿Se lleva un registro actualizado de cuentas por cobrar?	X			10		<i>Se tiene un respaldo del sistema, porque nos da un detalle actualizado de las cuentas por cobrar.</i>
10	¿Existe una persona responsable del custodio del archivo de la documentación del área de ventas?	X			10		<i>Se necesita una persona capacitada que conozca del contenido de la documentación.</i>
TOTAL =					60	0	

Fuente: Las Investigadoras

Elaborado por: Las Investigadoras

TABLA 3.3
CALIFICACIONES Y PONDERACIONES OBTENIDAS

CRITERIOS	TOTAL	CALIFICACIÓN
Si	6	60
No	4	0
No Aplica N/A	0	0

Fuente: Las Investigadoras

Elaborado por: Las Investigadoras

Determinación del Riesgo Departamento de Ventas

CP = Calificación Ponderada

CT = Calificación Total

PT = Ponderación Total

$$CP = \frac{CT \times 100}{PT}$$

$$CP = \frac{60 \times 100}{100}$$

$$CP = 60\%$$

DETERMINACIÓN DEL RIESGO

CONFIANZA	BAJA	MODERADO	ALTA
	15% - 50%	51% - 75%	76% - 95%
RIESGO	ALTO	MEDIO	BAJO

Fuente: Las Investigadoras

Elaborado por: Las Investigadoras

RESULTADO: Riesgo Medio y Confianza Moderada

CONCLUSIÓN: En el Departamento de Ventas se obtuvo la calificación ponderada de 60% que equivale a un nivel de confianza moderado y a un nivel de riesgo medio, por lo tanto el área de ventas desarrolla una labor moderada y para lo cual se recomienda el mejoramiento de los procesos para así llegar al cumplimiento de las metas y objetivos de ventas y en general de la empresa

2.2 Análisis de la Cuenta Ventas

REVISIÓN Y ANÁLISIS DE LA CUENTA VENTAS																			
DETALLE DEL COMPROBANTE DE VENTA						RETENCIÓN EN LA FUENTE													
No.	Fecha Venta	Cliente	RUC	Detalle	c	No.2	TARIFA 12%	IVA 12%	TOTAL	AUTOR.	CR	B. I. IVA	%	Retención	B. I. RET. FTE.	%2	Retención10	TOTAL RETENCIÓN	VALOR A COBRAR
1	03/01/2011	Bomberos Patate	1838942740001	Ropa de trabajo	F	45678	7.740,70	928,88	8.669,58	1116235789	4567	7.740,70	1%	77,41	928,88	30%	278,67	356,07	8.313,51
2	08/01/2011	Bomberos Cevallos	1861656714001	Overoles	F	45679	3.391,65	407,00	3.798,65	1118646535	5673	3.391,65	1%	33,92	407,00	30%	122,10	156,02	3.642,63
3	13/01/2011	Bomberos Chunchi	0684032172001	Camuflajes	F	45680	3.077,90	369,35	3.447,25	1118744859	4556	3.077,90	1%	30,78	369,35	30%	110,80	141,58	3.305,66
4	17/01/2011	Bomberos las Naves	0234523784001	Insignias	F	45681	1.500,80	180,10	1.680,90	1116900999	1324	1.500,80	1%	15,01	180,10	30%	54,03	69,04	1.611,86
5	24/01/2011	Bomberos Chillanes	0660900311001	Ternos deportivos	F	45682	2.782,00	333,84	3.115,84	1116986564	3654	2.782,00	1%	27,82	333,84	30%	100,15	127,97	2.987,87
6	26/01/2011	Bomberos Riobamba	0662042609001	Ternos de parada	F	45683	8.500,00	1.020,00	9.520,00	1116754534	6475	8.500,00	1%	85,00	1.020,00	30%	306,00	391,00	9.129,00
7	28/01/2011	Bomberos Alausí	0647618342001	Materiales contraincendio	F	45684	7.600,00	912,00	8.512,00	1115644785	3436	7.600,00	1%	76,00	912,00	30%	273,60	349,60	8.162,40
8	28/01/2011	Bomberos San José de	1295623636001	Materiales de seguridad	F	45685	4.567,00	548,04	5.115,04	1118867653	1274	4.567,00	1%	45,67	548,04	30%	164,41	210,08	4.904,96
9	04/02/2011	Bomberos Pallatanga	1753754205001	Overoles	F	45686	1.720,00	206,40	1.926,40	1115456878	4546	1.720,00	1%	17,20	206,40	30%	61,92	79,12	1.847,28
10	09/02/2011	Bomberos Guano	0260900311001	Palas	F	45687	1.000,00	120,00	1.120,00	1116434277	3366	1.000,00	1%	10,00	120,00	30%	36,00	46,00	1.074,00
11	11/02/2011	Bomberos Tulcan	0485249317001	Camuflajes	F	45688	2.540,59	304,87	2.845,46	1117797066	2435	2.540,59	1%	25,41	304,87	30%	91,46	116,87	2.728,59
12	15/02/2011	Bomberos Ibarra	0462042609001	Camisetas	F	45689	5.942,54	713,10	6.655,64	1118647398	5643	5.942,54	1%	59,43	713,10	30%	213,93	273,36	6.382,29
13	17/02/2011	Bomberos Atuntaqui	1045833924001	Correas	F	45690	320,45	38,45	358,90	1116434579	5463	320,45	1%	3,20	38,45	30%	11,54	14,74	344,16
14	22/02/2011	Bomberos Cotacachi	1042755067001	Overoles	F	45691	1.720,15	206,42	1.926,57	1116769889	2673	1.720,15	1%	17,20	206,42	30%	61,93	79,13	1.847,44
15	24/02/2011	Bomberos Otavalo	1084327652001	Chompas	F	45692	1.430,25	171,63	1.601,88	1116543709	1289	1.430,25	1%	14,30	171,63	30%	51,49	65,79	1.536,09
16	28/02/2011	Bomberos Machachi	1743278954001	Chalecos	F	45693	1.123,38	134,81	1.258,19	1114890944	3546	1.123,38	1%	11,23	134,81	30%	40,44	51,68	1.206,51
17	09/03/2011	Bomberos Sangolquí	1756239831001	Overoles	F	45694	5.382,00	645,84	6.027,84	1114546767	2378	5.382,00	1%	53,82	645,84	30%	193,75	247,57	5.780,27
18	11/03/2011	Bomberos Sto. de los	2324514854001	Camuflajes	F	45695	7.200,99	864,12	8.065,11	1117588799	4565	7.200,99	1%	72,01	864,12	30%	259,24	331,25	7.733,86
19	15/03/2011	Bomberos la Concordia	0867234982001	Insignias	F	45696	900,00	108,00	1.008,00	1116425568	5462	900,00	1%	9,00	108,00	30%	32,40	41,40	966,60
20	17/03/2011	Bomberos Cayambe	1767326599001	Ternos deportivos	F	45697	9.667,00	1.160,04	10.827,04	1116775800	1864	9.667,00	1%	96,67	1.160,04	30%	348,01	444,68	10.382,36
21	22/03/2011	Bomberos Pedro Moncayo	1725634844001	Ternos de parada	F	45698	11.678,00	1.401,36	13.079,36	1114769809	3427	11.678,00	1%	116,78	1.401,36	30%	420,41	537,19	12.542,17
22	24/03/2011	Bomberos Latacunga	0502447754001	Materiales contraincendio	F	45699	6.900,89	828,11	7.729,00	1115569864	2435	6.900,89	1%	69,01	828,11	30%	248,43	317,44	7.411,56
23	28/03/2011	Bomberos el Corazón	0160005660001	Materiales de seguridad	F	45700	5.660,00	679,20	6.339,20	1110865643	4537	5.660,00	1%	56,60	679,20	30%	203,76	260,36	6.078,84
24	29/03/2011	Bomberos Pedro Vicente	1780043287001	Ropa de trabajo	F	45701	6.350,00	762,00	7.112,00	1119675664	2435	6.350,00	1%	63,50	762,00	30%	228,60	292,10	6.819,90
25	29/03/2011	Bomberos Saquisilí	0505743895001	Chompas	F	45702	2.450,00	294,00	2.744,00	1110866576	3536	2.450,00	1%	24,50	294,00	30%	88,20	112,70	2.631,30
26	02/04/2011	Bomberos Pujilí	0511864397001	Overoles	F	45703	4.250,00	510,00	4.760,00	1116564334	2435	4.250,00	1%	42,50	510,00	30%	153,00	195,50	4.564,50
27	05/04/2011	Bomberos La Mana	0534967462001	Palas	F	45704	450,00	54,00	504,00	1118798675	9884	450,00	1%	4,50	54,00	30%	16,20	20,70	483,30
28	09/04/2011	Bomberos Ambato	1853427864001	Camuflajes	F	45705	4.300,00	516,00	4.816,00	1117876563	7665	4.300,00	1%	43,00	516,00	30%	154,80	197,80	4.618,20
29	12/04/2011	Bomberos Baños	1834765245001	Camisetas	F	45706	1.230,00	147,60	1.377,60	1110979967	7454	1.230,00	1%	12,30	147,60	30%	44,28	56,58	1.321,02
30	13/04/2011	Bomberos Pillaro	1843276438001	Correas	F	45707	432,00	51,84	483,84	1118675845	4536	432,00	1%	4,32	51,84	30%	15,55	19,87	463,97
31	15/04/2011	Bomberos Pelileo	1841753953001	Overoles	F	45708	2.742,03	329,04	3.071,07	1114680986	2530	2.742,03	1%	27,42	329,04	30%	98,71	126,13	2.944,94
32	18/04/2011	Bomberos Guamote	0647541943001	Chompas	F	45709	3.746,00	449,52	4.195,52	1114569798	4645	3.746,00	1%	37,46	449,52	30%	134,86	172,32	4.023,20
33	22/04/2011	Bomberos Ibarra	0462042609001	Chalecos	F	45710	2.650,00	318,00	2.968,00	1118588564	3536	2.650,00	1%	26,50	318,00	30%	95,40	121,90	2.846,10
34	25/04/2011	Bomberos Penipe	0173562736001	Camuflajes	F	45711	4.576,00	549,12	5.125,12	1116784633	4546	4.576,00	1%	45,76	549,12	30%	164,74	210,50	4.914,62
35	27/04/2011	Bomberos Esmeraldas	0862042609001	Teros de gran parada	F	45712	11.766,00	1.411,92	13.177,92	1116774633	3232	11.766,00	1%	117,66	1.411,92	30%	423,58	541,24	12.636,68
36	03/05/2011	Bomberos Rio Verde	0863452945001	Gorras	F	45713	4.463,00	535,56	4.998,56	1117987864	8463	4.463,00	1%	44,63	535,56	30%	160,67	205,30	4.793,26
37	04/05/2011	Bomberos Limones	0836829384001	Camisas	F	45714	2.347,00	281,64	2.628,64	1114643768	3546	2.347,00	1%	23,47	281,64	30%	84,49	107,96	2.520,68
38	10/05/2011	Bomberos Muisnes	0836723845001	Botas	F	45715	9.220,00	1.106,40	10.326,40	1117875886	7342	9.220,00	1%	92,20	1.106,40	30%	331,92	424,12	9.902,28
39	12/05/2011	Bomberos Quinde	0867385263001	Overoles	F	45716	5.330,30	639,64	5.969,94	1115385643	6343	5.330,30	1%	53,30	639,64	30%	191,89	245,19	5.724,74
40	16/05/2011	Bomberos San Lorenzo	0248937566001	Gnompas	F	45717	3.748,00	449,76	4.197,76	1117985534	7341	3.748,00	1%	37,48	449,76	30%	134,93	172,41	4.025,35
41	17/05/2011	Bomberos Ibarra	0462042609001	Camuflajes	F	45718	4.446,00	533,52	4.979,52	1117564536	7036	4.446,00	1%	44,46	533,52	30%	160,06	204,52	4.775,00
42	20/05/2011	Bomberos Atacames	0836728364001	Chalecos	F	45719	2.560,37	307,24	2.867,61	1116756365	1267	2.560,37	1%	25,60	307,24	30%	92,17	117,78	2.749,84
43	23/05/2011	Bomberos Chillanes	0660900311001	Cascos	F	45720	1.453,00	174,36	1.627,36	1117578574	1296	1.453,00	1%	14,53	174,36	30%	52,31	66,84	1.560,52
44	26/05/2011	Bomberos Tola	1673645468001	Busos	F	45721	1.544,30	185,32	1.729,62	1117945634	5462	1.544,30	1%	15,44	185,32	30%	55,59	71,04	1.568,58
45	31/05/2011	Bomberos Viche	0828564732001	ternos impermeables	F	45722	11.500,00	1.380,00	12.880,00	1117576345	5634	11.500,00	1%	115,00	1.380,00	30%	414,00	529,00	12.351,00
46	05/06/2011	Bomberos Riobamba	0662042609001	Ropa de trabajo	F	45723	5.764,06	691,69	6.455,75	1118687566	9853	5.764,06	1%	57,64	691,69	30%	207,51	265,15	6.190,60
47	10/06/2011	Bomberos Tena	1637456392001	Overoles	F	45724	6.876,00	825,12	7.701,12	1115674533	7123	6.876,00	1%	68,76	825,12	30%	247,54	316,30	7.384,82
48	13/06/2011	Bomberos Chaco	1578345209001	Camuflajes	F	45725	3.900,00	468,00	4.368,00	1118564333	4522	3.900,00	1%	39,00	468,00	30%	140,40	179,40	4.188,60
49	14/06/2011	Bomberos Macas	1487362525001	Insignias	F	45726	560,00	67,20	627,20	1118645364	7623	560,00	1%	5,60	67,20	30%	20,16	25,76	601,44
50	15/06/2011	Bomberos Puyo	1683646934001	Ternos deportivos	F	45727	3.450,00	414,00	3.864,00	1117856554	4612	3.450,00	1%	34,50	414,00	30%	124,20	158,70	3.705,30

51	16/06/2011	Bomberos Ibarra	0462042609001	Ternos de parada	F	45728	8.500,00	1.020,00	9.520,00	1117564735	9645	8.500,00	85,00	1.020,00	306,00	391,00	9.129,00
52	27/06/2011	Bomberos Mera	1673454347001	Materiales contraincendio	F	45729	5.710,00	685,20	6.395,20	1118767856	2756	5.710,00	57,10	685,20	205,56	262,66	6.132,54
53	28/06/2011	Bomberos Shell	1634455664001	Materiales de seguridad	F	45730	6.780,06	813,61	7.593,67	1118656434	7543	6.780,06	67,80	813,61	244,08	311,88	7.281,78
54	29/06/2011	Bomberos Palora	1664657376001	Ternos de parada	F	45731	7.500,00	900,00	8.400,00	1119878755	1654	7.500,00	75,00	900,00	270,00	345,00	8.055,00
55	30/06/2011	Bomberos Chillanes	0660900311001	Camuflajes	F	45732	2.740,00	328,80	3.068,80	1111789566	3435	2.740,00	27,40	328,80	98,64	126,04	2.942,76
56	05/07/2011	Bomberos Lago Agrio	1665347635001	Gorras	F	45733	1.587,00	190,44	1.777,44	1119070677	2275	1.587,00	15,87	190,44	57,13	73,00	1.704,44
57	09/07/2011	Bomberos Cascales	2176894948001	Camisas	F	45734	3.335,00	400,20	3.735,20	1118967654	5436	3.335,00	33,35	400,20	120,06	153,41	3.581,79
58	10/07/2011	Bomberos Shushufindi	2195675435001	Botas	F	45735	5.769,00	692,28	6.461,28	1118796754	4354	5.769,00	57,69	692,28	207,68	265,37	6.195,91
59	12/07/2011	Bomberos Pucayacu	0572343764001	Overoles	F	45736	4.140,02	496,80	4.636,82	1118765424	3426	4.140,02	41,40	496,80	149,04	190,44	4.446,38
60	13/07/2011	Bomberos Chillanes	0660900311001	Cnompas	F	45737	5.910,00	709,20	6.619,20	1110898797	1286	5.910,00	59,10	709,20	212,76	271,86	6.347,34
61	14/07/2011	Bomberos Cuyabeno	0635634456001	Camuflajes	F	45738	3.079,00	369,48	3.448,48	1118807756	6546	3.079,00	30,79	369,48	110,84	141,63	3.306,85
62	17/07/2011	Bomberos Francisco de	2275455659001	Chalecos	F	45739	3.567,00	428,04	3.995,04	1119077564	6454	3.567,00	35,67	428,04	128,41	164,08	3.830,96
63	18/07/2011	Bomberos Joya de los	2287560706001	Cascos	F	45740	543,00	65,16	608,16	1117868574	3549	543,00	5,43	65,16	19,55	24,98	583,18
64	20/07/2011	Bomberos Ibarra	0462042609001	Ternos impermeables	F	45741	9.760,00	1.171,20	10.931,20	1119898657	5453	9.760,00	97,60	1.171,20	351,36	448,96	10.482,24
65	24/07/2011	Bomberos Loreto	2296665266001	Insignias metalicas	F	45742	1.500,00	180,00	1.680,00	1116578589	4285	1.500,00	15,00	180,00	54,00	69,00	1.611,00
66	06/08/2011	Bomberos Riobamba	0662042609001	Busos	F	45743	1.543,00	185,16	1.728,16	1116875436	2759	1.543,00	15,43	185,16	55,55	70,98	1.657,18
67	16/08/2011	Bomberos Portoviejo	1386566868001	Overoles	F	45744	5.223,00	626,76	5.849,76	1117879754	5636	5.223,00	52,23	626,76	188,03	240,26	5.690,50
68	17/08/2011	Bomberos Rocafuerte	0947455689001	Camuflajes	F	45745	4.568,05	548,17	5.116,22	1119898675	4364	4.568,05	45,68	548,17	164,45	210,13	4.906,09
69	18/08/2011	Bomberos Calcuta	1386676323001	Ropa de trabajo	F	45746	6.500,00	780,00	7.280,00	1118967684	3446	6.500,00	65,00	780,00	234,00	299,00	6.981,00
70	19/08/2011	Bomberos Pichincha	1776696623001	Ternos administrativos	F	45747	6.907,00	828,84	7.735,84	1119656323	1243	6.907,00	69,07	828,84	248,65	317,72	7.418,12
71	22/08/2011	Bomberos Ibarra	0462042609001	Palas	F	45748	543,00	65,16	608,16	1118766654	7577	543,00	5,43	65,16	19,55	24,98	583,18
72	25/08/2011	Bomberos Chone	1396967358001	Ternos deportivos	F	45749	7.454,06	894,49	8.348,55	1118653668	2446	7.454,06	74,54	894,49	268,35	342,89	8.005,66
73	26/08/2011	Bomberos El Carmen	0967576671001	Materiales de seguridad	F	45750	8.800,00	1.056,00	9.856,00	1110979764	9462	8.800,00	88,00	1.056,00	316,80	404,80	9.451,20
74	27/08/2011	Bomberos Jipijapa	1376868653001	Materiales de protección	F	45751	1.503,00	180,36	1.683,36	1113467688	5455	1.503,00	15,03	180,36	54,11	69,14	1.614,22
75	31/08/2011	Bomberos Chillanes	0660900311001	Camisetas	F	45752	2.300,00	276,00	2.576,00	1118766777	8567	2.300,00	23,00	276,00	82,80	105,80	2.470,20
76	02/09/2011	Bomberos Puerto López	1375587438001	Overoles	F	45753	3.540,00	424,80	3.964,80	1116776434	4352	3.540,00	35,40	424,80	127,44	162,84	3.801,96
77	06/09/2011	Bomberos Bahía de	1377476443001	Teros de gran parada	F	45754	10.782,00	1.293,84	12.075,84	1118697587	6453	10.782,00	107,82	1.293,84	388,15	495,97	11.579,87
78	06/09/2011	Bomberos Junin	1386864636001	Palas	F	45755	680,04	81,60	761,64	1117534377	3435	680,04	6,80	81,60	24,48	31,28	730,36
79	09/09/2011	Bomberos Manta	1386873645001	Camuflajes	F	45756	1.790,00	214,80	2.004,80	1118956478	9845	1.790,00	17,90	214,80	64,44	82,34	1.922,46
80	12/09/2011	Bomberos Montecristi	1375564243001	Camisetas	F	45757	980,00	117,60	1.097,60	1119775445	1535	980,00	9,80	117,60	35,28	45,08	1.052,52
81	13/09/2011	Bomberos Jaramila	1386587653001	Correas	F	45758	450,40	54,05	504,45	1118565675	5364	450,40	4,50	54,05	16,21	20,72	483,73
82	24/09/2011	Bomberos Ibarra	0462042609001	Overoles	F	45759	4.570,00	548,40	5.118,40	1111668347	2387	4.570,00	45,70	548,40	164,52	210,22	4.908,18
83	26/09/2011	Bomberos Tosagua	1396879876001	Chompas	F	45760	5.746,00	689,52	6.435,52	1116354541	3527	5.746,00	57,46	689,52	206,86	264,32	6.171,20
84	28/09/2011	Bomberos Guano	0260900311001	Chalecos	F	45761	4.500,00	540,00	5.040,00	1116474758	1278	4.500,00	45,00	540,00	162,00	207,00	4.833,00
85	28/09/2011	Bomberos Santa Ana	1063758959001	Camuflajes	F	45762	3.054,00	366,48	3.420,48	1116484848	1223	3.054,00	30,54	366,48	109,94	140,48	3.280,00
86	01/10/2011	Bomberos Pedernales	0862042609001	Ternos de parada	F	45763	23.700,00	2.844,00	26.544,00	1117585959	6463	23.700,00	237,00	2.844,00	853,20	1.090,20	25.453,80
87	03/10/2011	Bomberos Charapoto	1309094856001	Ternos administrativos	F	45764	8.050,66	966,08	9.016,74	1115464747	2535	8.050,66	80,51	966,08	289,82	370,33	8.646,41
88	06/10/2011	Bomberos Jama	1394574363001	Chompas	F	45765	6.760,00	811,20	7.571,20	1116575858	2537	6.760,00	67,60	811,20	243,36	310,96	7.260,24
89	09/10/2011	Bomberos San Vicente	1394557456001	Chompas	F	45766	7.892,00	947,04	8.839,04	1119475868	8564	7.892,00	78,92	947,04	284,11	363,03	8.476,01
90	10/10/2011	Municipio 24 de Mayo	1387346346001	Insignias	F	45767	1.567,00	188,04	1.755,04	1115344646	3546	1.567,00	15,67	188,04	56,41	72,08	1.682,96
91	15/10/2011	Municipio Babahoyo	1284764646001	Camisetas	F	45768	6.690,00	802,80	7.492,80	1119634343	2408	6.690,00	66,90	802,80	240,84	307,74	7.185,06
92	16/10/2011	Bomberos Febres Cordero	0974774756001	Correas	F	45769	2.806,67	336,80	3.143,47	1116573232	2546	2.806,67	28,07	336,80	101,04	129,11	3.014,36
93	17/10/2011	Bomberos Montalvo	0936449806001	Overoles	F	45770	10.590,00	1.270,80	11.860,80	1115353646	3435	10.590,00	105,90	1.270,80	381,24	487,14	11.373,66
94	26/10/2011	Bomberos Baba	1294764646001	Chompas	F	45771	7.450,00	894,00	8.344,00	1115464648	6473	7.450,00	74,50	894,00	268,20	342,70	8.001,30
95	27/10/2011	Bomberos Pueblo Viejo	1264547697001	Chalecos	F	45772	8.670,00	1.040,40	9.710,40	1116474837	7566	8.670,00	86,70	1.040,40	312,12	398,82	9.311,58
96	01/11/2011	Bomberos San Juan	1862219793001	Ternos de parada	F	45773	12.903,00	1.548,36	14.451,36	1116565656	3689	12.903,00	129,03	1.548,36	464,51	593,54	13.857,82
97	03/11/2011	Bomberos Cevallos	1861656714001	Ternos administrativos	F	45774	8.945,32	1.073,44	10.018,76	1115657575	4356	8.945,32	89,45	1.073,44	322,03	411,48	9.607,27
98	04/11/2011	Bomberos Quaveo	1298476466001	Chompas	F	45775	6.500,00	780,00	7.280,00	1116474757	6734	6.500,00	65,00	780,00	234,00	299,00	6.981,00
99	06/11/2011	Bomberos Guano	0260900311001	Chalecos	F	45776	3.760,20	451,22	4.211,42	1117585858	6474	3.760,20	37,60	451,22	135,37	172,97	4.038,45
100	08/11/2011	Bomberos Buena fe	0753758686001	Insignias	F	45777	1.260,00	151,20	1.411,20	1116575757	5353	1.260,00	12,60	151,20	45,36	57,96	1.353,24
101	10/11/2011	Bomberos Chimbo	0661783898001	Camisetas	F	45778	7.659,00	919,08	8.578,08	1117464646	6572	7.659,00	76,59	919,08	275,72	352,31	8.225,77
102	17/11/2011	Bomberos Ibarra	0462042609001	Ternos de parada	F	45779	6.987,00	838,44	7.825,44	1117454546	6547	6.987,00	69,87	838,44	251,53	321,40	7.504,04
103	18/11/2011	Bomberos Valencia	1861656714001	Overoles	F	45780	8.434,23	1.012,11	9.446,34	1116464674	3643	8.434,23	84,34	1.012,11	303,63	387,97	9.058,36
104	24/11/2011	Bomberos Catarama	1287547436001	Camuflajes	F	45781	6.743,12	809,17	7.552,29	1116475777	7574	6.743,12	67,43	809,17	242,75	310,18	7.242,11
105	28/11/2011	Bomberos Ventanas	0963564634001	Chompas	F	45782	3.548,00	425,76	3.973,76	1116475778	2243	3.548,00	35,48	425,76	127,73	163,21	3.810,55
106	01/12/2011	Bomberos Riobamba	0662042609001	Camuflajes	F	45783	2.435,21	292,23	2.727,44	1115364646	6469	2.435,21	24,35	292,23	87,67	112,02	2.615,42
107	02/12/2011	Bomberos Chimbo	0661783898001	Chompas	F	45784	5.600,30	672,04	6.272,34	1116575757	6536	5.600,30	56,00	672,04	201,61	257,61	6.014,72
108	03/12/2011	Bomberos Ibarra	0462042609001	Overoles	F	45785	3.450,00	414,00	3.864,00	1116575785	6360	3.450,00	34,50	414,00	124,20	158,70	3.705,30
109	04/12/2011	Municipio Palenque	1293476474001	Ropa de trabajo	F	45786	8.743,10	1.049,17	9.792,27	1116474757	2364	8.743,10	87,43	1.049,17	314,75	402,18	9.390,09
110	06/12/2011	Municipio Chunchi	0660849484001	Ternos de parada	F	45787	11.900,00	1.4									

Análisis Cuenta Ventas:

- Aplicando un procedimiento similar al de la cuenta Compras, se verificó contra documento cada de una de las transacciones que afecta a esta cuenta, comprobando la veracidad de la información, registros correctos y no presentan ningún error.
- Del análisis realizado hemos obtenido datos como:
 - ✓ Reporte de Clientes por montos de ventas.
 - ✓ Se pudo obtener claramente la temporada alta y baja.
- La fuerza de ventas se concentra en las instituciones públicas, particularmente, a la entidad del Cuerpo de Bomberos de distintos lugares a nivel nacional, razón ésta para que se marquen los meses de mayor y menor porcentaje de ventas.

1.4 Hoja de Hallazgos de la Evaluación a los Departamentos de Compras y Ventas.

N°	OBSERVACIÓN	CRITERIO	CAUSA	EFEECTO	CONCLUSIÓN	RECOMENDACIÓN
1	No existe un manual de funciones, políticas y procedimientos.	La Empresa debe crear e implementar un Reglamento Interno.	Desconocimiento del personal en cuanto a funciones y delimitaciones en el puesto de trabajo.	Tareas inconclusas, áreas de trabajo descuidadas, desorientación del personal en cuanto a designación de funciones y tareas a desempeñar.	La falta de definición de funciones y responsabilidades, creó desorden en todos los departamentos y desorientación de los funcionarios.	Mientras se elabora el Manual de funciones, políticas y procedimientos, se recomienda entregar por escrito las funciones de cada puesto de trabajo.
2	No se imparte capacitación al personal del Área de Compras y Ventas	La empresa tiene que invertir en reforzar conocimientos y motivar al personal.	Aparte del desconocimiento por falta de preparación académica, produce desmotivación en el trabajo.	Errores repetitivos y continuos, y desmotivación en el desempeño de funciones.	Es necesario planificar por lo menos un vez al año la asistencia a capacitación de acuerdo al área de trabajo	Presupuestar esta actividad, que a la larga resulta una buena inversión para la empresa.
3	Reportes e informes no contienen suficiente detalle de acuerdo a la necesidad de la empresa.	Los jefes de Adquisición y Ventas deben rediseñar los formatos de reporte e informes	Los mandos medios no proponen mejoras o rectifican la preparación de reportes e informes	Administración y Gerencia no cuentan con una información completa que permitan en el momento preciso tomar decisiones.	La preparación de Reportes deficientes no ayuda a proporcionar datos oportunos en el omento necesario	Se debe reformar los formatos de elaboración de reportes y presentación de informes, de forma inmediata.

4	No se realizan reuniones periódicas de planificación, evaluación y coordinación de actividades.	Se deben realizar reuniones formales, planificadas y protocolizadas de las cuales existan registros de acuerdos establecidos en las mismas.	Se realizan reuniones informales de las cuales no existe sustento de lo estipulado.	Incumplimiento de tareas solicitadas, retraso en la presentación de información, actividades se realizan sin coordinación.	Si no se protocoliza el desarrollo de reuniones, no se podrá exigir cumplimiento de actividades acordadas.	Elaborar un cronograma de reuniones y dar cumplimiento al mismo a fin de crear hábito en el personal.
5	Facturas de ventas faltantes y no expedidas en forma secuencial.	Según se dispone en la LORTI, los documentos y comprobantes de venta deben ser expedidos de forma secuencial, y deben presentarse en sus declaraciones mensuales los comprobantes válidos y anulados.	Se dejan facturas en blanco para ser expedidas en una fecha posterior a la de la transacción. No se reportan todas las facturas anuladas.	La pérdida de documentos puede desencadenar incluso en problemas legales	Se están cometiendo faltas a la Ley de Régimen Tributario Interno	Las facturas deben ser emitidas en orden secuencial de acuerdo a la fecha de venta. Las facturas anuladas se deben reportar como tales.
6	No se cuenta con una base de datos actualizada de proveedores y clientes	El Gerente debe pasar por escrito al personal que realice las tareas de actualización de proveedores y clientes.	No se ha designado esta tarea a ningún funcionario de estos departamentos	Pérdida de tiempo en la obtención de información de clientes y proveedores.	Se desestima la importancia de contar con esta información que facilita la ejecución de actividades.	Disponer a un funcionario del área correspondiente. La revisión y actualización de la base de datos de clientes y proveedores.
7	No se cuenta con el registro actualizado de recepción de mercaderías y pedidos recibidos	El Gerente debe solicitar por escrito al funcionario responsable, los inventarios al día de los productos existentes, así como los pedidos en espera y plazo para la entrega.	Se desconoce si los pedidos fueron recibidos, y si llegaron completos y correctos.	Provoca descoordinación en el pago a proveedores e incluso retraso para el área de producción.	El personal no demuestra iniciativa en comunicar la recepción de encomiendas.	Designar una sola persona para recepción, que coordine la verificación de productos recibidos de acuerdo con lo solicitado al proveedor.

1.5 Aplicación de Indicadores

INDICADORES DE EFICIENCIA

Punto de equilibrio.-

$$\text{Indice de Equilibrio} = \frac{\text{Gastos Planificados}}{\text{Ingresos Efectuados}} < 1$$

$$\text{Í. E} = \frac{379,452.88}{572,176.44}$$

0,66

Interpretación: Se obtuvo un índice de Equilibrio del 0,66 lo que quiere decir que los ingresos fueron superiores a los gastos totales durante el periodo, siendo este resultado favorable pues lo recomendado es que sea menor a 1.

Eficiencia en cobranza.-

$$\text{Eficiencia en Cobranza} = \frac{\text{Valor recaudado}}{\text{Valor Facturado}}$$

$$\text{E. C} = \frac{489.948,84}{572.176,44}$$

0,85

Interpretación: El 0,85 demuestra que existe óptima gestión en recaudación por ventas.

INDICADORES DE EFICACIA

Misión.-

$$\text{Misión} = \frac{\text{N}^\circ \text{ de Empleados que conocen la misión} * 100}{\text{Total Empleados departamento}} \%$$

$$\text{Mi} = \frac{5 * 100}{7}$$

Mi = 71,43 %

Interpretación: Se obtuvo un índice de Misión del 71.43% que demuestra el porcentaje de empleados que conocen la misión Institucional y la población dentro de dicha empresa en la cual se debe procurar en su conocimiento.

Cobertura en Ventas.-

$$\text{Cobertura en Ventas} = \frac{\text{Número de usuarios satisfechos}}{\text{Número de usuarios atendidos}}$$

$$\text{BPB. V} = \frac{120}{120}$$

100%

Este indicador refleja que la empresa ha logrado un 100% de clientes satisfechos.

INDICADORES DE ECONOMÍA

Índice de Solvencia

$$\text{Índice de Solvencia} = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}} \geq 1$$

$$S = \frac{91.962,58}{85.269,45}$$

$$S = 1,08$$

Interpretación: Se obtuvo un índice de solvencia de 1,08 que indica que la empresa posee suficientes garantías ante terceros para cumplir obligaciones adquiridas.

Índice de Solidez o Endeudamiento.-

$$\text{Índice de Solidez} = \frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}} < 1,5$$

$$S_o = \frac{112,542.19}{476,559.87}$$

$$S_o = 0,24$$

Interpretación: Un índice de solidez de 0.24 evidencia un bajo grado de Endeudamiento, lo que posibilita acceder a nuevas fuentes de financiamiento de así requerirlo por cuanto la empresa goza de estabilidad.

Índice Estructural

$$\text{Índice Estructural} = \frac{\text{Patrimonio}}{\text{Activo Total}} \leq 1$$

$$\text{I E} = \frac{354.017,68}{476.559,87}$$

$$\text{I E} = 0,76$$

Interpretación: Evidencia que existe una disponibilidad del 0.76 de activos frente al patrimonio.

INDICADORES FINANCIEROS A LA CUENTA VENTAS

$$\text{Rendimiento en Ventas} = \frac{\text{Utilidad neta} * 100}{\text{Ventas Netas}} > 10\%$$

$$\text{R. V} = \frac{4,596.73 * 100}{572,176.44}$$

$$\text{R. V} = 0,80 \%$$

Interpretación: El 0.80% refleja una utilidad muy por debajo de lo estipulado, lo que indica que se deben analizar los gastos así como el margen de ganancia que se está aplicando a los artículos producidos y comercializados.

Indicador de Velocidad de Rotación del Activo

$$\text{Velocidad de Rotación del Activo} = \frac{\text{Ventas netas}}{\text{Activo Corriente}} \text{ (veces)}$$

$$\text{V. R. A} = \frac{572,176.44}{145.196,58}$$

$$\text{V. R. A} = 3,94$$

Interpretación: Quiere decir que en un año los activos corrientes rotan 3,94 veces; es decir que tardan 92 días en convertirse en dinero en efectivo.

INDICADORES FINANCIEROS A LA CUENTA COMPRAS

Indicador de eficacia de las metas presupuestarias en compras

$$\text{Metas Presupuestarias} = \frac{\text{Valor Ejecutado en Compras 2011}}{\text{Valor Presupuestado en Compras 2011}} \%$$

$$\text{M. P} = \frac{355,175.95}{379.452.88}$$

$$\text{M. P} = 0,94$$

Interpretación: Se ha ejecutado el 0,94% del valor presupuestado para Compras, lo cual indica, que la producción ha sido menor de lo esperado, tomando en cuenta que en la empresa se trabaja sobre pedido.

Indicador del Volumen de Compras Sobre las Ventas

$$\text{VCsV} = \frac{\text{Valor Total Compras 2011} * 100}{\text{Valor Total Ventas 2011}} \%$$

$$\text{VCsV} = \frac{355.175,95 * 100}{572.176,44}$$

$$\text{VCsV} = 62,07\%$$

Interpretación: Refleja un 62,07% del peso de la actividad de las compras de materia prima y productos para comercialiación, en relación con las ventas de la empresa; este indicador analizado conjuntamente con el de Velocidad de Rotación del Activo, evidencia que los Costos, Gastos Administrativos y de Operación constituyen un elevado porcentaje, que minimiza la utilidad.

3.6 Informe Final Sobre la Evaluación al Departamento de Adquisición y Ventas de la Empresa Coppola del Ecuador.

**INFORME SOBRE LA EVALUACIÓN DEL CONTROL INTERNO
REALIZADO EN COPPOLA**

Latacunga 26 de mayo del 2015

Señor

Luis Salazar Molina

GERENTE GENERAL DE LA EMPRESA COPPOLA DEL ECUADOR.

Presente

De nuestra consideración

En relación a la Evaluación al Departamento de Adquisición y Ventas de la Empresa COPPOLA del Ecuador, por el período comprendido del 01 de enero al 31 de Diciembre del 2011, se han obtenido los siguientes resultados, detallados en forma concisa y de fácil interpretación.

La evaluación de Control Interno comprendió un estudio minucioso de sus elementos, fue ejecutada con el propósito de desarrollar recomendaciones precisas, lo que permite detectar y prevenir errores e irregularidades que pudieren ocurrir. A partir de este informe la empresa cuenta con una herramienta veraz, que permite interpretar resultados de la gestión administrativa y financiera, si toma en consideración la interpretación de los indicadores analizados para el efecto.

A continuación se emiten comentarios y recomendaciones con respecto a asuntos financieros y administrativos que se pudieron palpar durante la investigación.

Atentamente,



Martha Endara



Norma Quispe

3.7 Comentarios y Recomendaciones de la Estructura del Control Interno del Departamento de Adquisiciones y Ventas de la Empresa Coppola del Ecuador.

PROBLEMA N° 1

No existe un manual de funciones, políticas y procedimientos.

La falta de definición de funciones y responsabilidades, creó desorden en todos los departamentos y desorientación de los funcionarios, tareas inconclusas, áreas de trabajo descuidadas, desorientación del personal en cuanto a designación de funciones y tareas a desempeñar; además del desconocimiento en cuanto a funciones y delimitaciones en el puesto de trabajo.

Es fundamental crear e implementar un Reglamento Interno.

RECOMEDACIÓN

Al Gerente de la Empresa se recomienda que mientras se elabora el Manual de funciones, políticas y procedimientos, debe entregar por escrito las funciones de cada puesto de trabajo.

PROBLEMA N° 2

No se imparte capacitación al personal del Área de Compras y Ventas.

Este problema ha ocasionado en el personal, errores repetitivos y continuos, y desmotivación en el desempeño de funciones, que aparte del desconocimiento por falta de preparación académica, produce desmotivación en el trabajo.

RECOMENDACIONES

Al Gerente de la Empresa se recomienda planificar por lo menos un vez al año la asistencia a capacitación de acuerdo al área de trabajo, que a la larga resulta una buena inversión para la empresa al mantener a su personal apto para el desempeño de sus funciones.

PROBLEMA N° 3

Reportes e informes no contienen suficiente detalle de acuerdo a la necesidad de la empresa.

La información deficiente en los reportes se debe a que los mandos medios no proponen mejoras o rectifican la preparación de reportes e informes, lo que ocasiona que Administración y Gerencia no cuenten con una información completa que permita en el momento preciso tomar decisiones

RECOMENDACIÓN

A los Jefes del Área de Adquisiciones y Ventas, se recomienda reformar los formatos de elaboración de reportes y presentación de informes, de forma inmediata, los mismos que deben contener la información completa para su entrega al departamento Financiero y a Gerencia.

PROBLEMA N° 4

No se realizan reuniones periódicas de planificación, evaluación y coordinación de actividades.

Se realizan reuniones informales, sin que existan registros de acuerdos establecidos en las mismas y si se lo hace, dichos acuerdos no son exigibles ya que no existe sustento de lo estipulado, que incurre en el incumplimiento de tareas solicitadas, retraso en la presentación de información, y la realización de actividades sin coordinación.

RECOMENDACIÓN

A los Jefes del Departamento de Adquisiciones y Ventas se recomienda elaborar un cronograma de reuniones y dar cumplimiento al mismo a fin de crear hábito en el personal y protocolizar el desarrollo de reuniones, a fin de exigir el cumplimiento de actividades acordadas.

PROBLEMA N° 5

Facturas de ventas faltantes y no expedidas en forma secuencial

Según se dispone en la LORTI, los documentos y comprobantes de venta deben ser expedidos de forma secuencial, y deben presentarse en sus declaraciones mensuales los comprobantes válidos y anulados, si se dejan facturas en blanco para ser expedidas en una fecha posterior a la de la transacción, no se cumple la normativa legal vigente. La pérdida de documentos puede desencadenar incluso en problemas legales.

RECOMENDACIÓN

A los Vendedores se recomienda que al elabora las facturas estas deben ser emitidas en orden secuencial de acuerdo a la fecha de venta. Las facturas anuladas se deben reportar como tales.

PROBLEMA N° 6

No se cuenta con una base de datos actualizada de proveedores y clientes.

Se desestima la importancia de contar con esta información que facilita la ejecución de actividades, ocasionando pérdida de tiempo en la obtención de información de clientes y proveedores,

RECOMENDACIÓN

A los Jefes de Adquisiciones y Ventas se recomienda designar a un funcionario del área la revisión y actualización de la base de datos de clientes y proveedores.

PROBLEMA N° 7

No se cuenta con el registro actualizado de recepción de mercaderías y pedidos recibidos

El personal no demuestra iniciativa en comunicar la recepción de encomiendas, provoca descoordinación en el pago a proveedores e incluso retraso para el área de producción, se desconoce si los pedidos fueron recibidos, y si llegaron completos y correctos. No se cuanta con el inventario al día de los productos existentes, así como de pedidos en espera y recibidos.

RECOMENDACIÓN

Al Jefe de Adquisiciones se recomienda designar a una sola persona para recepción, que coordine la verificación de productos recibidos de acuerdo con lo solicitado al proveedor.

INTERPRETACION DE INDICADORES FINANCIEROS

Los Indicadores de Eficiencia, Eficacia y Economía, se encuentran dentro de los niveles aceptados al realizar su interpretación, no así los indicadores Financieros aplicados a la cuenta Ventas y Compras, específicamente el Índice de Rendimiento en Ventas que refleja una utilidad muy por debajo de lo estipulado, lo que indica que se deben analizar los gastos así como el margen de ganancia que se está aplicando a los artículos producidos y comercializados. Adicional a esto el indicador del Volumen de Compras Sobre las Ventas Refleja un alto porcentaje de compras de productos y materia prima, en relación con las ventas de la empresa.

RECOMEDACIÓN

Al Gerente, se recomienda analizar los resultados obtenidos con la aplicación de los Indicadores Financieros, de forma concreta, se sugiere reconsiderar el margen de utilidad que se está aplicando en la venta de productos, analizar los costos de adquisiciones, los valores de Gastos Administrativos y de Operación; a fin de minimizar todos estos y elevar la utilidad, misma que se encuentra muy por debajo de lo legalmente aceptado; sin subir los precios de comercialización y afectar (perder) al cliente.

3.8 CONCLUSIONES

Como resultado obtenido de la Evaluación a los Departamentos de Adquisición y Ventas del periodo 1 de Enero al 31 de Diciembre del 2011 y tomando en cuenta algunos aspectos en el desarrollo del presente trabajo se estableció las siguientes conclusiones:

- La aplicación de una Evaluación al Departamento de Adquisición y Ventas de la empresa Coppola del Ecuador, expuso con precisión, las deficiencias en el manejo del control interno y administrativo de las actividades de estas dependencias, siendo evidente la falta de definición de funciones y responsabilidades, provocando desorientación de los funcionarios y desorden en las áreas de trabajo.
- La Gerencia y Administración de la empresa no cuentan con una información integral que permita en el momento preciso la toma de decisiones; esto se debe a que no se elaboran informes periódicos y los reportes de las áreas de estudio no contienen suficiente detalle, todo esto, ya que no existe un control adecuado de tareas asignadas por parte de los mandos medios, así como la falta de propuesta de mejoras y rectificación en la preparación de reportes e informes.
- Se detectó desmotivación por parte de los colaboradores, lo que conduce al incurrir errores repetitivos y continuos, esto sumado a la falta de conocimiento sobre desarrollo de sus actividades ya que cuentan con un bajo nivel de preparación académica y el hecho de que en ninguna ocasión la empresa ha proporcionado entrenamiento y/o capacitación al personal contratado en todas sus áreas de trabajo.

3.9 RECOMENDACIONES

Como resultado obtenido de la evaluación aplicada a los Departamentos de Adquisición y Ventas del periodo 1 de Enero al 31 de Diciembre del 2011 y tomando en cuenta algunos aspectos en el desarrollo del presente trabajo se pone a consideración del Gerente de la empresa, las siguientes recomendaciones:

- Contratar un profesional externo para la creación de un Manual de Funciones, políticas y procedimientos, que será el inicio de la normativa interna que esta empresa en crecimiento necesita de forma urgente; mientras se elabora dicho manual, al Gerente se recomienda entregar por escrito las principales funciones de cada puesto de trabajo.
- Solicitar a los Jefes de Adquisiciones y Ventas, reformar los formatos de elaboración de reportes y presentación de informes con el detalle del requerimiento de información que deben contener, para que sea un documento funcional de fácil interpretación y sobre todo que evidencie un control adecuado y oportuno para la toma de decisiones.
- Para el gerente de la empresa, esta importante recomendación, de invertir en reforzar conocimientos y motivar al personal, planificando y presupuestando por lo menos una vez al año la asistencia a capacitación de acuerdo al área de trabajo, esto permitirá tener al personal actualizado en conocimientos y desempeñarse de una manera eficaz y eficiente que se refleja en una mejor atención al cliente en pro de alcanzar el objetivo principal, como es, lograr ser una de las mejores empresas de confecciones en el país, contando con un mejoramiento continuo que permita el crecimiento en el mercado, optimizando el uso de sus recursos para posicionarse como líder en la preferencia del consumidor.

3.10. BIBLIOGRAFÍA

CITADA

BRAVO, Mercedes; CONTABILIDAD GENETAR; Tercera Edición; Editorial Nuevo Día; Quito-Ecuador; 2007 pagina 1.

CORDOVA, Marcial; GESTIÓN ADMINISTRATIVA FINANCIERA; Cuarta Edición; Quito-Ecuador

CONTRALORÍA GENERAL DEL ESTADO; Manual de Auditoria Financiera Gubernamental; Primera Edición (2001) página 70

Código del Trabajo Art. 285

Código del Trabajo Art. 287

CEPEDA Gustavo, Auditoría y Control Interno, Editorial Mc Graw Hill, Colombia, marzo 2007, página 251.

CHAPMAN William y WANAZNIAK de Alonso “Gestión Administrativa”, 2008, página 126, Primera Edición.

CEPEDA, Gustavo; “AUDITORÍA Y CONTROL INTERNO”; Segunda Edición; Editorial McGraw-Hill, Inc. Bogotá 2007; pagina 185, 203

ESTUPIÑAN, Rodrigo; “CONTROL INTERNO Y FRAUDES CON BASE EN LOS CICLOS TRANSACCIONALES. Análisis de Informe COSO I y II”; Segunda Edición; Editorial Ecoe Ediciones, Bogotá 2006; Página 28,161

ESTUPIÑAN, Rodrigo; “ADMINISTRACIÓN O GESTIÓN DE RIESGOS E.R.M Y LA AUDITORÍA INTERNA”; Primera Edición; Editorial Ecoe Ediciones; Bogotá 2006; página 138, 1.

El Informe del Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission; “CONTROL INTERNO INFORME COSO”; Cuarta Edición; Bogotá 2005; página 14.

FRANKLIN, Benjamín; “AUDITORÍA ADMINISTRATIVA. Gestión estratégica del cambio”; Segunda Edición; Editorial Pearson Educación de México S.A de C.V; México 2007; página 11,89.

GILBERT Daniel. ADMINISTRACIÓN; Sexta Edición, México, 2008, página 433

Ley de Defensa del Artesano Art.1

Ley del Régimen Tributario Interno LRTI, articulo 28

MANTILLA Alberto, YOLIMA Sandra. AUDITORÍA DEL CONTROL INTERNO, 2007, Bogotá.

MEIGS Robert, Contabilidad General, 2009, página 7.

MALDONADO, Milton; “AUDITORÍA DE GESTIÓN”; Segunda Edición; Editorial Luz de América; Quito 2001; página 14.

NARANJO, Marcelo / NARANJO Joselito; Contabilidad Comercial y de Servicios; Edición 2002; Editorial Decisión-Manta; Quito-Ecuador; Pág.1.

PARREÑO, Jorge; “MANUAL DE AUDITORÍA DE GESTIÓN”; Latacunga 2006; página 61.

TÉLLEZ Benjamín, AUDITORÍA UN ENFOQUE PRÁCTICO, 2007, Primera Edición, México página 333.

VARELA Rodrigo Ph.D. INNOVACIÓN EMPRESARIAL, Tercera Edición, Ecuador, 2008, pagina 385

CONSULTADA

BURBANO Jorge, ENFOQUE MODERNO DE PLANEACIÓN Y CONTROL DE RECURSOS. Editorial Mc Graw Hill, Segunda Edición, Bogotá.

GOMEZ, Geovanny; MANUALES DE PROCEDIMIENTOS Y SU APLICACIÓN DENTRO DEL CONTROL INTERNO: Cuarta Edición

HEFEES Gabriel, Auditoria de Estados Financieros, “Técnicas y Aplicaciones Modernas”, Grupo Editorial Iberoamericano, 2009, México.

JOHNSON Robert. Administración Financiera. Editorial serie didácticas. A.F. Quinta Edición España 2007.

KELL Walter. Auditoría Moderna editada en Continental S.A. Segunda Edición. México

MANTILLA, Samuel. CONTROL INTERNO ESTRUCTURA CONCEPTUAL INTEGRADA, Primera Edición. Bogotá

RAMÍREZ, Carlos; “FUNDAMENTOS DE ADMINISTRACIÓN”; Segunda Edición; Editorial Ecoe Ediciones; Bogotá 2002

VIRTUAL

CUELLAR Guillermo. Objetivos y Procedimientos de Auditoría para las Obligaciones Financieras. Octubre, 2009 [en línea]. [Citado junio 30, 2014].
http://members.tripod.com/~Guillermo_Cuellar_M/financiera.html

GÓMEZ Giovanni. La Auditoría: un Examen Exhaustivo de la Actividad Empresarial. Febrero, 2008 [en línea]. [Citado junio 30, 2014]. www.gestiopolis.com/canales/financiera/articulos/no%206/audtoria.htm

MARÍN Hugo. Auditoría de Gestión [en línea]. [Citado julio 20, 2014]. www.monografias.com/trabajos12/aufi2.shtml.

http://www.wikilearning.com/apuntes/alcance_de_una_auditoria/23828; Fecha 6 de Marzo del 2015; Hora: 8:45 p.m.

<http://www.gestiopolis.com/canales7/fin/la-auditora-y-el-control-interno.htm>;
Fecha: 10 de febrero del 2015; Hora: 17:30 p.m.

<http://www.gestiopolis.com/recursos/experto/catsexp/pagans/fin/46/clasnormaaudit.htm>; Fecha: 15 de Marzo del 2015; Hora: 17:34 p.m

3.11 ANEXO

ANEXON°1



COPPOLA
DEL ECUADOR
RUC. 0500821400001

Av. Benjamín Terán 3-29 y Av. Antonia
Vela, Telf.:03-2803-632, 2810-627
www.coppolaecuador@hotmail.com

BALANCE GENERAL		
COPPOLA DEL ECUADOR		
SALAZAR MOLINA LUIS CORNELIO		
RUC: 0500821400001		
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2011		
ACTIVO		476.559,87
ACTIVO CORRIENTE	91.962,58	145.196,58
CAJA	1.324,00	
BANCOS	7.055,62	
CUENTAS POR COBRAR	82.227,60	
CREDITO TRIBUTARIO IVA		
CREDITO TRIBUTARIO RENTA	1.355,36	
INVENTARIOS		
INV. MATERIA PRIMA	25.255,00	
TELAS	14.235,00	
SIRRES	5.350,00	
HILOS	4.325,00	
BOTONES	1.345,00	
INV. PROD. EN PROCESO	14.374,00	
TERNOS	6.850,00	
CHOMPAS	3.750,00	
OVEROLES	2.450,00	
CAMISETAS	1.324,00	
INVENTARIO DE PROD. TERMINADO	13.605,00	
TERNOS PARAMEDICOS	4.890,00	
CHOMPAS	4.385,00	
OVEROLES	1.240,00	
SACOS	1.940,00	
CAMISETAS	1.150,00	
ACTIVO FIJOS		331.363,29
INMUEBLE	331.363,29	
EDIFICIO	200.000,00	
MUEBLES Y ENSERES	914,37	
MAQUINARIA	232.447,81	
EQUIPO DE COMPUTACION	11.003,69	
VEHICULO		
(-) DEPRE ACUMULADA	-113.002,58	

ANEXONº2



COPPOLA
DEL ECUADOR
RUC. 0500821400001

Av. Benjamín Terán 3-29 y Av. Antonia
Vela, Telf.:03-2803-632, 2810-627
www.coppolaecuador@hotmail.com

ESTADO DE RESULTADOS			
COPPOLA DEL ECUADOR			
SALAZAR MOLINA LUIS CORNELIO			
RUC: 0500821400001			
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2011			
INGRESOS			572.176,44
VENTAS 12%		572.176,44	
INVENTARIO			333.292,12
INVENTARIO INICIAL		31.350,17	
(+)COMPRA NETAS LOCALES		118.409,07	
(+)COMPRA MATERIA PRIMA		236.766,88	
(-) INVENTARIO FINAL		53.234,00	
COSTOS Y GASTOS			114.848,18
	COSTOS	GASTOS	
SUELDOS Y SALARIOS	84.163,68	55.084,52	
BENEFICIOS SOCIALES E INDEMINIZACIONES	14.009,12	6.996,11	
APORTE SEGURIDAD SOCIAL (INC. F.R.)	16.910,13	9.673,83	
HONORARIOS PROFESIONALES Y DIETAS		50,88	
MANTENIMIENTO Y REPARACIÓN		1.075,03	
COMBUSTIBLE		1.350,00	
PROV. CUENTAS INCOBRABLES		822,28	
SUMINISTROS Y AMTERIALES		2.120,00	
TRANSPORTE		459,50	
GASTO SEGUROS		2.148,48	
GASTO DEPRECIACIÓN		23.244,78	
GASTO POR SERVICIOS PUBLICOS	4.356,48	2.129,98	
GASTO POR OTROS SERVICIOS		4.242,20	
PAGO POR OTROS BIENES		5.450,59	
TOTAL COSTOS	452.731,53		
TOTAL GASTOS		114.848,18	
TOTAL COSTOS Y GASTOS			567.579,71

ANEXONº3

COPPOLA DEL ECUADOR

INDUSTRIA DE CONFECCIONES

LUIS CORNELIO SALAZAR MOLINA

**IMPORTADORES Y DISTRIBUIDORES DIRECTOS DE EQUIPOS DE MATERIALES
DE SEGURIDAD INDUSTRIAL, RESCATE Y EQUIPOS CONTRA INCENDIOS**

LATACUNGA-ECUADOR

Matriz-Latacunga Dirección: Av. Benjamín Terán 329 y Antonia Vela Teléfono: 032810627

RUC: 0500821400001

EMPRESA COPPOLA DEL ECUADOR

PRESUPUESTO DE VENTAS 2011

	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
	39.160,05	18.211,80	56.188,88	36.042,03	46.610,97	51.780,12	39.190,02	45.341,11	36.092,44	84.176,35	66.739,87	51.541,82	571075,46
ROPA DE TRABAJO	24.471,05	10.580,90	37.810,58	16.478,50	29.478,36	30.514,89	28.689,80	25.789,24	24.478,35	57.945,39	44.325,97	28.936,50	359.499,53
MATERIALES DE SEGURIDAD INDUSTRIAL	14.689,00	7.630,90	18.378,30	19.563,53	17.132,61	21.265,23	10.500,22	19.551,87	11.614,09	26.230,96	22.413,90	22.605,32	211.575,93

EMPRESA COPPOLA DEL ECUADOR

PRESUPUESTO DE COMPRAS 2011

	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
	53.995,33	25.388,71	20.626,69	30.344,32	24.020,77	21.087,66	24.697,04	15.255,67	18.309,16	49.379,88	48.612,25	47.735,40	379452,88
MATERIA PRIMA	27.881,66	14.704	9.907,58	13.585,35	13.508	12.433,83	14.536,39	8.543,70	10.754,58	27.516,59	22.136,74	26.791,17	202.299,59
MERCADERÍA	26.113,67	10.684,71	10.719,11	16.758,97	10.512,77	8.653,83	10.160,65	6.711,97	7.554,58	21.863,29	26.475,51	20.944,23	177.153,29



Lcdo. Luis Salazar
GERENTE




Ing. Verónica Montaluza
CONTADORA

ANEXOS 4



UNIVERSIDAD TECNICA DE COTOPAXI
UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y
HUMANÍSTICAS
INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA
ENCUESTA

DIRIGIDA A LOS CLIENTES

Objetivo: Determinar si el Departamento de Ventas cuenta con un personal capacitado para atender a los clientes y controlar de una forma adecuada las ventar realizadas.

Instructivo:

- Esta encuesta es de carácter educativo, la valiosa información que usted suministre será tratada confidencialmente, que servirá exclusivamente para obtener elementos de juicio que sustente a la presente investigación.
- Marque con una x en el casillero de la alternativa que mejor refleje su opinión

1. ¿Considera que el trato a los clientes por parte del departamento de ventas es el adecuado?

SI

NO

2. ¿El departamento de ventas cuenta con un sistema adecuado para su facturación?

SI

NO

3. ¿La espera para recibir el servicio fue satisfactorio?

SI

NO

4. ¿El departamento de ventas está capacitado para atención al cliente?

SI

NO

5. ¿Cómo es el pago por la mercadería?
COTADO CRÉDITO
6. ¿Los negocios respecto a pedidos lo realiza con?
GERENTE ADMINISTRADOR CONTADOR
7. ¿La empresa cuenta con garantía por los productos que vende?
SI NO
8. ¿El comportamiento demostrado de la persona que le atendió inspira confianza y seguridad?
SI NO
9. ¿La empresa es responsable al entregar los pedidos de la mercadería?
SI NO
10. ¿El departamento de ventas debe ser capacitado?
SI NO

ANEXO N°5



UNIVERSIDAD TECNICA DE COTOPAXI UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y HUMANÍSTICAS INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA ENCUESTA

DIRIGIDA A LOS PROVEEDORES

Objetivo: Evaluar que la empresa COOPOLA cuenta con proveedores suficientes que, que le ofrezcan materia prima de calidad y si cuenta con recursos económicos suficiente para la adquisición de la misma.

Instructivo:

- Esta encuesta es de carácter educativo, la valiosa información que usted suministre será tratada confidencialmente, que servirá exclusivamente para obtener elementos de juicio que sustente a la presente investigación.
- Marque con una x en el casillero de la alternativa que mejor refleje su opinión

1. ¿La empresa COOPOLA adquiere la materia prima de primera calidad?

SI NO

2. ¿La empresa COPPOLA cuenta con los recursos económicos necesario para la adquisición de la materia prima?

SI NO

3. ¿Cómo es la forma de pago por la adquisición de la materia prima?

EFFECTIVO CRÉDITO

4. ¿La empresa es puntual en sus pagos?

SI NO

5. ¿la empresa COOPOLA es considerado uno de sus mejores clientes?

SI NO

6. ¿Los pedidos de la materia prima lo efectúa él?

GERENTE CONTADOR JEFE DE VENTAS

7. ¿La empresa ha realizado devoluciones de la materia prima por mala calidad?

SI NO

8. ¿Considera a la empresa COPPOLA una valiosa referencia en el mercado?

SI NO

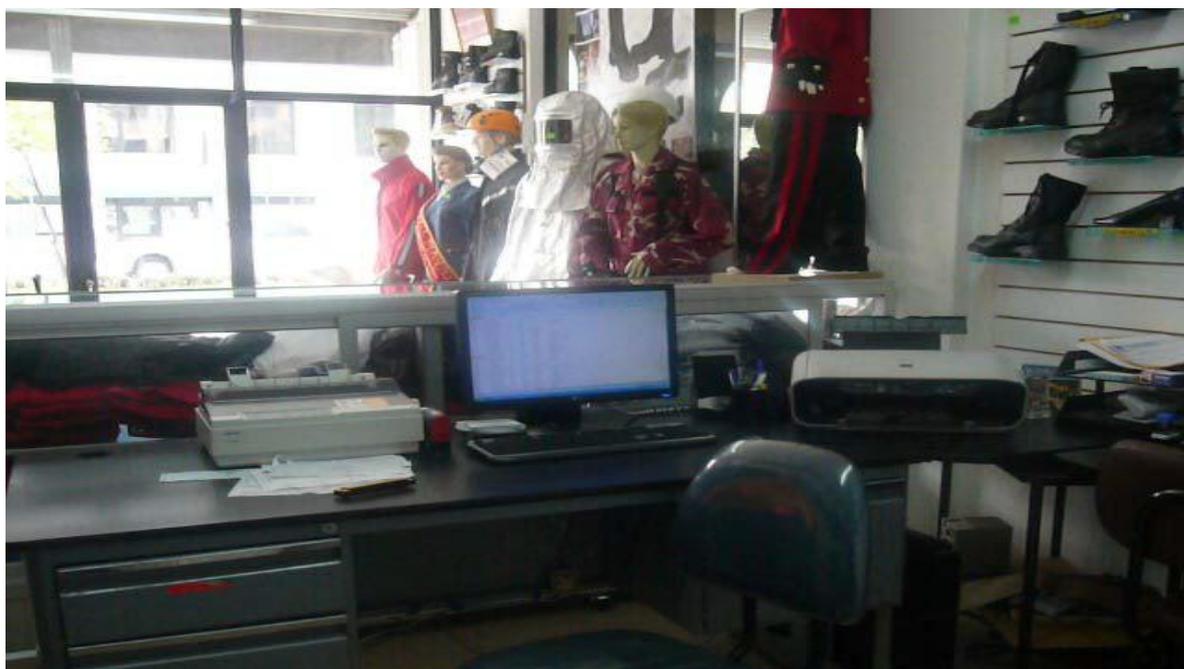
9. ¿La empresa cuenta con un sistema adecuado para el control de la materia prima?

SI NO

10. ¿La empresa COPPOLA cumple adecuadamente con los términos establecidos en el contrato?

SI NO

ANEXO N°6 Fotografías Departamento Financiero y Administrativo



ANEXO N°7 Fotografías de Recursos Humanos



Departamento de Adquisición y Ventas
ANEXO N°8 Fotografías de Unidad de Ventas



ANEXO N°9 Fotografías de Unidad de Ventas



ANEXO N°10 Fotografías de Prendas de Vestir para la Venta



ANEXO N°11 Fotografías de la Materias Prima



ANEXO N°12 Fotografías de Equipos de Seguridad Industrial



ANEXO N°13 Fotografías de Sección de Confección

