



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

CARRERA DE: INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA.

C.P.A

TEMA:

MODELO DE GESTIÓN PARA REPOTENCIAR LA EMPRESA DE AGROQUÍMICOS “INSUAGRO” EN LA PARROQUIA DE JULIO ANDRADE, CANTÓN TULCÁN DE LA PROVINCIA DEL CARCHI.

**PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERA EN CONTABILIDAD Y
AUDITORÍA C.P.A**

AUTORA:

Jenny Sofía Tana Díaz

DIRECTOR:

Ing. Báez Posso Pablo Danilo Msc.

IBARRA, DICIEMBRE 2018

RESUMEN EJECUTIVO

El presente trabajo investigativo, denominado: **MODELO DE GESTIÓN PARA REPOTENCIAR LA EMPRESA DE AGROQUÍMICOS “INSUAGRO” EN LA PARROQUIA DE JULIO ANDRADE, CANTÓN TULCÁN DE LA PROVINCIA DEL CARCHI.**, constituirá una fuente de información muy valiosa puesto que ayudará a su propietario a llevar sus actividades económicas de acuerdo a la utilización de los sistemas y procedimientos técnicos prescritos y detallados en este documento. **INSUAGRO**, es un negocio unipersonal que desde sus inicios ha llevado sus actividades de forma autónoma y no cuenta con un sistema adecuado que contribuya al almacén a llevar de forma apropiada los procedimientos administrativos, contables y financieros, que se derivan de su actividad económica. Por lo que se evidenció la necesidad de realizar este trabajo investigativo con el objetivo principal de contribuir al almacén como guía e instrumento que le permita desarrollar sus actividades de forma técnica en los ámbitos administrativo, contable y financiero. El contenido de esta propuesta consta de cuatro capítulos, está basada en un diagnóstico situacional realizado en el almacén a fin de identificar los procesos ausentes en su gestión. Este diagnóstico nos permitió establecer los diferentes instrumentos tendientes a apoyar su gestión. El marco teórico nos permitió definir los aspectos más relevantes para describir la fundamentación científica con conceptos y criterios de tal forma que brinden una mejor comprensión del trabajo de investigación. La propuesta contiene el desarrollo y descripción de los procesos ausentes en el almacén, apoyados con herramientas que garanticen su cumplimiento con la finalidad de mejorar su gestión. Se describieron los posibles impactos en cuanto al ámbito económico, socio- cultural, comercial, educativo y ambiental, como resultado de la implementación del presente trabajo de investigación. Finalmente se concluyó que es necesario la adopción de este modelo, puesto que el almacén no cuenta con los lineamientos necesarios para llevar medidas de gestión que garanticen la optimización y organización de los recursos que dispone. Este estudio servirá de base para las microempresas que se dediquen a la misma actividad económica comercial, con la finalidad de aportar hacia un desarrollo técnico, con los instrumentos necesarios que busquen el progreso del negocio, mediante una prudente toma de decisiones.

ABSTRACT

This research is a MANAGEMENT MODEL TO REINFORCE "INSUAGRO" AGROBUSINESS COMPANY IN THE PARISH OF JULIO ANDRADE, TULCAN CANTON IN CARCHI PROVINCE, this will be a valuable information source that will help its owner to carry economic activities according to the use of systems and procedures prescribed and detailed in this document. INSUAGRO, is a one person business that since its beginning has carried out its activities autonomously and does not have an adequate system to contribute to carry out properly the administrative, accounting and financial procedures from its economic activity. So it was evidenced the need of contributing to the business with a guide and tool to develop its activities in a technical way in the administrative, accounting and financial areas. The content of this proposal consists of four chapters; it is based on a situational diagnostic in order to identify absent processes in this business management and the different tools to support it. The theoretical framework defined relevant aspects to describe the scientific basis with concepts and criterions to provide a better understanding of the research work. The proposal contains the development and description of the absent processes in the warehouse, supported with tools that guarantee their compliance to improve their management. The possible impacts to the economic, sociocultural, commercial, educational and environmental area were described. Finally, it was concluded that this model is necessary, since the warehouse does not have the necessary guidelines to carry out management measures that guarantee the optimization and organization of the available resources.

Victor Rodriguez
pi



AUTORÍA

Yo, Jenny Sofia Tana Díaz, con cédula de identidad N° 040199076-7, declaro bajo juramento que el trabajo de grado aquí descrito “Modelo de gestión para repotenciar la empresa de agroquímicos INSUAGRO, en la parroquia de Julio Andrade, cantón Tulcán de la provincia del Carchi”, es de mi autoría, que no ha sido previamente presentado para ningún grado, ni calificación profesional y que he consultado las referencias bibliográficas que se incluyen en este documento.

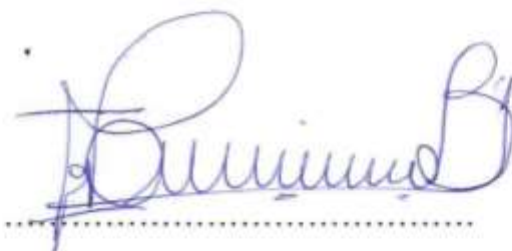


Jenny Sofia Tana Díaz

C.C. 040199076-7

CERTIFICACIÓN DEL ASESOR

En mi calidad de director del Trabajo de Grado presentado por la egresada **Jenny Sofia Tana Díaz**, para optar por el Título de INGENIERA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA, cuyo tema es: **“MODELO DE GESTIÓN PARA REPOTENCIAR LA EMPRESA DE AGROQUÍMICOS INSUAGRO, EN LA PARROQUIA DE JULIO ANDRADE, CANTÓN TULCÁN DE LA PROVINCIA DEL CARCHI”**. Considero que el presente trabajo reúne los requisitos y méritos suficientes para ser sometidos a la presentación pública y evaluación por parte del tribunal examinador que se designe. En la ciudad de Ibarra, a los 18 días del mes de diciembre del 2018

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'Pablo Báez', is written over a horizontal dotted line.

MSc. Pablo Báez

DIRECTOR DE TRABAJO DE GRADO



CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR DEL TRABAJO DE GRADO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

Yo, **Jenny Sofia Tana Díaz**, con cédula de ciudadanía Nro. 040199076-7 manifiesto mi voluntad de ceder a la Universidad Técnica del Norte los derechos patrimoniales consagrados en la Ley de Propiedad Intelectual del Ecuador, artículos 4, 5 y 6, en calidad de autora del Trabajo de Grado Denominado: **“MODELO DE GESTIÓN PARA REPOTENCIAR LA EMPRESA DE AGROQUÍMICOS INSUAGRO EN LA PARROQUIA DE JULIO ANDRADE, CANTÓN TULCÁN DE LA PROVINCIA DEL CARCHI.”**

Que ha sido desarrollado para optar por el título de Ingeniera en Contabilidad y Auditoría, C.P.A., en la Universidad Técnica del Norte, quedando la Universidad facultada para ejercer plenamente los derechos cedidos anteriormente.

En mi condición de autora me reservo los derechos morales de la obra antes citada. En concordancia suscribo este documento en el momento que hago entrega del trabajo final en formato impreso y digital a la Biblioteca de la Universidad Técnica del Norte.

Jenny Sofia Tana Díaz

C.C. 040199076-7

Ibarra, a los 18 días del mes de diciembre 2018.



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

BIBLIOTECA UNIVERSITARIA

**AUTORIZACIÓN DE USO Y PUBLICACIÓN A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD
TÉCNICA DEL NORTE**

1. IDENTIFICACIÓN DE LA OBRA

La Universidad Técnica del Norte, dentro del Proyecto Repositorio Digital Institucional, determinó la necesidad de disponer de textos completos en formato digital con la finalidad de apoyar los procesos de investigación, docencia y extensión de la Universidad.

Por medio del presente documento dejo sentada mi voluntad de participar en este proyecto, para lo cual pongo a disposición la siguiente información:

DATOS DEL CONTACTO			
CÉDULA DE CIUDADANÍA:	040199076-7		
NOMBRES Y APELLIDOS:	TANA DÍAZ JENNY SOFÍA		
DIRECCIÓN:	PARROQUIA CRISTÓBAL COLÓN, CHITÁN DE QUELES		
EMAIL:	jstd.sofi@gmail.com		
TELÉFONO FIJO:		TELÉFONO MÓVIL:	0979415777
DATOS DE LA OBRA			
TÍTULO:	MODELO DE GESTIÓN PARA REPOTENCIAR LA EMPRESA DE AGROQUÍMICOS “INSUAGRO” EN LA PARROQUIA DE JULIO ANDRADE, CANTÓN TULCÁN DE LA PROVINCIA DEL CARCHI.		
AUTORA:	TANA DÍAZ JENNY SOFÍA		
FECHA:	18 DE DICIEMBRE DEL 2018		
SOLO PARA TRABAJOS DE GRADO			

2. AUTORIZACION DE USO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

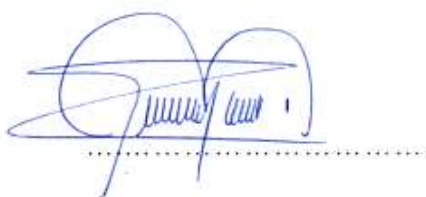
Yo, **Jenny Sofía Tana Díaz**, con cédula de ciudadanía No 040199076-7, en calidad de autora y titular de los derechos patrimoniales de la obra o trabajo de grado descrito anteriormente, hago la entrega del ejemplar respectivo en formato digital y autorizo a la Universidad Técnica del Norte, la publicación de la obra en el Repositorio Digital Institucional y uso del archivo digital en la Biblioteca de la Universidad Técnica del Norte con fines académicos, para ampliar la disponibilidad del material y como apoyo a la educación, investigación y extensión: En concordancia con la Ley de Educación Superior Artículo 144.

3. CONSTANCIA

La autora manifiesta que la obra objeto de la presente autorización es original y se la desarrolló; sin violar derechos de autoría de terceros, por lo tanto, la obra es original, y que es la titular de los derechos patrimoniales, por lo que asume la responsabilidad sobre el contenidos de la misma y saldrá en defensa de la Universidad en caso de reclamación por parte de terceros.

Ibarra, 18 de diciembre 2018.

AUTORA:



Jenny Sofía Tana Díaz

C.C. 040199076-7

DEDICATORIA

A Dios por acompañarme y guiarme en cada momento sin dejarme desfallecer, dándome mayor valentía y fe para cumplir con mis sueños.

A mis padres y hermanos por el apoyo incondicional e inculcarme principios valiosos para mí, por ser mi fortaleza en momentos de debilidad y mi inspiración para alcanzar mis metas.

A todas las personas que de forma directa e indirectamente colaboran con una enseñanza nueva cada día, la cual conlleva a engrandecer mi fuerza para perseguir mis anhelos.

Sofía Tana Díaz

AGRADECIMIENTO

A Dios por estar siempre presente en mi vida y a pesar de mi terquedad apoyarme en cada instante, protegerme y cada día enseñarme lo valiosa que es la vida.

A mis padres, les estaré eternamente agradecida por su apoyo incondicional, siempre serán el motor de mi vida, mi inspiración constante de superación.

Por el amor y apoyo recibido de parte de mis hermanos, abuelitos y toda mi familia que fueron partícipes directos de este camino de aprendizaje y esfuerzo para cumplir con una meta trazada años atrás.

Galito, gracias por acompañarme en este tan anhelado sueño, siendo una persona incondicional con su apoyo, consejos sabios, sobre todo por su amor y paciencia, estaré siempre muy agradecida.

Gracias Joseline, Yadira y Mónica por ser parte de esta etapa universitaria, es hermoso contar con personas tan únicas como ustedes, siempre ocuparán un lugar especial en mi corazón.

Agradezco a la Universidad Técnica del Norte, a sus maestros que compartieron sus conocimientos y enseñanzas que aportaron a mi formación profesional y ética.

Al Ing. Pablo Báez asesor del trabajo de grado por su apoyo y dedicación para el desarrollo del presente proyecto.

Al Tcnlo. Fernando Tana por la predisposición para desarrollar el presente trabajo de grado, estoy segura que contribuirá con la finalidad con la que fue elaborado.

Sofía Tana Díaz

PRESENTACIÓN

El presente trabajo de investigación consiste en la elaboración del denominado: Modelo de gestión para repotenciar la empresa de agroquímicos INSUAGRO en la parroquia de Julio Andrade, cantón Tulcán de la provincia del Carchi, el cual servirá de guía y apoyo en el desempeño del almacén; este modelo está compuesto por cuatro capítulos, lo cuales están plasmados de la siguiente manera:

En el diagnóstico situacional se llevó a cabo el análisis de factores internos y externos para conocer las condiciones como lleva a cabo sus actividades el almacén, con el fin de recopilar información a través de la aplicación de técnicas de investigación como entrevista, encuestas y ficha de observación, para posteriormente elaborar una matriz que identifique las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas (FODA) y en base a esta información desarrollar el proyecto.

En el marco teórico se plasmó conceptos relacionados con la terminología que interviene en el desarrollo de este modelo, con la finalidad de brindar un sustento teórico a la investigación.

El tercer capítulo consta de la propuesta, la cual contiene el Modelo de gestión para Repotenciar la empresa, en el cual se identifica los procesos ausentes en su gestión, el desarrollo y proceso de implementación de los mismos, de tal manera que sirva de apoyo al desempeño y progreso del almacén. En lo relacionado a procesos estratégicos, se establece el esquema del proceso de planificación, adicionalmente se desarrolla el esquema del procedimiento de ventas que pertenece a los procesos operativos del almacén, además se considera necesario dentro de los procesos elaborar la representación de procesos de apoyo como es la actividad de compras y la gestión financiera. Para complementar la identificación de los procesos del almacén se establece una planificación, un plan de implementación y una herramienta de seguimiento para las actividades planteadas en cada proceso, de esta forma se contribuye a llevar a cabo una gestión sistemática de los mismos.

Finalmente en los impactos se mide la gradualidad del impacto económico, socio- cultural, comercial, educativo y ambiental que tendrá como resultado de la implementación del Modelo de Gestión planteado.

INDICE GENERAL

RESUMEN EJECUTIVO	i
SUMMARY	iii
AUTORÍA.....	iv
CERTIFICACIÓN DEL ASESOR	v
CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR DEL TRABAJO DE GRADO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE	vi
AUTORIZACIÓN DE USO Y PUBLICACIÓN A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE	vii
DEDICATORIA.....	ix
AGRADECIMIENTO.....	x
PRESENTACIÓN.....	xi
INDICE GENERAL.....	xii
INDICE DE TABLAS	xiv
INDICE DE FIGURAS	xv
INTRODUCCIÓN	xvi
JUSTIFICACIÓN.....	xvii
OBJETIVOS DEL PROYECTO.....	xviii
CAPITULO I.....	1
1. DIAGNÓSTICO SITUACIONAL	1
CAPITULO II.....	22
2. MARCO TEÓRICO	22
2.3.1. Empresa	22
2.3.2. Clasificación	23
2.3.3. Modelo.....	24
2.3.4. Gestión.....	24
CAPÍTULO III.....	38
3. PROPUESTA DE FORTALECIMIENTO ORGANIZACIONAL PARA REPOTENCIAR EL ALMACÉN DE AGROQUÍMICOS INSUAGRO	38
3.3. Objetivos específicos:.....	38

CAPÍTULO IV	71
4. IMPACTOS	71
CONCLUSIONES	81
RECOMENDACIONES	82
BIBLIOGRAFÍA	83
ANEXOS	85
ANEXO 1. Entrevista dirigida al propietario del Almacén de Agroquímicos INSUAGRO ...	86
ANEXO 2. Encuesta dirigida a los clientes del Almacén de Agroquímicos INSUAGRO.....	88
ANEXO 3. Plan de Cuentas Almacén de Agroquímicos INSUAGRO.	90
ANEXO 4. Registro del asiento contable de acuerdo al método de control permanente	95
ANEXO 5. Proceso para el registro de la Tarjeta Kárdex – Método FIFO	98
ANEXO N° 6 Registro en las respectivas Tarjetas Kárdex	99
ANEXO N° 7 Esquema de Estados de Situación Financiera.....	100
Estado de Situación Financiera	101
Estado de flujo De efectivo	105

INDICE DE TABLAS

Tabla N° 1 Matriz de Relación Diagnóstica.....	4
Tabla N°2 Ficha de observación	11
Tabla N° 3 Atención y servicio	12
Tabla N° 4 Dispone de conocimiento el asistente técnico	13
Tabla N° 5 Preferencia	14
Tabla N° 6 Asesoría manipulación de los desechos.....	15
Tabla N° 7 Aspectos a mejorar	16
Tabla N° 8 Implementación del Modelo de gestión.....	17
Tabla N° 9 Control Mercadería.....	18
Tabla N° 10 Matriz FODA.....	19
Tabla N° 11 Cruce estratégico FO- FA- DO- DA.....	20
Tabla N° 12 Proceso de Planificación.....	46
Tabla N° 13 Proceso de ventas.....	48
Tabla N° 14 Proceso de Compras e Inventarios.....	50
Tabla N° 15 Semaforización	51
Tabla N° 16 Semaforización Inventario.....	54
Tabla N° 17 Proceso de Gestión Financiera.....	57
Tabla N° 18 Implementación Proceso de Planificación.....	61
Tabla N° 19 Implementación Proceso Operativo.....	63
Tabla N° 20 Implementación Proceso de Apoyo	64
Tabla N° 21 Implementación Proceso de Apoyo	65
Tabla N° 22 Plan de Implementación Proceso de Gestión.....	66
Tabla N° 23 Matriz de Seguimiento y mejora.....	68
Tabla N° 24 Valoración de Impactos	71
Tabla N° 25 Impacto económico.....	72
Tabla N°26 Impacto socio – cultural.....	74
Tabla N° 27 Impacto comercial	75
Tabla N° 28 Impacto educativo.....	77
Tabla N° 29 Impacto ambiental	78
Tabla N°30 Matriz General.....	79

INDICE DE FIGURAS

Gráfico N° 1 Atención y servicio	12
Gráfico N° 2 Dispone de conocimiento el asistente técnico	13
Gráfico N° 3 Preferencia	14
Gráfico N° 4 Asesoría manipulación de los desechos.....	15
Gráfico N° 5 Aspectos a mejorar	16
Gráfico N° 6 Implementación del Modelo de gestión.....	17
Gráfico N° 7 Control Mercadería.....	18
Gráfico N° 8 Clasificación de la Empresa	23
Gráfico N° 9 Procesos Claves	44
Gráfico N°10 Proceso de Planificación.....	45
Gráfico N°11 Proceso de Ventas.....	47
Gráfico N°12 Proceso de Compras e Inventarios.....	49
Gráfico N°13 Gestión Financiera.....	56

INTRODUCCIÓN

En la parroquia de Julio Andrade, Cantón Tulcán, perteneciente a la Provincia del Carchi, se encuentra ubicado el almacén de Agroquímicos INSUAGRO, desarrolla sus actividades en la calle Juan Montalvo, entre Abdón Calderón y María Borja, es uno de los pequeños negocios existentes en la Parroquia, encaminados hacia el buen servicio de asesoramiento agrícola y comercialización de productos agroquímicos. Es un negocio unipersonal, el cual es administrado por el propietario junto con su esposa.

Como base del negocio el servicio del almacén está enfocando en el cliente, ofreciendo soluciones integrales a través de la provisión de insumos de calidad con la finalidad de brindar un servicio de asesoramiento permanente.

En el año 2010, en ese entonces denominado Globalagro inicia sus actividades en propiedad de la Sra. Nancy Maricela Gáon Rojas, en las calles 9 de octubre y Olmedo en la Ciudad de Tulcán.

En su posterior etapa, en el año 2013 cambia de propietario, en esta ocasión con la razón social Insuagro a cargo del Tcnlo Fernando Tana.

A través del tiempo se han desarrollado algunos acontecimientos en los ámbitos económicos, competitivos, climáticos, que han afectado directamente el desenvolvimiento y progreso del almacén por lo cual ha tenido que adoptar nuevas medidas y decisiones, como el cambio de su ubicación, puesto que en la actualidad se encuentra en la parroquia de Julio Andrade.

Sin embargo “**INSUAGRO**” no cuenta con una adecuada gestión administrativa, contable y financiera que requiere el negocio para el desarrollo de sus actividades y que no sean ejecutadas eficientemente por lo que no contribuyen al cumplimiento de los objetivos y metas del almacén.

Debido a la problemática existente requiere buscar alternativas que fortalezcan al negocio y abra las puertas a un mejoramiento institucional por lo que es de gran importancia la adopción de un modelo de gestión que contribuirá al mejoramiento continuo de INSUAGRO hacia el cumplimiento del beneficio social y económico de los interesados.

JUSTIFICACIÓN

La función del Estado es garantizar el bienestar de los ciudadanos del Ecuador, mediante la implementación de políticas y normas, tal es el caso de El Plan Nacional de Desarrollo como el instrumento que establece lineamientos y regulaciones que promueven la productividad y competitividad, la adopción de este modelo de gestión va de la mano de este plan, puesto que entre sus ejes programáticos incluye el referente a la economía al servicio de la sociedad, el cual promueve la inversión privada a través de un entorno de previsibilidad que permita mejorar las condiciones y las expectativas para que el sector privado y la economía popular y solidaria aumenten sus inversiones, de esta forma contribuye a un mejor desenvolvimiento de las actividades de uno de los pequeños negocios existentes.

Es importante la aplicación del modelo de gestión puesto que es una herramienta que sirve de guía proporcionando pautas para desempeñar de forma técnica las actividades económicas del negocio a través de una adecuada administración de los recursos disponibles, lo cual fortalecerá al negocio corrigiendo aspectos débiles existentes, contribuyendo al mejoramiento institucional que necesita.

En la actualidad la existencia de emprendimientos es frecuente puesto que son resultado de las necesidades de muchas personas de lograr su independencia, estabilidad económica y mejorar su calidad de vida, esto no sería posible sin el emprendedor considerándolo como la persona de capacidad innovadora para generar bienes y servicios de forma creativa, metódica, ética, responsable y efectiva. Afortunadamente los gobiernos han entendido bien la importancia del emprendimiento y lo necesario que es brindar apoyo a el emprendedor, en la actualidad el gobierno tuvo la iniciativa para crear un adecuado tejido empresarial, una reducción de tramitología y costos administrativos, y una mejora regulatoria para promover la inversión privada nacional contribuyendo a la permanencia de capitales dentro de nuestro país, por lo tanto se considera válido la adopción de este modelo puesto que contribuirá al fortalecimiento mediante esta guía técnica e innovará a un sistema organizado de relaciones interpersonales y la combinación de recursos, orientado hacia un desarrollo necesario y oportuno impulsando a condiciones más favorables para las personas que intervienen en el negocio.

Al momento de comenzar una carrera universitaria, de igual forma se da inicio a innumerables propósitos ya sean estos profesionales, académicos y personales, entre los cuales siguiendo con el fin de esta prestigiosa institución que es formar profesionales de excelencia, críticos e investigadores, se contribuirá con uno de las microempresas para su desarrollo y

cumplimiento de los fines de su creación, es grato como estudiante ver plasmado los conocimientos obtenidos en el ciclo académico universitario en un trabajo de investigación que contribuye al cambio y mejora de la comunidad.

OBJETIVOS DEL PROYECTO

Objetivos General

Diseñar un modelo de gestión para repotenciar la empresa de Agroquímicos Insuagro.

Objetivos Específicos

- Realizar un Estudio Diagnóstico para conocer la situación actual del Almacén; con el fin de recopilar información e identificar las falencias existentes.
- Desarrollar las bases teóricas que ayuden a sustentar el trabajo de grado; fortaleciendo el conocimiento acerca de conceptos que se involucran en las diferentes fases de la propuesta.
- Diseñar la propuesta del Modelo de Gestión para Repotenciar a Insuagro, acorde a las necesidades del almacén para contribuir al fortalecimiento de los procesos con eficiencia, eficacia y calidad.
- Realizar el estudio de los impactos que se generarían en caso de la aplicación de la propuesta en el Almacén de Agroquímicos Insuagro.

CAPITULO I

1. DIAGNÓSTICO SITUACIONAL

1.1. Antecedentes.

En el año 2010, en ese entonces denominado Globalagro inicia sus actividades como propiedad de la Sra. Nancy Maricela Gaón Rojas, en las calles 9 de octubre y Olmedo en la Ciudad de Tulcán.

En su posterior etapa, en el año 2013 cambia de propietario, en esta ocasión con la razón social Insuagro a cargo del Tcnlo Fernando Tana.

En la actualidad lleva a cabo sus actividades en la calle Juan Montalvo, entre Abdón Calderón y María Borja en la parroquia de Julio Andrade.

INSUAGRO es un negocio unipersonal, el cual es administrado por el propietario junto con su esposa.

Es uno de los pequeños negocios existentes en la Parroquia, encaminados hacia el buen servicio de asesoramiento agrícola y comercialización de productos agroquímicos.

Como base del negocio, el servicio del almacén está enfocando en el cliente, ofreciendo soluciones integrales a través de la provisión de insumos de calidad enfocados en brindar un servicio de asesoramiento permanente.

El almacén sufrió bajas importantes que han influenciado directamente a los percances económicos y financieros que sufre en el presente.

Puesto que en el año 2015 azotó una gran crisis económica a la Provincia del Carchi, perjudicando en gran medida a la Ciudad de Tulcán, a raíz de la devaluación del peso colombiano que fue el inicio del declive comercial tulcanense.

Tal inestabilidad económica de la frontera ha perjudicado notablemente las actividades económicas, ya que los locales comerciales fueron cerrados y las calles tulcanenses se tornaban vacías, por lo que INSUAGRO desplazó sus instalaciones hacia la dirección actual por la considerable baja de ventas, frente a la fuerte competencia.

El almacén ha recuperado en gran parte su cartera vencida, ya que en algunos casos la falta de seriedad de los clientes, acompañado de pérdidas de los cultivos, resultado de un clima inestable que acarreó nuevas enfermedades riesgosas para los sembríos; tales hechos imposibilitan la liquidación de la cartera.

El incremento de delincuencia en la Ciudad de Tulcán y la Parroquia Julio Andrade, de la cual fue víctima el negocio, es otra causa que ha provocado pérdidas económicas en el mismo.

Razones por las cuales el almacén se ha visto víctima de sucesos inesperados como; la devolución de mercaderías por parte de pago, despido de la persona que colaboraba en el almacén, disminución de productos ofertados, incremento de las cuentas por pagar, entre otras; la situación es crítica y se debe hacer frente a las responsabilidades que se ha adquirido y porque no, buscar alternativas que de una u otra forma fortalezcan al negocio y abre las puertas a un mejoramiento institucional.

El Almacén de Agroquímicos “**INSUAGRO**” no cuenta con una correcta gestión administrativa, contable y financiera que requiere el negocio para el desarrollo adecuado de sus actividades, al no contar con un direccionamiento claro se imposibilita el cumplimiento de los objetivos y metas del almacén.

La presente investigación, tiene como propósito brindar apoyo al almacén, entregar una propuesta de fortalecimiento a través de la adopción de un modelo de gestión, logrando el fin económico y social de los interesados, de una forma adecuada y un direccionamiento claro hacia dónde quiere llegar, buscando la superación del negocio con nuevas ópticas hacia un futuro empresarial prometedor.

1.2. Objetivo General:

Realizar un Estudio Diagnóstico para conocer la situación actual del Almacén; con el fin de recopilar información e identificar las falencias existentes.

1.2.1. Objetivos Específicos

- Analizar la gestión administrativa del Almacén INSUAGRO.
- Analizar la gestión contable del Almacén.
- Evaluar la gestión financiera de INSUAGRO.
- Identificar, caracterizar y analizar las situaciones externas que influyen en el desarrollo de la empresa.

1.3. Variables Diagnósticas

- Gestión Administrativa
- Gestión Contable
- Gestión Financiera
- Entorno Externo

1.4. Indicadores

1.4.1. Administrativa

- Planificación
- Organización
- Dirección
- Control

1.4.2. Contable

- Documentos Fuente
- Registros Contables
- Estados Financieros

1.4.3. Financiera

- Indicadores de rentabilidad
- Indicadores de Endeudamiento
- Indicadores de liquidez

1.4.4. Entorno Externo

- Leyes y normas que establecidas en el Ecuador
- Competencia
- Clientes
- Proveedores

1.5. Matriz de relación diagnóstica

Tabla N° 1 Matriz de Relación Diagnóstica

Objetivo General	Realizar un Estudio Diagnóstico para conocer la situación actual del Almacén; con el fin de recopilar información e identificar las falencias existentes.				
Objetivos Específicos	Variables	Indicadores	Información	Instrumentos	Sujetos
Analizar la gestión administrativa del Almacén INSUAGRO.	Administrativa	<ul style="list-style-type: none"> • Planificación • Organización • Dirección • Control 	Primaria	<ul style="list-style-type: none"> • Entrevista • Encuesta 	Propietario Clientes
Analizar la gestión contable del Almacén.	Contable	<ul style="list-style-type: none"> • Documentos Fuente • Registros Contables • Estados Financieros 	Primaria Primaria	<ul style="list-style-type: none"> • Entrevista • Encuesta 	Propietario Clientes
Evaluar la gestión financiera de INSUAGRO.	Financiera	<ul style="list-style-type: none"> • Indicadores de rentabilidad • Indicadores de Endeudamiento 	Primaria Primaria	<ul style="list-style-type: none"> • Entrevista • Encuesta 	Propietario Clientes

		<ul style="list-style-type: none"> • Indicadores de liquidez 			
Identificar, caracterizar y analizar las situaciones externas que influyen en el desarrollo de la empresa.	Entorno Externo	<ul style="list-style-type: none"> • Leyes y normas que establecidas en el Ecuador • Competencia • Clientes • Proveedores 	Secundaria Primaria	<ul style="list-style-type: none"> • Investigación bibliográfica • Entrevista 	Internet Propietario

Fuente: Propia

Elaborado por: La autora

1.6. Mecánica Operativa

Para el desarrollo y recolección de información a realizarse en la presente investigación se apoyará de métodos e instrumentos de investigación como son:

1.6.1. Métodos

Método estadístico

Este método será aplicado en la tabulación, representación gráfica y análisis de los resultados obtenidos en las encuestas aplicadas a los clientes del almacén INSUAGRO, consiste en una secuencia de procedimientos involucrando datos cualitativos y cuantitativos.

Método inductivo

Este método será aplicado en el diagnóstico situacional, ya que se realizará un análisis de las particularidades de los hechos y acontecimientos, para posteriormente con estos resultados se pueda plantear las conclusiones de carácter general, que sirven de referente para la elaboración del modelo de gestión.

Método Deductivo

Este método contribuirá en los aspectos técnicos y científicos de la propuesta teórica, ya que dichas teorías serán analizadas y llevadas a la comprobación de veracidad.

1.6.2. Técnicas e instrumentos de investigación

Información Primaria

Encuesta

Este procedimiento fue aplicado mediante la formulación de cuestionarios, diseñada a través de variables e indicadores planteados en el capítulo de diagnóstico situacional. La encuesta está dirigida a 31 personas que son los clientes más frecuentes del almacén.

Entrevista

Esta técnica se utilizó para recabar información en forma verbal, a través de preguntas que propone el investigador, esta entrevista está dirigida al propietario del almacén.

Ficha de Observación

Esta técnica se desarrolló con la finalidad de recopilar información acerca de los hechos relacionados con las condiciones y prácticas de quien realiza las actividades en el almacén esta ficha se llevó a cabo en la visita a las instalaciones del negocio.

Información Secundaria

Considerando que dentro de una investigación es necesario tomar en cuenta la información secundaria, la cual es recopilada de fuentes bibliográficas e internet; tales herramientas contribuirán a sustentar información significativa para la elaboración del presente trabajo.

1.7. Evaluación de la Información

1.7.1. Análisis de la entrevista dirigida al propietario del Almacén de Agroquímicos INSUAGRO.

1. ¿Qué entiende acerca de un modelo de gestión para Repotenciar?

Considero que es un nuevo proceso orientado a brindar mayor dinamismo a la empresa en relación con los elementos que la conforman, es un apoyo a la gestión del almacén, ya que ayuda a aumentar la eficacia de una forma más técnica al utilizar los recursos disponibles para tener una mejor dirección hacia los propósitos empresariales, contribuye a elaborar una planeación, organización de estrategias prácticas y medibles para mejorar los resultados financieros y administrativos de una empresa.

2. ¿El almacén dispone de una filosofía organizacional (misión, visión, principios), correctamente establecida? ¿Considera necesario su planteamiento?

El almacén no dispone de una filosofía organizacional, considero que el establecimiento de esta clase de parámetros son base fundamental para el funcionamiento de una empresa, puesto que al adoptar estas medidas de forma profesional nos da a descubrir lo que queremos y hacia donde pretendemos llegar, ya que ayuda a trabajar de manera eficiente y rentable.

3. ¿El almacén planifica para desarrollar estrategias y medidas que permitan llevar de una forma eficiente sus actividades? ¿Considera importante realizar una planificación?

El almacén no realiza de manera formal las planificaciones, puesto que son espontáneas de acuerdo a las necesidades que se susciten, considero que si son importantes ya que nos permitirán tomar decisiones estratégicas que contribuyan al cumplimiento de los objetivos que nos planteamos, de esta forma será más programada con el tiempo y recursos necesarios.

4. ¿El almacén cuenta con alguna clase de guía o manual que muestren algunos procedimientos a seguir adaptados a las actividades que se suscitan en el negocio?

El almacén no dispone de un modelo de gestión o similar ya que al momento de tomar las riendas del mismo no consideramos aspectos técnicos que ahora reconocemos que son necesarios al momento de dar inicio a las actividades económicas de un negocio, de esta manera hubiese existido un direccionamiento más técnico, conociendo aspectos administrativos, contables y financieros que sirven de guía y apoyo para la toma de decisiones, por ende al progreso del negocio.

5. ¿Qué opina Ud. Acerca de la actualización de los conocimientos y técnicas acerca de la aplicación, rotación y manipulación de los productos agroquímicos?

En la actualidad es muy competitivo el mercado por lo que se debe buscar alternativas innovadoras que contribuyan con la finalidad de ayudar a nuestros clientes con soluciones favorables para sus cultivos, y como llevar una adecuada manipulación de los mismos, por lo tanto es necesario estar al pendiente y actualizarse.

6. ¿Con que información financiera cuenta su negocio? ¿Cuál es el uso y a que contribuye?

En la actualidad el almacén realiza sus actividades de forma autónoma, para las declaraciones tributarias se acude a un profesional contador para que las elabore, en cuanto a balances financieros u otra forma de información económica y contable no se realiza, consecuentemente provoca que no dispongamos de ayuda que sirva de sustento para saber la realidad económica del almacén, no conocemos cuales serían los procedimientos a seguir, en caso de que existan serían de gran ayuda, puesto que tendremos a nuestra disposición información real del negocio, para tener una mejor proyección del futuro.

7. ¿INSUAGRO dispone de alguna medida de control de inventarios, que herramientas utiliza?

En la actualidad no contamos con ningún sistema que contribuya a controlar los inventarios, elaboramos manualmente inventarios físicos periódicamente para obtener los saldos de los productos existentes.

8. ¿Según su punto de vista, como afecta la competencia existente para la disminución en ventas que tiene el almacén? ¿Qué medida se ha propuesto para incrementar competitivamente frente a este factor?

La competencia existente nos afecta en gran medida puesto que disponen de variedad de productos, publicidad y un capital financiero grande, el cual le facilita brindar créditos a largo plazo a sus clientes, así como disponer de mejores canales de distribución por parte de los proveedores y también una mayor ventaja en los precios que oferta.

Nosotros trabajamos con mayor énfasis con los agricultores pequeños, generando confianza y seguridad a sus cultivos, brindando una atención más personalizada a través del servicio técnico dentro y fuera del almacén.

9. ¿Cómo define Ud. La atención y servicio que brinda el almacén a sus clientes?

Las funciones que desempeño incluye las visitas técnicas en el campo, al igual que el asesoramiento en el almacén, tales actividades las realizo con énfasis hacia la satisfacción del cliente, por lo que considero que nuestra atención es muy buena y nuestros esfuerzos están direccionados a mejorar nuestro servicio constantemente.

10. ¿Se tiene establecido los lineamientos y procedimientos para llevar a cabo de mejor manera la gestión del almacén? ¿Cree necesario el desarrollo y adopción de un modelo de gestión?

No existe una guía o modelo de gestión que brinde pautas para realizar una correcta gestión, puesto que desde los inicios del negocio no se establecieron esta clase de parámetros y no teníamos conocimiento de la importancia de la implementación de un modelo de gestión que contribuya a un mejor desempeño tanto administrativo, contable y financiero.

Sería una magnífica oportunidad para desempeñar nuestras actividades técnicamente para llevar a cabo una correcta gestión del almacén, puesto que:

- Habrá una mejor organización.
- Un óptimo control y monitoreo del progreso del almacén
- Un mejor aprovechamiento y gestión de recursos.
- Se podría realizar proyecciones más reales para implementar nuevas estrategias a largo plazo.
- Contribuiría a generar información contable y financiera real, que sirve de base para la toma de decisiones del almacén.

Análisis

De la entrevista realizada al propietario de INSUAGRO, se evidenció el apoyo e interés que existe para la aplicación del Modelo de Gestión en el almacén, ya que considera que es un proceso que brindará mejor dinamismo a los recursos que conforman el almacén e involucrará una planificación y organización de las actividades cotidianas que desempeña, con la finalidad de cumplir con los objetivos planteados.


Al momento el almacén no cuenta con ninguna clase de modelo ni esquemas que le sirvan de guía para desarrollar de mejor manera sus actividades, ya que su desempeño ha sido de forma autónoma sin considerar la importancia de lineamientos técnicos que contribuyan a proceder de forma eficiente y eficaz.

Se considera de gran valor la predisposición del propietario para llevar una actualización permanente de la información técnica, puesto que impulsa a mejorar continuamente el servicio que se brinda al cliente, del cual depende la permanencia y actividad del negocio.

Sin embargo es necesario contar con bases sólidas que impliquen un mejor direccionamiento de las actividades que realiza el almacén, por lo que es necesario la implementación de un modelo de gestión que aporte la información necesaria para la ejecución de sus actividades económicas y desempeñar una gestión por procesos que contribuya al negocio a superarse continuamente.

1.7.2. Ficha de Observación

Tabla N°2 Ficha de observación

 <p>UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS CARRERA DE INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA FICHA DE OBSERVACIÓN ALMACÉN DE AGROQUÍMICOS “INSUAGRO” EN LA PARROQUIA DE JULIO ANDRADE, CANTÓN TULCÁN DE LA PROVINCIA DEL CARCHI.</p>
Observaciones
<p>El almacén cuenta con señaléticas en sus instalaciones</p> <p>Existe productos repetitivos en las estanterías</p> <p>El asistente técnico se encuentra con los implementos necesarios para su estancia, gorra, mascarilla, guantes, mandil.</p> <p>El almacén dispone de extintor y basureros indicando su composición.</p> <p>El asistente técnico atiende de forma cordial y amable a sus clientes.</p> <p>No existe una total organización de las cajas en la bodega.</p>

Fuente: Almacén

Elaborado por: La autora

1.7.3. Análisis de la Encuesta aplicada a los clientes del Almacén de Agroquímicos INSUAGRO

1. ¿Cómo es la atención y servicio que Ud. Recibe en el almacén?

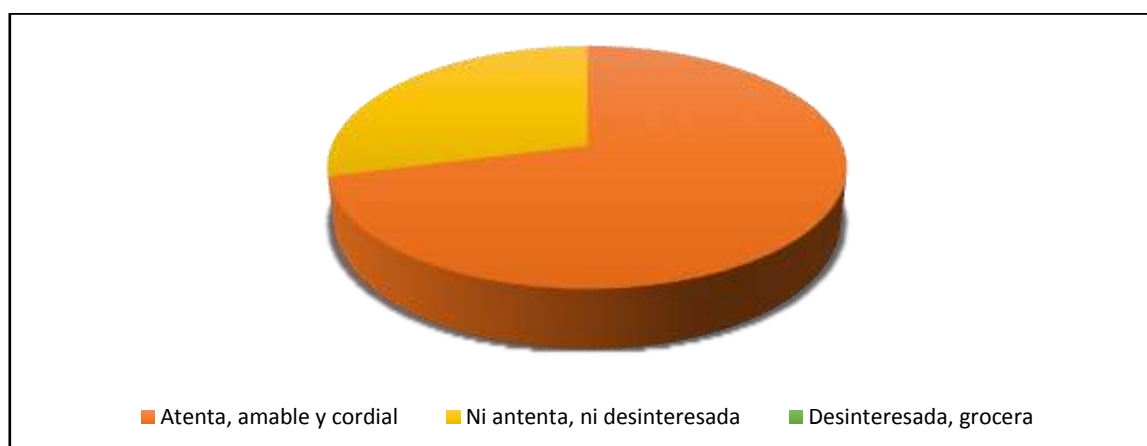
Tabla N° 3 Atención y servicio

DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Atenta, amable y cordial	22	71%
Ni atenta, ni desinteresada	9	29%
Desinteresada, grosera	0	0%
TOTAL	31	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: La autora

Gráfico N° 1 Atención y servicio



Fuente: Encuesta

Elaborado por: La autora

Análisis:

Se puede evidenciar en las encuestas respecto a la atención y servicio que reciben por parte del técnico en su mayoría es atenta, amable y cordial, en referencia al total de encuestas realizadas este resultado se interpreta como positivo considerando las diferentes respuestas como un impulso hacia el mejoramiento continuo en el aspecto de atención y servicio.

2. ¿Cree Ud. Que el asistente técnico está debidamente capacitado y tiene los conocimientos necesarios para brindar asesoramiento para sus cultivos?

Tabla N° 4 Dispone de conocimiento el asistente técnico

DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	29	94%
No	2	6%
TOTAL	31	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: La autora

Gráfico N° 2 Dispone de conocimiento el asistente técnico



Fuente: Encuesta

Elaborado por: La autora

Análisis:

En su mayoría los encuestados creen que el asistente técnico que les asesora está debidamente capacitado por ende cuenta con los conocimientos necesarios para brindar asesoramiento a sus cultivos. Este resultado refleja la respuesta favorable de los encuestados por lo que se considera favorable tener una actualización permanente e innovar sus técnicas de asesoramiento.

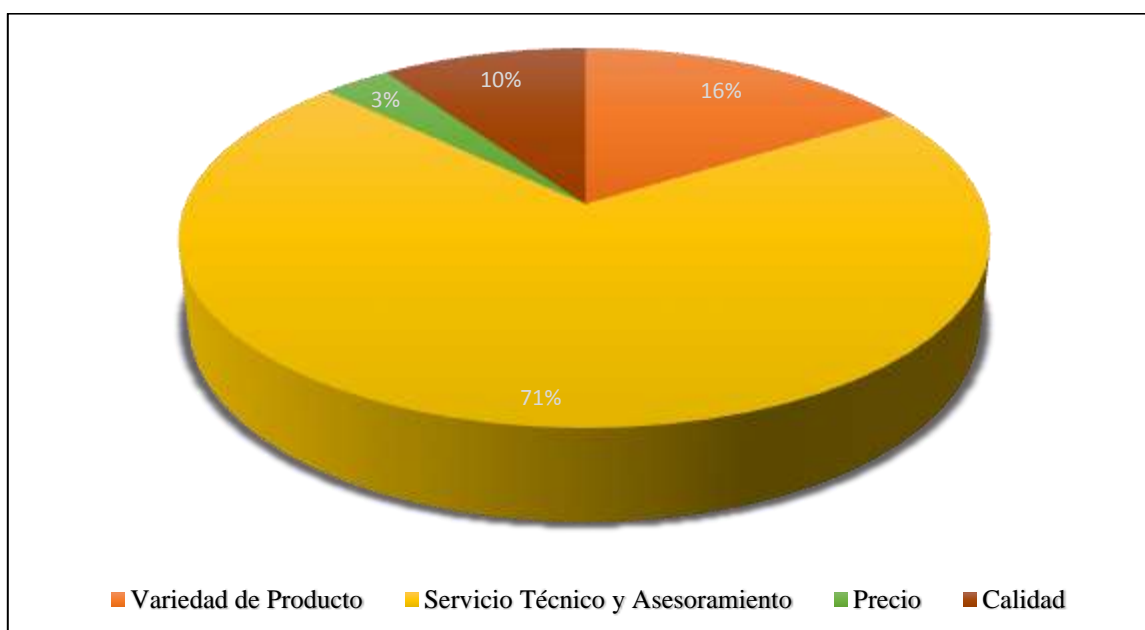
3. ¿Por qué opta por realizar su compra en el almacén?

Tabla N° 5 Preferencia

DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Variedad de Producto	5	16%
Servicio Técnico y Asesoramiento	22	71%
Precio	1	3%
Calidad	3	10%
TOTAL	31	100%

Fuente: Encuesta
Elaborado por: La autora

Gráfico N° 3 Preferencia



Fuente: Encuesta
Elaborado por: La autora

Análisis:

Mediante la presente encuesta se evidencia que los clientes en su mayoría prefieren adquirir los productos en el almacén por su servicio técnico y asesoramiento, lo que se interpreta como una característica positiva del negocio que debe ser reforzada y conllevada de la mejor manera con visión a fortalecer el almacén constantemente.

4. ¿Considera Ud. Necesario que el asistente técnico asesore con alternativas para la manipulación de los desechos generados por el uso de los productos agroquímicos?

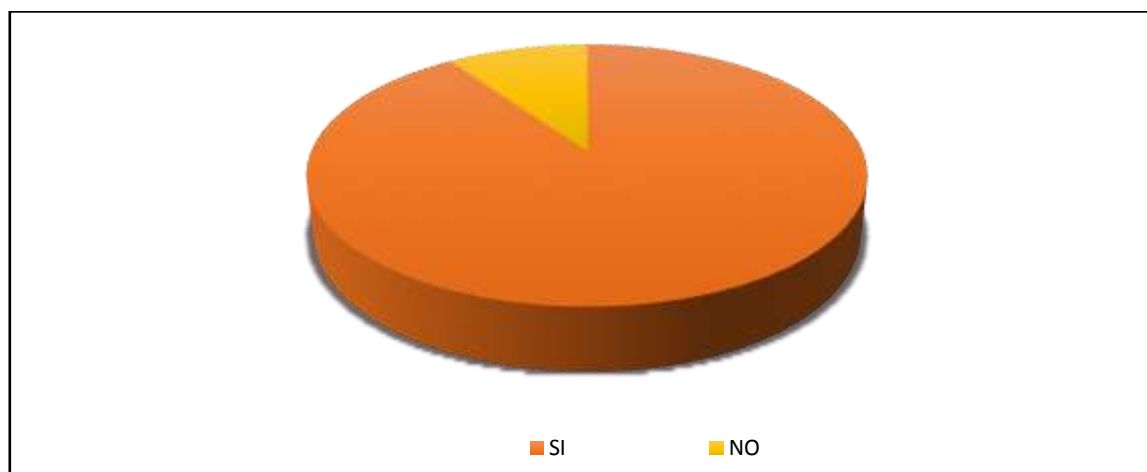
Tabla N° 6 Asesoría manipulación de los desechos

DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	28	90%
No	3	10%
TOTAL	31	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: La autora

Gráfico N° 4 Asesoría manipulación de los desechos



Fuente: Encuesta

Elaborado por: La autora

Análisis:

En la presente investigación se demuestra que los clientes en su mayoría están de acuerdo en que el asistente técnico les asesore en lo que refiere a medidas de manipulación de los desechos generados por el uso de productos agroquímicos, por lo que es necesario optar por alternativas que contribuyan a este requerimiento.

5. ¿Qué aspectos puntuales piensa Ud. que ayudaría a mejorar la aplicación del modelo de gestión para repotenciar el almacén de Agroquímicos Insuagro?

Tabla N° 7 Aspectos a mejorar

DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Brindar un servicio de calidad	4	13%
Mejorar institucionalmente	16	52%
Ofertar mayor variedad de productos	7	23%
Todas las anteriores	4	13%
TOTAL	31	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: La autora

Gráfico N° 5 Aspectos a mejorar



Fuente: Encuesta

Elaborado por: La autora

Análisis:

Del total de las encuestas se evidenció que gran parte de los clientes creen que la aplicación de un modelo de gestión para repotenciar la empresa de agroquímicos Insuagro contribuirá al mejoramiento institucional, por lo cual se debe tomar en cuenta estos aspectos para llevar a cabo el desarrollo del presente modelo, de esta manera contribuirá a mejorar su gestión.

6. ¿Cree usted necesaria la implementación de un modelo de gestión para Repotenciar el Almacén INSUAGRO?

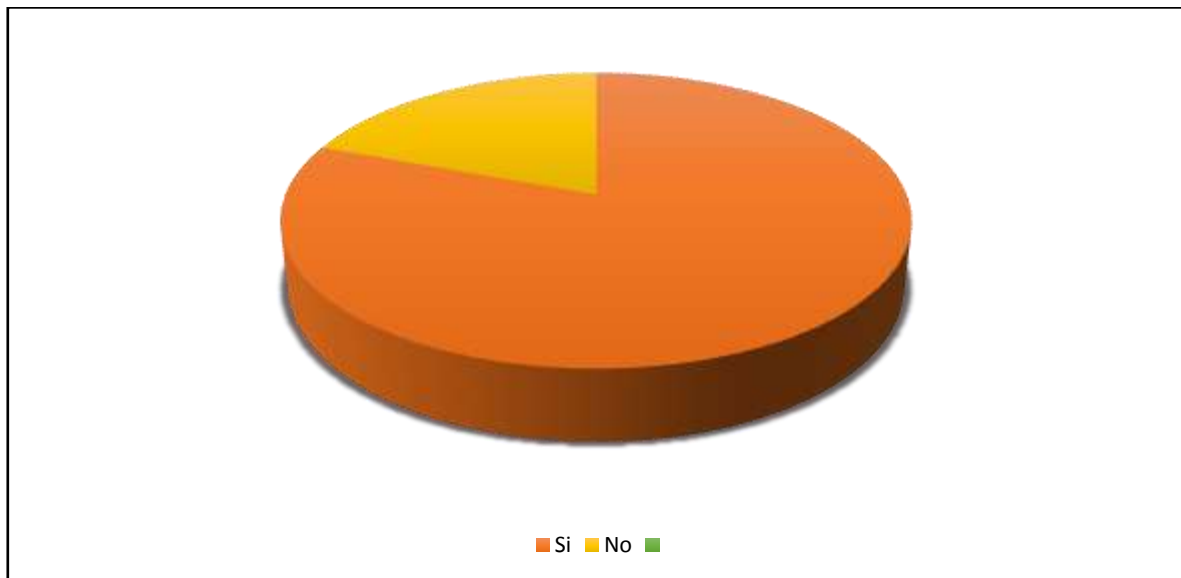
Tabla N° 8 Implementación del Modelo de gestión

DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	25	81%
No	6	19%
TOTAL	31	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: La autora

Gráfico N° 6 Implementación del Modelo de gestión



Fuente: Encuesta

Elaborado por: La autora

Análisis:

Del total de clientes encuestados el 81% que representa una mayoría consideraron que la aplicación de un Modelo de Gestión para el almacén si es necesario, por lo tanto se cree conveniente la aplicación de este modelo para aportar al negocio con una guía técnica para llevar su gestión administrativa, contable y financieramente de forma adecuada.

7. ¿Considera que es necesario que el modelo de gestión establezca un control de la mercadería existente, para garantizar el producto que Ud. adquiere?

Tabla N° 9 Control Mercadería

DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	29	94%
No	2	6%
TOTAL	31	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: La autora

Gráfico N° 7 Control Mercadería



Fuente: Encuesta

Elaborado por: La autora

Análisis:

Los clientes en su mayoría optaron por afirmar la alternativa de establecer un control para la mercadería existente, de esta forma se garantiza el producto que ellos demandan, que sea de calidad y se encuentre en óptimas condiciones, por lo que hay que considerar este lineamiento para el desarrollo de la propuesta.

1.7.4. ANÁLISIS FODA

Para realizar el diagnóstico situacional de INSUAGRO, se aplicó herramientas de investigación como la entrevista y encuestas, lo que nos permitió acceder posteriormente a analizar las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas del almacén.

Tabla N° 10 Matriz FODA

FORTALEZAS	DEBILIDADES
<ol style="list-style-type: none"> 1. Atención atenta, amable y cordial. 2. Servicio de Asesoría Técnica para los cultivos. 3. Conocimientos actualizados sobre la aplicación y rotación de los agroquímicos. 4. Disposición y apoyo hacia el cambio con el fin de fortalecimiento. 5. Técnico capacitado y con experiencia en el área agrícola. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. No cuenta con registros contables e información financiera que contribuya a la toma de decisiones. 2. Inexistencia de un Modelo de Gestión 3. No tiene establecido la filosofía organizacional. 4. No posee medidas para un correcto control de inventarios. 5. No existe una planificación previa al desarrollo de sus actividades. 6. No dispone de técnicas para medir su rendimiento. 7. No realiza una planificación previa al desarrollo de sus actividades.
OPORTUNIDADES	AMENAZAS
<ol style="list-style-type: none"> 1. Existencia de una relación cercana con los clientes, a través del asesoramiento en sus cultivos. 2. La agricultura como una de las actividades económicas principales en la provincia. 3. Existe apoyo por parte de los clientes y el propietario por adoptar un modelo de gestión que contribuya a una gestión por procesos del almacén. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Existe gran competencia en el medio. 2. Falta de conocimientos acerca de la gestión por procesos. 3. Cambios en la legislación tributaria, comercial y con lo referente a la agricultura. 4. La inestabilidad económica del país, que impide el desempeño y crecimiento de los negocios. 5. La diferencia ventajosa del cambio de moneda colombiana en referencia al dólar, que provoca la preferencia de los clientes por productos del país vecino.

Fuente: Encuesta

Elaborado por: La autora

1.7.5. Cruce estratégico FO- FA- DO- DA

Tabla N° 11 Cruce estratégico FO- FA- DO- DA

<p>FO (Fortalezas- Oportunidades)</p> <p>F5, O2: Se considera una ventaja competitiva la experiencia y conocimiento que tiene el asesor técnico del almacén, con relación a que una de las principales actividades económicas en la provincia es la agricultura. Se debe considerar esta oportunidad para tomar medidas y decisiones estratégicas que contribuyan a captar más clientes.</p> <p>F3, O1: Dispone de conocimientos actualizados sobre la aplicación y rotación de los productos agroquímicos lo que permite que exista una estrecha relación con los clientes, de esta forma la producción de los sembríos lo cual genera confianza por parte de sus clientes.</p>	<p>FA (Fortalezas- Amenazas)</p> <p>F1, A1: Una fortaleza del almacén que debe ser conservada y fortalecida es su servicio que presta ya que es calificada por parte de los clientes como atenta, amable y cordial, se considerar esta fortaleza que marca como aspecto referencial para enfrentar la fuerte competencia existente.</p> <p>F4, A2: Existe la predisposición por adoptar medidas que sirvan de apoyo para el negocio, ya que la aplicación de un modelo de gestión establece lineamientos técnicos que sirven de base para el fortalecimiento y desempeño de las actividades cotidianas del almacén.</p>
<p>DO (Debilidades-Oportunidades)</p> <p>D2, O3: Al no existir un modelo de gestión se ha convertido en evidente la necesidad de establecer parámetros que contribuyan a llevar a cabo una mejor gestión, considerando que existe apoyo por tanto de los clientes y el propietario para la adopción de este modelo es necesario aplicar este modelo de gestión por procesos que contribuya a el progreso del almacén.</p>	<p>DA (Debilidades- Amenazas)</p> <p>D2, A2: El desconocimiento por parte del propietario hacia temas administrativos, contables y financieros, representa una debilidad superior, puesto que no cuenta con el apoyo de un modelo de gestión que establezca lineamientos de dirección hacia la toma de decisiones del negocio, no obstante se puede corregir este aspecto mediante asesoramiento y su predisposición.</p>

Fuente: Encuesta

Elaborado por: La autora

1.8. Determinación del Problema Diagnóstico

Después de realizar el análisis de los resultados obtenidos con la aplicación de los instrumentos de investigación se logró determinar que el almacén carece de un sistema de gestión institucional que permita llevar a cabo un mejor desempeño del almacén, en su mayoría los clientes manifestaron la necesidad de implementar un modelo de gestión que contribuya al mejoramiento institucional del almacén y a la vez garantice la satisfacción de sus necesidades.

Al no contar de una guía técnica ha dado lugar a algunos aspectos necesarios de considerar para la realización del modelo de gestión, tales debilidades como la inexistencia de registros contables por ende la ausencia de información financiera que permita tomar decisiones a futuro.

No existe planificación previa que programe de forma eficiente y eficaz el desarrollo de sus actividades lo que devela que el almacén las ha desempeñado de forma autónoma, de acuerdo a las circunstancias que suscitan a diario; de esta forma se ha obtenido resultados y beneficios económicos para quienes intervienen en este negocio, ahora se propone desarrollar las actividades cotidianas en base lineamientos y procedimientos de forma técnica que permitan tener mejor direccionamiento, cumplimiento de objetivos a través de una mejor gestión.

En este sentido se debe tomar medidas que tienden a convertir las debilidades en fortalezas y aprovechar las oportunidades para disminuir las amenazas; a través del diseño y aplicación de un modelo de gestión se busca apoyo hacia el desarrollo progresivo tanto a nivel interno como externo del almacén.

Por tales razones expuestas, es necesario desarrollar e implementar un Modelo de gestión para repotenciar la empresa de Agroquímicos Insuagro, basado en las necesidades reales del almacén lo cual permita llevar a cabo una gestión por procesos óptima.

CAPITULO II

2. MARCO TEÓRICO

2.1. Introducción:

El presente capítulo tiene como finalidad dar a la investigación el sustento teórico de una manera coherente, abordando definiciones relacionadas con la problemática o tema de investigación. Integra a un grupo de términos que incorporan conocimientos previos o relativos referentes a un mismo tema, brindando una mejor comprensión de los lectores acerca del tema de investigación.

Para desarrollar el capítulo se inició realizando referencia a términos generales, administrativos, contables y financieros, ya que es necesario conocer información acerca de la naturaleza de la empresa, su clasificación y aún más importante de términos relacionados a la presente investigación que está orientada a su fortalecimiento. Todas estas definiciones contribuirán para elaborar el diseño del Modelo de Gestión.

2.2. Objetivos

- Fundamentación bibliográfica del trabajo de grado de acuerdo a las necesidades.
- Facilitar la comprensión a los lectores internos y externos del trabajo de grado.

2.3. Conceptualización de Términos Generales

2.3.1. Empresa

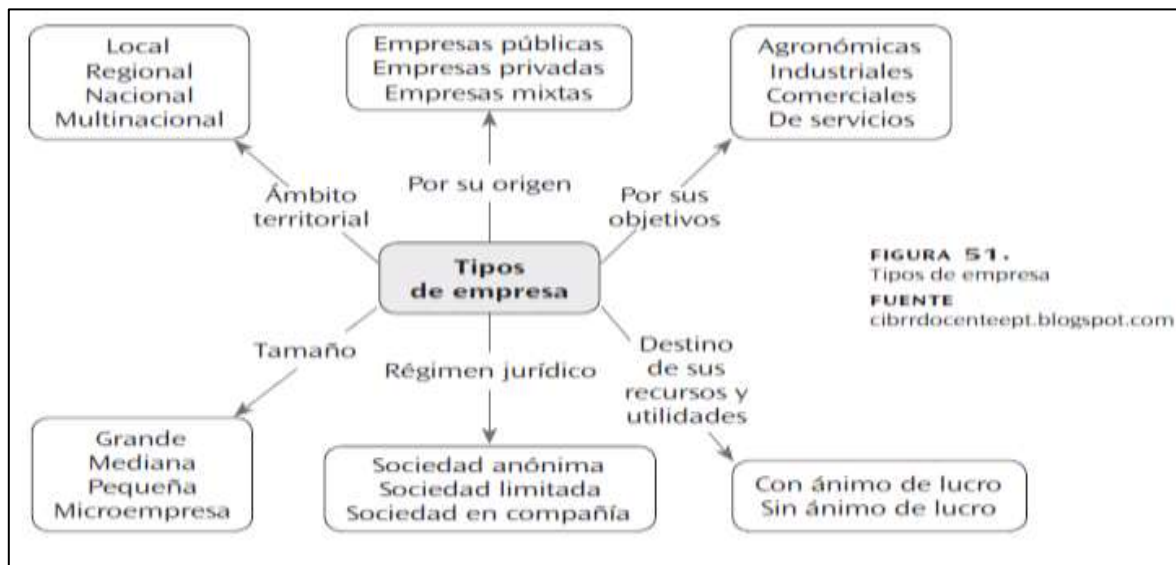
Palacios, L. (2015) señala: "La empresa es una entidad legal, con un organismo productivo que le permite procesar ciertos bienes o servicios para satisfacer las necesidades y exigencias de un mercado necesitado y con la capacidad de compra, y que posee y administra un patrimonio propio." (pág. 53)

Hernández, M. (2014) menciona: Se puede considerar una entidad en la que se transforman unos recursos (humanos, materiales, inmateriales), que deben ser organizados y dirigidos de la mejor manera posible (a través de una estructura, reglas y procedimientos), en bienes y servicios que satisfagan necesidades, con la finalidad de obtener beneficios para distribuir a sus propietarios, actuando siempre bajo condiciones de riesgo. (pág. 26)

En los dos conceptos mencionados anteriormente, los autores coinciden en que una empresa es una unidad conformada con recursos económicos, humanos y materiales los cuales al ser utilizados dinámicamente de una forma correcta contribuye al propósito económico y social de la entidad.

2.3.2. Clasificación

Gráfico N° 8 Clasificación de la Empresa



Fuente: (Palacios Acero, 2015, pág. 55)

Microempresa

Palacios, L. (2015) "(...) Está constituida por un solo hombre que asume todas las funciones; es la microempresa que puede tener hasta 10 empleados." (pág. 66)

Sánchez, M. (2015) En la microempresa hay una especialización relativamente escasa de las labores de dirección. Casi siempre éstas suelen estar en manos de una sola persona quien ejerce funciones y roles como director y propietario de la empresa. Para realizar sus actividades de manera adecuada recibe ayuda de personas en quienes confía. (pág. 95)

Generalmente un negocio unipersonal se denomina como microempresa ya que como mencionan las fuentes anteriores son de propiedad individual, el propietario se hace responsable tanto del capital como de las actividades económicas que realiza, esta clase de negocios pueden alcanzar denominaciones diferentes en cuanto se superan ya sea con una inversión o asociarse con otras empresas.

2.3.3. Modelo

(Porto, 2008) El término modelo proviene del concepto italiano de modelo. La palabra puede utilizarse en distintos ámbitos y con diversos significados. Aplicado al campo de ciencias sociales, un modelo hace referencia al arquetipo que, por sus características idóneas, es susceptible de imitación o reproducción. También al esquema teórico de un sistema o de una realidad compleja.

2.3.4. Gestión

(Porto, 2008) El concepto de gestión, (...) y hace referencia a la acción y al efecto de gestionar o de administrar, se trata, por lo tanto, de la concreción de diligencias conducentes al logro de un negocio o de un deseo cualquiera. La noción implica además acciones para gobernar, dirigir, ordenar, disponer u organizar. De esta forma, la gestión supone un conjunto de trámites que se llevan a cabo para resolver un asunto, concretar un proyecto o administrar una empresa u organización.

Se considera que el Modelo de gestión, es un esquema en el cual se encuentra plasmado la forma que están organizados los elementos que intervienen en la institución, con el propósito de gestionar de forma organizada las actividades que se llevan a cabo en base a un proceso lógico y ordenado que permita cumplir planes y obtener resultados.

Adicionalmente se podría considerar como una herramienta que nos proporciona ayuda y sirve de apoyo a la empresa para concebirse como un sistema integral de procesos, con el propósito de gestionar por procesos, en donde los mismos sirvan de base para los cambios estratégicos en la empresa y sean adaptables a las necesidades que se susciten en el tiempo, de esta forma contribuir a generar elementos de salida de calidad y útiles tanto interna y externamente de la empresa, de acuerdo a los objetivos planteados, logrando un buen desempeño en las actividades económicas que realiza.

2.3.5. Proceso

Maldonado, A. (2011) señala: "Un proceso puede ser definido como un conjunto de actividades interrelacionadas entre sí que, a partir de una o varias entradas de materiales o información, dan lugar a una o varias salidas también de materiales o información con valor añadido" (pág. 1)

Maldonado, A. (2011) señala: "Conjunto de recursos y actividades interrelacionados que transforman elementos de entrada en elementos de salida. Los recursos pueden incluir personal, finanzas, instalaciones, equipos, técnicas y métodos" (pág. 2)

El conjunto de actividades y recursos interrelacionados que transforman información y elementos de entrada, en elementos de salida, se denomina proceso, por lo tanto es importante conocer acerca de los procesos que existen en una empresa, de esta forma ejecutarlos de manera técnica garantizando que los elementos de salida aporten con valor agregado a los clientes o beneficiarios de la información procesada, contribuyendo a una mejor administración de los recursos existentes acordes a los objetivos de la entidad.

2.3.6. Subproceso

Maldonado, A. (2011) señala: "Son partes bien definidas en un proceso. Su identificación puede resultar útil para aislar los problemas que pueden presentarse y posibilitar diferentes tratamientos dentro de un mismo proceso." (pág. 2)

Los subprocesos son fragmentos de un proceso, nos permiten conocer las actividades y procedimientos que forman parte del mismo, de esta forma identificar falencias y tomar medidas preventivas y correctivas para cumplir y obtener los resultados deseados.

2.3.7. Proceso Estratégico

Ferrando, M. & Granero, J. (2005) señala: "*Son aquellos relacionados con la Dirección y el largo plazo, y son fundamentalmente procesos de planificación y otros ligados a factores clave.*" (pág. 71)

Los procesos de planificación son llevados a cabo por la dirección de una empresa, generalmente a largo plazo de acuerdo a la gestión de la organización, estos procesos están ligados a los otros que existen en una empresa. Los procesos estratégicos son de gran importancia puesto que refiere en gran parte a la realización de la planificación en donde se establecen los objetivos y alcances que cumplirá la entidad.

2.3.8. Proceso Clave

Maldonado, A. (2011) señala: "Son aquellos procesos extraídos de los procesos relevantes que inciden de manera significativa en los objetivos estratégicos y son críticos para el éxito del negocio." (pág. 2)

Ferrando, M. & Granero, J. (2005) señala: "*Son aquellos vinculados directamente con la realización del producto o la prestación del servicio. También recibe el nombre de procesos de línea.*" (pág. 71)

Los procesos operativos son los cuales están relacionados directamente con la ejecución del producto o servicio e inciden directamente en la satisfacción del cliente, son denominados también como procesos claves o misionales, ya que están ligados con los objetivos estratégicos planteados por la empresa.

2.3.9. Proceso de Apoyo

Ferrando, M. & Granero, J. (2005) señala: "*Son los que dan soporte a los procesos relativos.*" (pág. 71)

Esta clase de procesos son de gran ayuda puesto que aportan sirviendo de soporte a los procesos operativos, contribuyendo a llevar a cabo las actividades de la empresa de forma integral, contribuyendo a su mejora constante.

2.4. Conceptualización de Términos Administrativos

2.4.1. Administración

Sánchez, M. (2015) señala: "La administración también se puede definir como el proceso de crear, diseñar y mantener un ambiente en el que las personas laboren o trabajen en grupos, y alcancen con eficiencia metas seleccionadas. Con administración, las personas realizan funciones de planeación, organización, integración de personas y de bienes o cosas, dirección y control." (pág. 46)

Por lo tanto, se menciona que la administración es un proceso en el cual se utiliza recursos materiales, humanos y económicos mediante un proceso detallado e importante que consiste en la planificación, organización, dirección y control de las actividades de la entidad buscando el cumplimiento sus objetivos de una forma eficiente y eficaz.

2.4.2. Procesos Administrativos

Sánchez, M. (2015) señala: "Las diversas funciones del administrador, en conjunto, conforman el proceso administrativo. Por ejemplo, planeación, organización, dirección y control, consideradas por separado, constituyen las funciones administrativas; cuando

se toman como una totalidad para conseguir objetivos, conforman el proceso administrativo." (pág. 87)

El proceso administrativo se considera esencial al momento de realizar las actividades cotidianas de la empresa ya que cada una de ellas necesita un desarrollo enfocado en el cumplimiento de objetivos, utilizando los recursos disponibles de una forma eficiente y eficaz.

2.4.3. Elementos del Proceso Administrativo

La gestión administrativa es un proceso conformado por cuatro elementos:

Planeación

Sánchez, M. (2015) menciona: "La planeación consiste en fijar el curso concreto de acción que ha de seguirse, estableciendo los principios que habrán de orientarlo, la secuencia de operaciones para realizarlo, y la determinación de tiempos y números necesarios para su realización. (pág. 87)

Se considera a la planeación como primer paso para llevar a cabo el proceso administrativo, en tal etapa se analiza las experiencias, expectativas de acontecimientos similares, lo que contribuye a un mejor enfoque acerca de qué se quiere hacer, qué se hará y con qué medios lo logrará.

Organización

Sánchez, M. (2015) señala: "Organización es la coordinación de las actividades de todos los individuos que integran una empresa con el propósito de obtener el máximo de aprovechamiento posible de elementos materiales, técnicos y humanos, en la realización de los fines que la propia empresa persigue." (pág. 88)

Mediante la asignación de actividades a desarrollarse en unidades de apoyo se optimiza los recursos disponibles, con la finalidad de cumplir con los objetivos planteados de una forma organizada.

Dirección

Sánchez, M. (2015) menciona: "Consiste en dirigir las operaciones mediante la cooperación del esfuerzo de los subordinados, para obtener altos niveles de productividad mediante la motivación y supervisión." (pág. 88)

Es de gran importancia llevar a cabo las actividades cotidianas de la empresa de una forma coordinada junto con el trabajo y esfuerzo común de los subordinados, aplicando una dirección óptima para alcanzar las metas de la organización.

Control

Sánchez, M. (2015) señala: "Se puede definir como el proceso de vigilar que las actividades se están cumpliendo como fueron planificadas, corrigiendo cualquier desviación significativa." (pág. 106)

Es de gran ayuda la fase de control puesto que permite aplicar medidas preventivas o correctivas en el momento necesario para que no existan incumplimientos de lo planificado.

2.4.4. Planificación Estratégica

Fernández, F. (2017) "La planificación estratégica se lleva a cabo en los niveles directivos más altos de la organización y supone establecer la orientación y los objetivos generales de la empresa a largo plazo (de tres a cinco años), teniendo en cuenta tanto las circunstancias internas como los condicionantes externos." (pág. 11)

Se considera a la planificación como factor principal en el desempeño de las actividades de la entidad para dar cumplimiento a sus fines ya sean económicos o sociales. Este tipo de planificación fortalece a la entidad, puesto que contribuye al direccionamiento claro hacia dónde quiere llegar, es visualizada a futuro generalmente de cinco o más años, teniendo en cuenta los factores favorables y negativos, llevando a cabo un óptimo uso de los recursos.

2.4.5. Cultura Organizacional

Prieto, J. (2012) El término cultura viene del latín que significa cultivo y se desglosa así: cults (cultivado) y ura (acción). Con el transcurso del tiempo se ha tomado como combinación de rasgos, distintos, procesos afectivos, conductas, etc., que distinguen a un grupo social, a una comunidad, a una asociación de personas durante un período de tiempo establecido.

La cultura se trasmite con el tiempo y va tomando diversas formas o manifestaciones influenciada por las presiones internas y externas, originadas por la dinámica y la evolución de las ciencias sociales y de las relaciones entre los integrantes del grupo o equipo. (pág. 61)

Se considera a la cultura organizacional como el conjunto de estructuras, procesos, políticas y costumbres que adopta la organización para la realización de sus actividades por lo que se considera importante y de similar significado a la filosofía institucional que es el conjunto de valores y principios que dispone la organización, todas estas caracterizaciones al ser aplicados de una forma correcta ayudan a un mejor direccionamiento de la empresa generando un enfoque claro hacia donde se quiere llegar.

2.4.6. Misión

Prieto, J. (2012) Es el marco de referencia máximo de una organización para lograr sus objetivos. Es un enunciado preciso del tipo de negocio que nos lleva a identificar las ventajas competitivas en el mercado permitiendo saber qué papel desempeña la empresa, para quién lo hace, por qué existe la compañía y cómo realiza ese papel. (pág. 102)

Palacios, L. (2015) La misión de una empresa es su razón de ser, es el propósito o motivo por el cual existe y por tanto da sentido y guía las actividades de la empresa; la misión debe contener y manifestar características que le permitan permanecer en el tiempo, así:

- Atención al cliente.
- Alta calidad del producto / servicio
- Mantener una filosofía de mejoramiento continuo.
- Creatividad, ingenio e innovación, mediante investigación y desarrollo.
- Especificaciones del producto / servicio. (pág. 60;61)

Se define a la misión como la razón de ser de la empresa, la cual brinda sentido y direccionamiento a las actividades de la misma, estableciendo los límites y alcances a ejecutar; al mismo tiempo brinda identificación propia a la empresa, enunciando lo tipos de productos o servicios que ofrece, por ende, a los clientes que sirve y que necesidades satisface. Es necesario que la misión sea de conocimiento de todos los integrantes de la empresa para que las actividades que se realizan vayan de la mano con el cumplimiento de los objetivos y misión de la organización.

2.4.7. Visión

Palacios, L. (2015) "Es la declaración amplia y suficiente de a dónde quiere la empresa o negocio estar dentro de cinco o más años. Debe ser estimulante, amplia, inspiradora, conocida y que promueva la pertenencia de todos los miembros de la organización o negocio." (pág. 61)

Prieto, J. (2012). La visión es la imagen de un estado futuro ambicioso y deseable que está relacionado con el cliente interno y externo, que tiene que ser mejor que el estado actual y que a su vez se convierte en un sueño de largo alcance y para lograrla se requiere pasión, sacrificio, tenacidad y dinamismo por parte de los integrantes de la empresa. (pág. 98)

Se identifica a la visión como el objetivo máximo de la empresa, el cual refleja el futuro del negocio dentro de cinco o más años, para lo cual se debe tomar las decisiones adecuadas de forma estratégica, relacionando los factores internos y externos de los que dispone la empresa. Las actividades de la entidad se realizarán con compromiso de sus integrantes para trabajar con mayor entusiasmo, sacrificio y dinamismo para que la visualización se haga realidad.

2.4.8. Principios y Valores del Negocio

Palacios, L. (2015) "Son creencias y valores que guían o inspiran la vida de una organización o negocio, definen lo importante para una empresa, guían el actuar de las personas y la sociedad y demandan liderazgo." (pág. 62)

En una organización es importante que prevalezcan principios y valores que direccionen su razón de ser. La aplicación de estos principios y valores hacen que la empresa se diferencie del resto, a la vez que da cumplimiento ético de sus actividades y cumple con sus objetivos.

2.4.9. Políticas

Palacios, L. (2015) "Las políticas permiten a la dirección operar sin su constante intervención y, una vez establecidas, permiten a otros trabajar con un sistema sin solicitar decisiones o consejos de sus superiores." (pág. 63)

Las políticas son establecidas con dirección al cumplimiento de los objetivos, en ellas se establece lo que se puede o no ejecutar dentro del negocio, por lo cual contribuyen de gran magnitud a la dirección ya que no requiere supervisar constantemente las actividades, puesto que se realizarán de acuerdo a las políticas que se establecen.

2.4.10. Objetivos

Palacios, L. (2015) "*Son los resultados a corto, mediano y largo plazo, que un negocio espera para hacer real su misión y visión.*" (pág. 64)

Se considera a los objetivos de la empresa como una base para determinar las actividades que se deben ejecutar, como deben ser evaluadas para que contribuyan en obtener resultados acordes a lo planificado a corto, mediano y largo plazo.

2.5. Conceptualización de Términos Contables

2.5.1. Contabilidad

Moreno, J. (2014) "La contabilidad es un proceso inicial y la base para producir información financiera que sirva para la toma de decisiones; por lo tanto, esta última debe ser útil y confiable. Para ser útil ha de ser oportuna y significativa." (pág. 17)

(Lozano & Fernández, 2012) "Es un sistema de información que garantiza la fiabilidad y la precisión de esta a través de métodos rigurosos de medida, organización y distribución de la información para la adopción de decisiones." (pág. 15)

La contabilidad es un proceso que genera información financiera expresada en términos monetarios, que es resultado de un sistema de información sistemático del registro ordenado y detallado de las operaciones económicas de la entidad, basado en un conjunto de normas y principios contables. Esta información contribuye a la toma de decisiones para el bienestar y progreso de la organización.

2.5.2. Proceso Contable

Prieto, R. (2015) "El proceso contable es el conjunto de operaciones que se realizan en una empresa desde el inicio del periodo hasta el final del mismo." (pág. 40)

El proceso contable embarca a las operaciones económicas que lleva a cabo la empresa. Las cuales son registradas en los correspondientes registros contables, tales registros son realizados en su debido orden de forma sistemática, reflejando información valiosa sobre la situación y rendimiento económico que realiza la empresa, sirviendo de gran ayuda para la toma de decisiones.

2.5.3. Cuenta

González, D. (2012) Es el nombre que se le asigna en forma metódica y sistemática a una serie de transacciones u operaciones que tiene característica comunes, donde se anotan los aumentos y disminuciones que sufre un valor o concepto, como consecuencia de las transacciones u operaciones practicadas por el negocio. Es decir cuenta es el título que

se le asigna como consecuencia de los hechos mercantiles a aquellas transacciones donde intervienen conceptos de la misma naturaleza. El nombre que se asigne a la cuenta debe dar una idea clara del valor o concepto al que se refiere la transacción con palabras abreviadas fácil de personificación. (pág. 9)

Se denomina cuenta al nombre que se le asigna a las transacciones donde intervienen definiciones de la misma naturaleza, se designan de acuerdo a la necesidad de la organización abreviándolas de una forma entendible acompañadas de su respectivo valor.

2.5.4. Plan de cuentas

González, D. (2012) Es un listado oficial donde se muestran codificadas y clasificadas todas la cuentas, tanto nominales, reales o de orden, que utiliza una determinada empresa. La preparación y elaboración de un plan de cuentas se realiza de acuerdo a las características propias de cada empresa. (pág. 10)

El plan de cuentas se elabora de acuerdo a los requerimientos de la empresa, es ajustable puesto que se considera la actividad principal de la organización; en este listado se encuentran plasmadas las cuentas con su respectivo código y clasificación.

2.5.5. Registros Contables

Moreno, J. (2014) "El registro tiene como objetivo contabilizar los eventos económicos cuantificables en unidades monetarias para obtener, a través de la información financiera que producen esos registros, el resultado de las operaciones" (pág. 100)

Contribuyendo al proceso contable, es necesario realizar un registro de la información derivada de las transacciones que se llevan a cabo en una empresa, este registro se elaborará de acuerdo a los libros de contabilidad que competa para su posterior análisis.

2.5.6. Inventarios

(Lozano & Fernández, 2012) Es un instrumento de control y de información que sirve para ser comparado con los datos contables y, si procede, realizar los ajustes correspondientes. El inventario inicial es aquel que relaciona los elementos con los que comienza la actividad la empresa. El inventario final de ejercicio tiene lugar cuando finaliza el ciclo contable, qué, lógicamente, será el inicial del ejercicio siguiente (pág. 72)

El inventario es todo lo que posee la empresa tanto en productos disponibles para la venta, como lo que dispone de materiales, activos, entre otros. De acuerdo a lo que se dedique la empresa se denomina los inventarios que se posee. Llevar un control de inventarios es necesario para conocer el estado y cuando se requiere abastecimiento.

2.5.7. Sistema de Inventario Permanente

Fierro, A. (2015) El sistema de inventario permanente requiere el control permanente de las existencias tanto de las unidades de mercadería comprada como de mercadería vendida por cada uno de los artículos o productos para cumplir varios objetivos:

- Racionalizar las existencias y no incurrir en costos de almacenamiento.
- Evitar la pérdida de mercancías.
- Hacer pedidos con base en el promedio de las ventas del periodo.

En este sistema, cada vez que se hace una venta de mercancía, se debe contabilizar su costo de venta. (pág. 172)

El sistema de inventario permanente es de gran ayuda para una entidad, puesto que su aplicación se basa en llevar un seguimiento de la mercadería que se adquiere y vende, buscando un óptimo manejo de bodega que no ponga en riesgo los recursos económicos de la empresa.

2.5.8. Método de primera entrada primera salida (FIFO)

Fierro, A. (2015) El método PEPS indica que el costo de las mercaderías vendidas se calcula por el precio unitario más bajo de los inventarios disponibles en existencia. El método permite realizar las utilidades de los primeros inventarios sin tener en cuenta las fluctuaciones de los nuevos precios de reposición en el mercado. (pág. 261)

Godoy, E. (2017) "*PEPS o FIFO, Primeros en entrar – Primeros en salir.*" (pág. 330)

La aplicación del método de valuación varía de acuerdo a la necesidad de la administración de inventarios de cada empresa, en éste método se realiza el registro de la mercadería teniendo prioridad al momento de la venta hacia los productos que han ingresado primero evitando su caducidad y optimizando su existencia.

2.5.9. Estados Financieros

Ortega, J. (2010) (...) El sistema contable genera unos documentos conocidos como estados financieros o estados contables. Estos documentos, elaborados conforme a unas reglas predefinidas, proporcionan información sobre la situación económico-financiera de una empresa y sobre los distintos flujos que han modificado dicha situación a lo largo del tiempo. (pág. 13)

Mediante un proceso sistemático de la información contable se va adquiriendo valores que reflejan resultados representativos del ejercicio económico, obteniendo información contable y financiera que sirven de guía para la toma de decisiones por parte del propietario o sus directivos.

2.5.10. Clasificación

Estado de Situación Financiera

Moreno, J. (2014) El estado de situación financiera muestra en unidades monetarias la situación financiera del ente económico en una fecha determinada, por lo que es un estado estático. Como se ha dicho tiene el propósito de mostrar los recursos económicos, los derechos que tienen los acreedores y la participación de la propiedad que posee los accionistas o dueños. Por tanto, la situación financiera está representada por la relación que tienen los activos con los pasivos y el capital. (pág. 15)

Este estado refleja información que determina la relación entre los activos, pasivos y el capital, es un estado estático que se realiza en una fecha determinada, contribuye a la presentación de información que muestra los derechos que tienen los acreedores y la participación de los accionistas.

Estado de Resultados

González, D. (2012) El Estado de Resultado es un estado financiero económico de operaciones de una empresa por un período determinado, reflejando los ingresos, gastos y la utilidad o pérdida neta del período. Es un EEEF dinámico, porque representa los resultados obtenidos en un determinado período (pág. 22)

El estado de resultados refleja la información que resulta de un determinado período, resultado de las operaciones de la empresa, en donde relaciona los ingresos, egresos, costos de la operación, determinando si existe pérdidas o ganancias en dicho lapso de tiempo.

Flujo de Efectivo

(Gómez & Gutiérrez, 2012) El estado de flujos de efectivo (EFE) consolidado, igual que el estado de las cuentas individuales, informa sobre el origen y la utilización de los activos monetarios representativos de efectivo y otros activos líquidos equivalentes, clasificando los movimientos por actividades e indicando la valoración neta de dicha magnitud en el ejercicio. (pág. 298)

El estado de flujo de efectivo refleja el origen y utilización del efectivo y sus equivalentes, e identifica la valoración a dichos movimientos de efectivo.

Estado de Cambios en el Patrimonio

(Gómez & Gutiérrez, 2012) El estado de cambios en el patrimonio neto (PN) consolidado es muy similar a un homólogo a efectos de cuentas anuales individuales. El documento tiene dos partes, la primera denominada estado de ingresos y gastos reconocidos y la segunda, estado total de cambios en el patrimonio neto. (pág. 293)

El estado de cambios en el patrimonio refleja los cambios y variaciones que se han suscitado con la cuenta de patrimonio en el período económico.

Notas a los Estados Financieros

Moreno, J. (2014) Las notas a los estados financieros deben presentarse siguiendo un orden lógico y consciente, considerando la importancia de la información contenida en ellos, en la medida que sea práctico. Las notas que corresponden a información significativa deben relacionarse con los correspondientes renglones de los estados financieros (pág. 75)

Mantilla, S. (2015) "Las notas a los estados financieros son de carácter explicativo ya sea cualitativo (p.ej.; la declaración explícita y carente de reservas respecto del cumplimiento de los IFRS/NIIF que sean aplicables) o cuantitativas (presentación tabular)." (pág. 127)

Es de gran aporte la elaboración de las notas de los estados financieros, puesto que contribuye a un mayor entendimiento e interpretación de la información contable-financiera que se presenta en el informe económico.

2.6. Conceptualización de Términos Financieros

2.6.1. Indicadores

Es un índice que se deriva de la información obtenida en los estados financieros, tales datos contribuyen para medir algún concepto o determinado aspecto de la situación financiera de la empresa. Se clasifican de la siguiente forma:

Indicadores de rentabilidad

García, V. (2015) Según las normas contables, NIF a3 (CINIF, 2014), la rentabilidad "se refiere a la capacidad de la entidad para generar utilidades o incrementar en sus activos netos. Sirve al usuario general para medir la utilidad neta o cambios de los activos netos de la entidad, en relación a sus ingresos, su capital contable o patrimonio contable y sus propios activos". (pág. 275)

El indicador de rentabilidad mide la eficiencia de la administración en base a los rendimientos generados sobre las ventas y la inversión.

Indicadores de Endeudamiento

García, V. (2015) "Este grupo de razones indican el grado de endeudamiento y de solvencia de la empresa en el largo plazo, además, proporcionan información sobre la estructura del capital empleado por la compañía." (pág. 272)

Este indicador mide el grado en el cual la organización o empresa ha sido financiado mediante deudas.

Indicadores de liquidez

García, V. (2015) La finalidad de las razones de solvencia liquidez es informar acerca de la capacidad de pago en el corto plazo que tiene una organización. Estas razones implican las relaciones entre los activos circulantes y los pasivos de corto plazo. Según la NIF A3 (CINIF, 2014) la liquidez se refiere a la disponibilidad de fondos suficientes para satisfacer los compromisos financieros de una entidad a su vencimiento. Lo anterior está

asociado a la facilidad con que u activo es convertible en efectivo para una entidad para satisfacer sus compromisos de efectivo en el corto plazo´´. (pág. 266)

Este indicador es de gran importancia ya que evalúa la capacidad de la empresa para satisfacer sus obligaciones a corto plazo. Es decir identifica la habilidad para convertir activos en efectivo.

Indicadores de Eficiencia

García, V. (2015) "El modelo de análisis financiero DuPont consiste el medir la eficiencia de la actividad en tres grande áreas: eficiencia operativa, eficiencia en el uso de los activos y eficiencia financiera." (pág. 282)

García, V. (2015) "La eficiencia Operativa (actividad) sirve al usuario general para evaluar los niveles de producción o rendimiento de recursos a ser generados por los activos utilizados por la entidad." (pág. 222)

Este indicador identifica la efectividad con la que se utilizan los recursos disponibles de la empresa.

CAPÍTULO III

3. PROPUESTA DE FORTALECIMIENTO ORGANIZACIONAL PARA REPOTENCIAR EL ALMACÉN DE AGROQUÍMICOS INSUAGRO

3.1. Introducción

La presente propuesta tiene como propósito aportar al desarrollo y fortalecimiento del almacén de Agroquímicos INSUAGRO, considerando que un modelo de gestión es un esquema o marco de referencia para la administración de la entidad. En este caso el modelo de gestión elaborado, busca servir de apoyo al almacén, el cual contribuirá a generar sus actividades basadas en procesos relacionados directamente con la actividad económica que desarrolla, lo que permitirá fortalecer el negocio y corregir los aspectos débiles existentes en la gestión actual, dirigidos hacia el mejoramiento constante del almacén y el cumplimiento de los objetivos establecidos.

3.2. Objetivo general

Diseñar la propuesta del Modelo de Gestión para Repotenciar a Insuagro, acorde a las necesidades del almacén para contribuir al fortalecimiento de los procesos con eficiencia, eficacia y calidad.

3.3. Objetivos específicos:

- Identificar los procesos ausentes en el almacén.
- Determinación de los procesos claves por implementar.
- Planificación para la implementación de los procesos.
- Elaboración del plan de implementación de los procesos de gestión.
- Establecer las herramientas de seguimiento y verificación acerca de la implementación de los procesos de gestión.
- Constituir herramientas de mejora en la implementación de los procesos.

3.4. DESARROLLO DE LA PROPUESTA

El almacén Insuagro se dedica a la comercialización de productos agroquímicos, considerando que tal actividad económica desglosa una serie de actividades que hacen posible la existencia de este negocio; previo un diagnóstico desarrollado anteriormente se conoce que el gerente/propietario del almacén desarrolla las actividades como es la compra y venta de

agroquímicos lo que da lugar a un conjunto de procesos que son ejecutados por el propietario de forma autónoma sin previos conocimientos técnicos acerca de la ejecución de los mismos.

3.4.1. Determinación de la Filosofía Corporativa

Filosofía Empresarial propuesta para El Almacén de Agroquímicos INSUAGRO

- ✓ Misión
- ✓ Visión
- ✓ Objetivos Estratégicos
- ✓ Valores Corporativos
- ✓ Código de Ética

Filosofía propuesta para Almacén de Agroquímicos INSUAGRO

1. Misión

Brindar servicio de asesoramiento técnico de calidad, mediante la distribución de productos agroquímicos acordes a las necesidades de los cultivos, proporcionando medidas de bienestar y desarrollo para los agricultores pequeños y medianos de la provincia del Carchi.

2. Visión

Dentro de cinco años INSUAGRO será un almacén consolidado en todo el territorio carchense, enfocado en brindar ayuda y confianza al agricultor, ofreciendo soluciones integrales a través de la provisión de insumos agrícolas de calidad, apoyado en el compromiso de servir permanentemente al agricultor mediante asesoramiento por parte de personal capacitado.

3. Objetivos estratégicos

- Llevar a cabo de forma técnica los procesos que se desempeñan en el almacén, contribuyendo a mejorar la gestión.
- Garantizar la comercialización de insumos agrícolas de calidad, a través de una correcta selección de proveedores.
- Brindar asesoría técnica mediante inspecciones de campo, garantizando la adquisición de los agricultores de acuerdo a las necesidades de sus cultivos.
- Transmitir conocimientos básicos a los agricultores acerca de la manipulación de los agroquímicos y sus desechos, a través de capacitaciones programadas e información compartida por el mostrador del almacén.

- Brindar capacitaciones a los agricultores, acerca de las nuevas técnicas para cuidado de los cultivos.
- Mantener actualizado el conocimiento del asistente técnico, acerca de las nuevas técnicas e insumos para la implementación en los cultivos.
- Mantener actualizado el conocimiento del asistente técnico encargado del almacén, acerca de las normas para el funcionamiento del establecimiento, impartidas por Agrocalidad.

4. Valores corporativos

Confianza

La relación que existe entre el técnico y el agricultor debe ser cercana, con la finalidad de que exista una mejor comprensión y comunicación de las dos partes, así obtendrán beneficio mutuo.

Respeto

Es de gran importancia que exista el respeto entre las personas relacionadas con el funcionamiento del almacén, como son los clientes, proveedores y el asistente técnico, lo que genera una reciprocidad del respeto emitido, poniendo mayor atención en considerar muy válida la perspectiva y previo diagnóstico sobre el estado de los cultivos por parte del agricultor, contribuyendo a una correcta toma de decisión en beneficio del mismo.

Servicio

El compromiso principal de INSUAGRO es brindar apoyo al agricultor, mediante el servicio de asesoramiento y provisión de insumos agrícolas acordes a la perspectiva de los clientes y a las necesidades de los cultivos, el servicio que se brinda será de completo profesionalismo apoyando el desarrollo de pequeños y medianos productores de la provincia.

Ética

Las actividades que se llevan a cabo serán desarrolladas con transparencia y trato justo tanto en la adquisición de mercadería, como en la comercialización de la misma, buscando la satisfacción tanto del proveedor como del cliente.

Innovación

Mantener en constante actualización los conocimientos técnicos para brindar el asesoramiento adecuado acorde a las necesidades que se suscitan por parte del agricultor, ofreciendo insumos de calidad acordes a las nuevas prácticas que existan.

Código de ética

Introducción

El código de ética, es un instrumento que refleja las buenas prácticas y eficiencia en el desarrollo de la gestión del almacén, reflejando la responsabilidad que tiene el mismo con la sociedad. Es de gran importancia ya que contribuye a la toma de decisiones enfocadas en el cumplimiento de los objetivos, misión y visión en base a los principios y valores corporativos de la entidad.

Para la elaboración del presente Código de Ética propuesto para INSUAGRO, se toma en cuenta los parámetros acordes a sus condiciones puesto que refleja el comportamiento idóneo del administrador/ propietario y a la vez como asesor técnico al momento de realizar las actividades cotidianas en el almacén.

CÓDIGO DE ÉTICA PARA EL ALMACÉN INSUAGRO

El presente código tiene como objeto regular el comportamiento del administrador del almacén en las actividades que realiza poniendo en práctica los valores corporativos reflejando un trabajo basado en la ética y moral.

NORMAS ÉTICAS GENERALES

CEI-01

Las actividades comerciales y administrativas de almacén las llevará a cabo de forma oportuna, honesta y profesional.

CEI 02

El respeto prevalecerá como valor primordial en las actividades cotidianas del almacén, en cuanto al trato justo hacia los clientes y en la puntualidad para satisfacer sus pedidos.

CEI 03

La ética será pilar fundamental para brindar un correcto servicio de asesoramiento, acompañado de eficiencia para satisfacer las necesidades de los clientes a través de la provisión de insumos agrícolas de calidad, lo cual generará confianza por parte de los agricultores.

CEI 04

El asistente técnico deberá tener predisposición para capacitarse continuamente con respecto a nuevas e innovadoras técnicas de aplicación de insumos agrícolas, garantizando las necesidades y expectativas del cliente, considerando que la prioridad del almacén es ayudar al agricultor de forma profesional con calidad de servicio.

CEI 05

Llevar a cabo las actividades económicas del almacén de forma honesta, dando a conocer a los agricultores el beneficio y los riesgos existentes al momento del uso y aplicación de los productos agroquímicos que está adquiriendo, velando por la integridad y seguridad de los agricultores.

NORMAS ÉTICAS ESPECÍFICAS

Como es de considerar el almacén al realizar sus actividades económicas tiene estrechas relaciones con algunos factores que influyen directamente en su cotidianidad. Por lo cual cabe mencionar el compromiso que existe para con ellos.

Cientes:

- El servicio que se brinda a los clientes será de forma equitativa, respetando sus derechos, ofertando productos acordes a sus exigencias de forma honesta.
- Se considerará de gran valor las opiniones de los clientes, las cuales serán estimadas para tomar una decisión para una correcta compra.
- Mediante la oferta de productos de calidad juntamente con la asesoría técnica honesta se generará confianza a los agricultores.
- Es necesario que exista comunicación entre el asesor técnico y el agricultor, puesto que genera acuerdos que satisfacen las necesidades de las dos partes.

Competencia:

- Es de gran importancia que exista buenas relaciones entre empresas que se dediquen a la misma actividad económica, por lo tanto, se buscará establecer vínculos basados en respeto y cordialidad.
- Se considera de gran importancia que se fortalezca las relaciones entre las otras empresas ya que es necesario el apoyo entre las mismas, en cuanto a normas, exigencias de nuevas leyes y demás sucesos que se considere necesario.
- Teniendo en consideración que existe información confidencial que deberá ser manejada de la mejor forma, velando los intereses del almacén.

Proveedores:

- Se realizará la selección de proveedores de forma imparcial, que posean buena reputación y aseguren la procedencia de los insumos, buscando las mejores alternativas que protejan los intereses del almacén.
- Se exigirá a los proveedores seriedad en el cumplimiento de los pedidos, acordes a la fecha de entrega y se encuentren en las presentaciones requeridas.
- Los proveedores deberán entregar los productos con las correspondientes fichas técnicas, en los estados y fechas de caducidad óptimas para su venta.

Sociedad

- Las actividades del almacén se realizarán con responsabilidad social, mediante la optimización de los insumos de oficina, electricidad y agua, dando importancia y valor al cuidado del medio ambiente.
- Se busca dar a conocer los riesgos que existen en la utilización de productos agroquímicos, poniendo énfasis mediante capacitaciones programadas y explicaciones al momento de adquirir los productos para concientizar a los agricultores acerca de la indumentaria de protección que deben tener al realizar sus actividades agrícolas.

Se debe considerar que las actividades de una empresa que se dedica a la comercialización no solo se limita a la compra y venta de productos sino más bien acarrea procesos que deben ser llevados a cabo de una forma técnica y progresiva es decir partiendo desde bases sólidas, llevando a cabo los procesos que se generen considerando su importancia y valor hacia su

actividad económica, de esta forma dirigir al cumplimiento de los objetivos del negocio, tanto económicos como sociales.

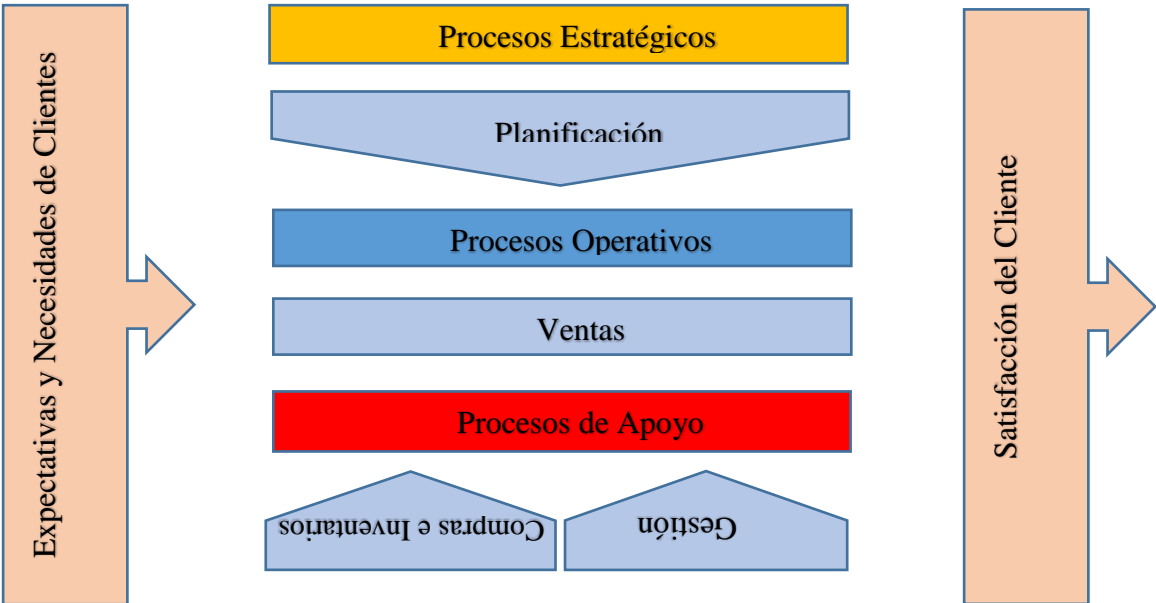
A través de la aplicación de un modelo de gestión se pretende establecer lineamientos que le permitan al almacén llevar su gestión por procesos, es decir desempeñar sus actividades económicas de forma técnica, considerando los procesos necesarios que necesita para desarrollar sus gestión, de esta manera brindará sus servicios satisfaciendo a sus clientes y a la vez tener un beneficio propio, para tomar decisiones correctamente y visualizarse a futuro.

3.4.2. Identificación de los procesos ausentes en el almacén.

Una vez desarrollado el estudio diagnóstico del almacén se develó que este negocio ejecuta procesos de manera autónoma sin tener conocimiento técnico acerca de los mismos, tales como: el proceso estratégico, puesto que no ejecuta una planificación previa para el desarrollo de sus actividades, procesos clave y de apoyo como es el de ventas junto con el de compras, correspondientemente; al ser un almacén dedicado a la comercialización de productos agroquímicos es esencial la adopción de estos procesos puesto que servirían de base para la ejecución e intervención del proceso de gestión, ya que un negocio al desempeñar actividades económicas es necesario emitir información financiera que permita llevar un control más adecuado y tomar decisiones acordes a sus condiciones y en relación a sus objetivos planteados.

3.4.3. Determinación de los procesos clave

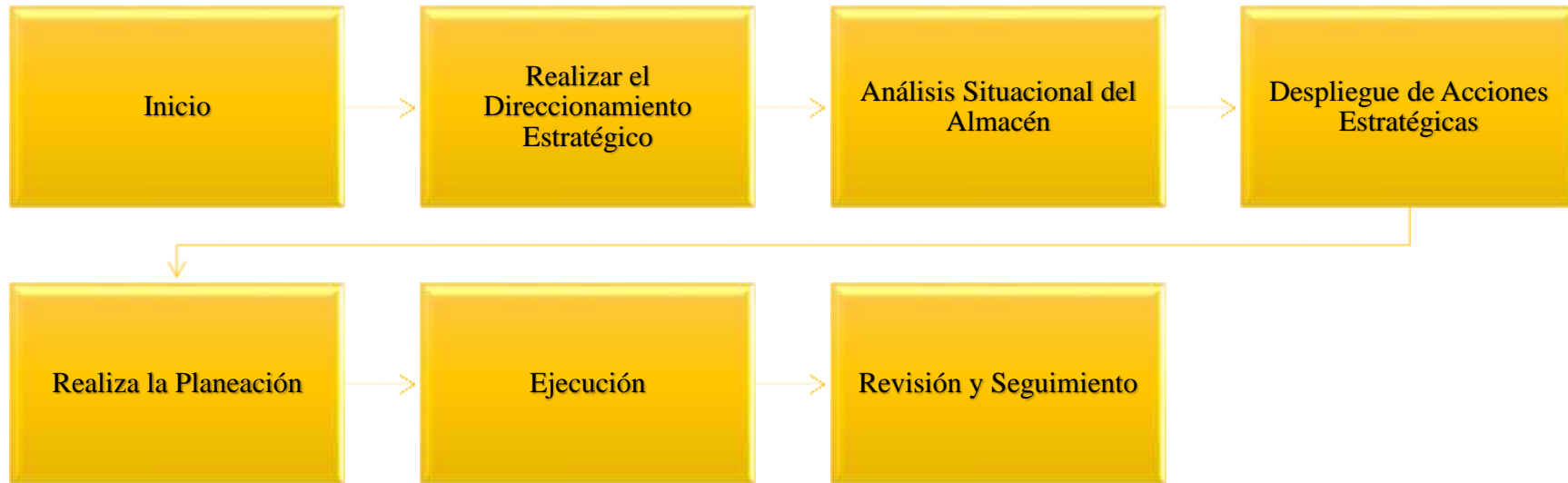
Gráfico 9 Procesos



Fuente: Propia
Elaborado por: La autora

Proceso de Planificación

Gráfico 10 Proceso de Planificación



Fuente: Propia
Elaborado por: La autora

Descripción proceso de planificación

Tabla N° 12 Proceso de Planificación

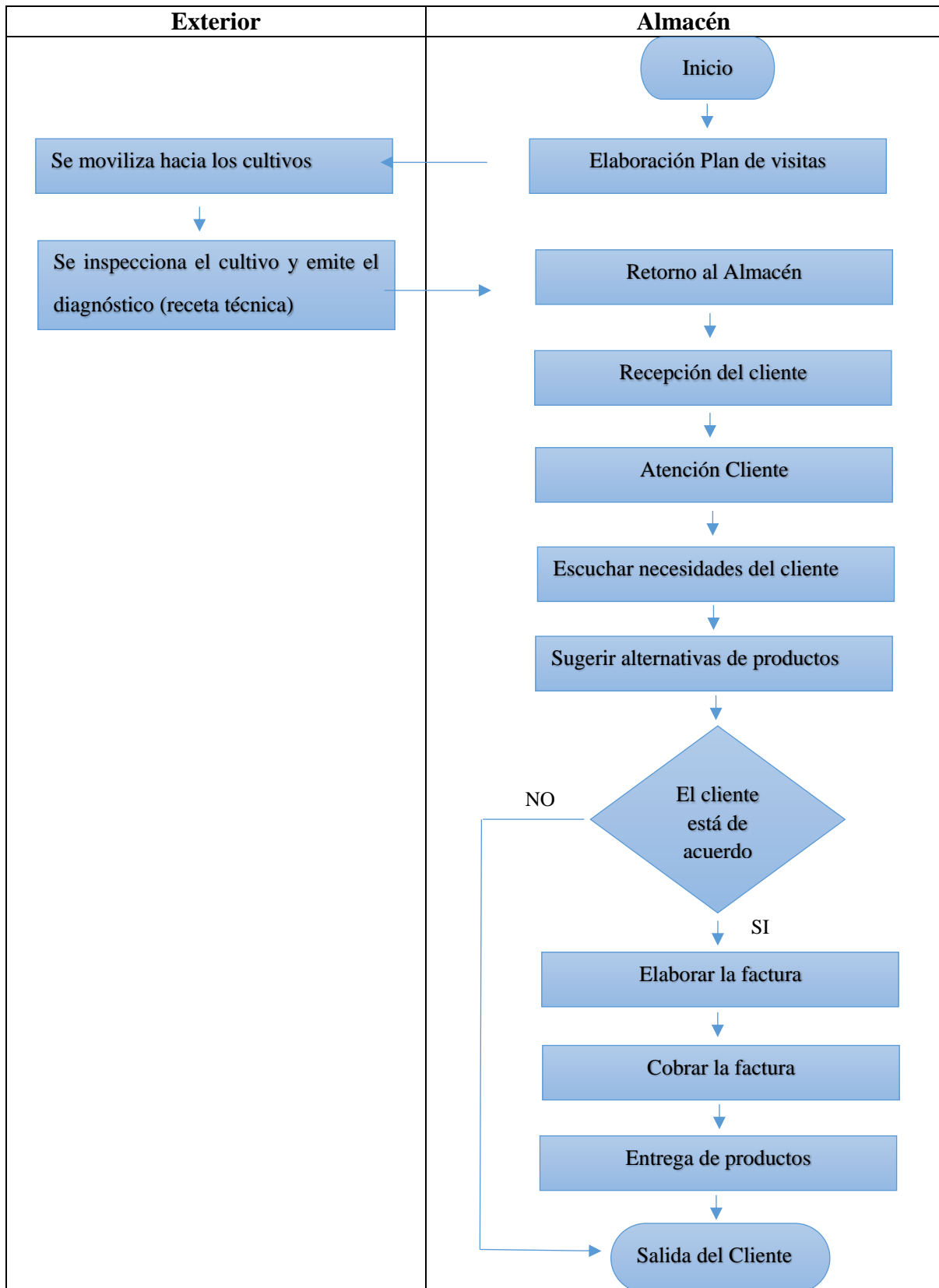
Nombre del Proceso	Proceso de Planificación		
Tipo de Proceso	Estratégico		
Objetivo	Fijar el plan de acción del almacén, considerando factores internos y externos que influyen al desempeño de su actividad, este plan contiene lineamientos, actividades y programas que encaminan de mejor manera la gestión del negocio, hacia una misma dirección, con el propósito de obtener mejores resultados.		
Responsable	Gerente/ propietario del almacén, asistente administrativo		
Entrada	Descripción de Actividades	Salida/ Resultados	
Datos acerca de la información situacional del almacén.	<ul style="list-style-type: none"> • Analizar la Filosofía Corporativa para conocer los objetivos de alcance del almacén. • Realización de un análisis de factores internos y externos. • Elaborar acciones estratégicas que fortalezcan y contribuyan al mejoramiento institucional. • Establecer períodos y presupuesto para llevar a cabo los programas y estrategias. • Desarrollar las actividades estratégicas de acuerdo a la planificación establecida. • Aplicar indicadores de gestión que evalúe el proceso y cumplimiento de las actividades estratégicas establecidas. 	<ul style="list-style-type: none"> • Planificación Anual • Programas de capacitación a clientes acerca de la manipulación de los agroquímicos y sus desechos. • Programas de capacitación acerca de nuevas técnicas de aplicación para los cultivos. • Programas de capacitación al asesor técnico del almacén. • Estrategias de publicidad para la venta de productos a actuales y nuevos clientes. 	
Recursos	Físicos: Computador, impresora, instalaciones. Recursos Humanos: Gerente/ Propietario, asistente administrativo Tecnológicos: Microsoft Office.	Sistema de Control	Indicadores de Gestión.

Fuente: Propia

Elaborado por: La autora

Proceso de Ventas

Gráfico N° 11 Proceso de Ventas



Fuente: Propia
Elaborado por: La autora

Tabla N° 13 Proceso de ventas

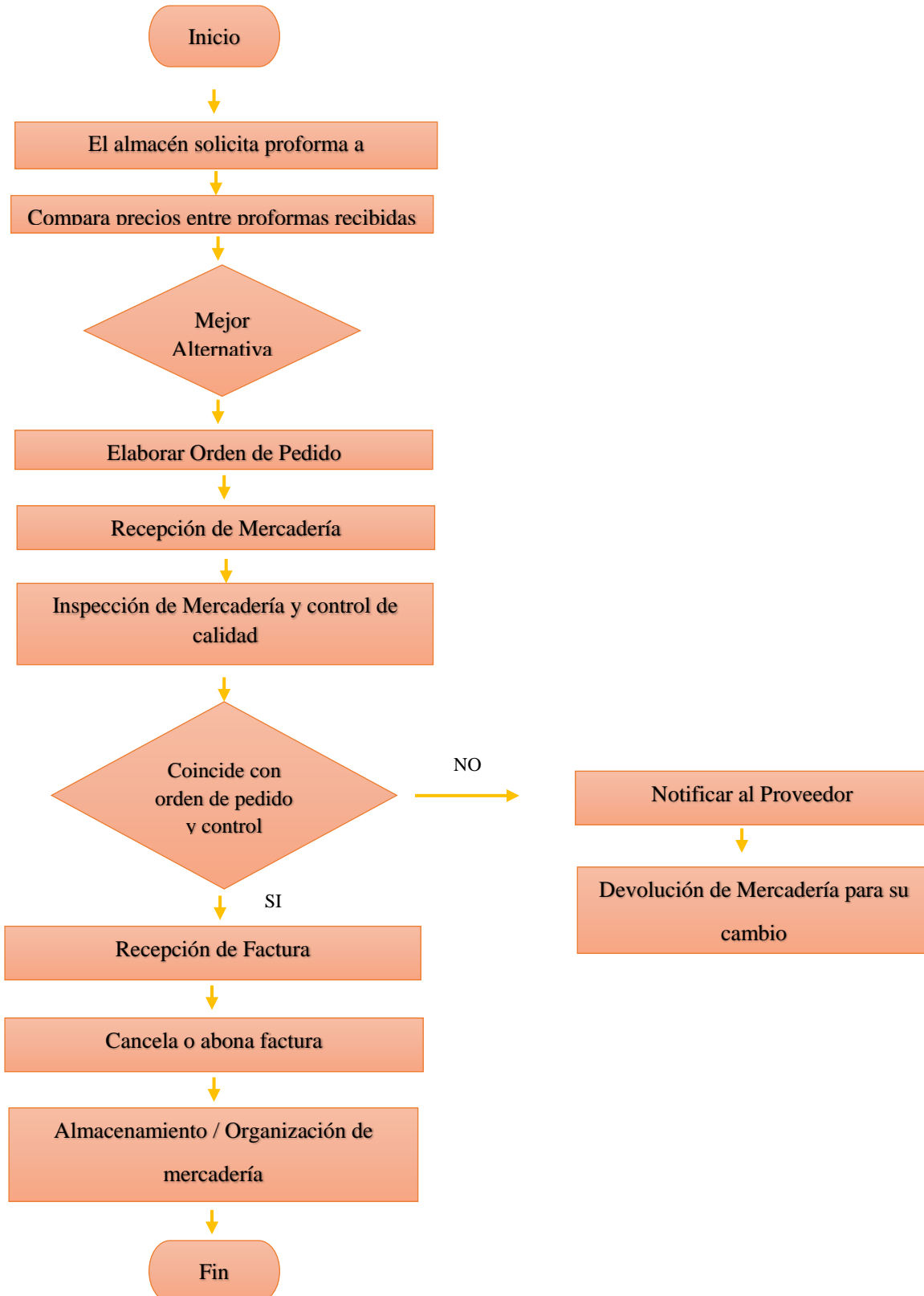
Nombre del Proceso	Proceso de Ventas	
Tipo de Proceso	Operativo	
Objetivo	Fortalecer la gestión del almacén a través del establecimiento de un marco de referencia en su gestión operativa, considerando al proceso de ventas como actividad clave en el desempeño económico del almacén ya que estrecha lasos cercanos con los clientes para conocer sus requerimientos y preferencias, dando oportunidad al negocio a cumplir con su propósito económico satisfaciendo las necesidades de los clientes mediante un servicio de asesoría técnica y un producto de calidad.	
Responsable	Asistente Técnico, mostrador	
Entrada	Descripción de Actividades	Salida/ Resultados
Orden de requerimiento del cliente.	<ul style="list-style-type: none"> • Elaboración de un plan de visitas, en el que se programará la fecha de la asesoría técnica en sus sembríos de acuerdo a la ruta y tipo de cultivo. • Realizar las visitas de campo de acuerdo al cronograma establecido, emitir receta técnica que contenga el diagnóstico y sugerencias para el cultivo. • Recepción y atención a los clientes ya sea que dispongan o no de la receta técnica, conocer sus necesidades y sugerir las opciones que existen para solucionar y satisfacer sus necesidades. • En caso de que el cliente opte por alguna alternativa que se disponga, se procederá a realizar la factura, el cobro y verificación de la mercadería que se entrega. 	<ul style="list-style-type: none"> • Incremento de ingresos por ventas. • Captación de nuevos clientes.
Recursos	<p>Físicos: Computador, impresora, instalaciones, vehículo, recetario, esfero.</p> <p>Recursos Humanos: Asistente técnico, mostrador.</p> <p>Tecnológicos: Microsoft Office.</p>	<p>Sistema de Control</p> <p>Verificación de productos vendidos, de acuerdo a las necesidades y requerimiento de los clientes, sustentado en las recetas técnicas emitidas con conocimiento garantizado por parte del asesor técnico, apoyado con la revisión previa del vademécum agrícola.</p>

Fuente: Propia

Elaborado por: La autora

b) Proceso de Compras e Inventarios

Gráfico N° 12 Proceso de Compras e Inventarios



Fuente: Propia
Elaborado por: La autora

Tabla N° 14 Proceso de Compras e Inventarios

Nombre del Proceso	Proceso de Compras e Inventarios	
Tipo de Proceso	Apoyo	
Objetivo	Aportar al desempeño técnico del proceso de compras e inventarios, con el propósito de asegurar que el almacén tenga los mejores proveedores para comercializar productos de calidad a un mejor valor, apoyados de una correcta gestión de inventarios que permita llevar un control adecuado que brinde información real para su requerimiento, de esta forma el almacén se abastezca de lo necesario en el tiempo considerado.	
Responsable	Gerente Propietario, proveedor	
Entrada	Descripción de Actividades	Salida
Proforma y ordenes de pedido	<ul style="list-style-type: none"> • Se solicita proformas, listas de precios a los proveedores, tales documentos servirán para visualizar y seleccionar al proveedor que disponga de la mercadería requerida, cumpla con condiciones de calidad, registros y a precios razonables; de esta forma se emitirá la orden de pedido al proveedor más conveniente. • Al momento de la recepción de la mercadería se revisará y constatará de que cumpla con la condiciones de calidad y registros y concuerde con la orden de pedido, caso contrario se notificará al proveedor para su cambio. • En condición de estar con todos los lineamientos acordados, se firma la guía de remisión y factura que certifique la cantidad y las condiciones que recibe la mercadería, de acuerdo a lo convenido con el proveedor si es el caso en ese momento cancela la factura o abona. • Almacena la mercadería en la bodega y percha las estanterías de acuerdo a la disponibilidad del producto. 	<ul style="list-style-type: none"> • Abastecimiento de la bodega del almacén, de forma adecuada. • Organización y control de inventarios. • Disponibilidad de Productos Agroquímicos de calidad.
Recursos	<p>Físicos: Computador, impresora, instalaciones, esfero.</p> <p>Recursos Humanos: Gerente propietario, proveedor.</p> <p>Tecnológicos: Microsoft Office.</p>	Sistema de Control: Control de calidad de la mercadería que recibe el almacén, apoyados en la Norma Andina del País que regula los lineamientos que debe contener el producto tanto en su composición acorde a la descripción en la etiqueta. Control de Inventarios, el cual permita conocer los productos que disponen, cuales son de alta rotación y los que estén próximos a caducarse.

Fuente: Propia

Elaborado por: La autora

Sistema de Control de Inventarios

El sistema de control de inventarios que se propone es el permanente, puesto que el almacén se dedica a la comercialización de productos agroquímicos, los cuales contienen fecha de caducidad para lo cual hemos considerado este sistema puesto que su aplicación se basa en llevar un seguimiento y control permanente de la mercadería que se adquiere y vende, considerando el registro del costo de la misma en el correspondiente registro contable, lo que sirve de gran ayuda para un óptimo y oportuno manejo de bodega que no ponga en riesgo los recursos económicos del negocio.

(ANEXO: Registro del asiento contable de acuerdo al método de control permanente)

Métodos de control de Inventarios

Mediante el registro de las operaciones del negocio a través del sistema de control permanente se hace necesario la elaboración de tarjetas Kárdex por lo cual previo un análisis comparativo de los métodos que existen, se ha considerado la posibilidad de llevar un control de inventarios mediante el método FIFO, puesto que considera los costos y fechas perecibles de la mercadería disponible, convirtiéndose en una herramienta importante para administrar de una mejor forma la mercancía, teniendo prioridad a los productos que primero ingresan a bodega, evitando adquisiciones innecesarias optimizando los recursos que se tiene al alcance.

ANEXO (Tarjeta Kárdex – Método FIFO)

Herramientas de Control de Inventarios

INSUAGRO debe considerar medidas preventivas que contribuyan a llevar un mejor control de la mercadería existente ya que los productos que comercializa tienen fecha de expiración, se debe poner atención a este factor que representa un significativo riesgo en el negocio, por lo tanto se ha considerado utilizar la herramienta de Excel para elaborar una semaforización, la cual consiste en identificar el riesgo existente de acuerdo al intervalo de tiempo que tiene los productos para expirarse que posteriormente se asigna el color.

Tabla 15 Semaforización

TIEMPO	RIESGO
1-3 meses	ALTO
4-6 meses	MEDIO
7-9 meses	BAJO
10 hacia adelante	

Fuente: Propia

Elaborado por: La autora

Es decir los productos que tienen fecha de caducidad más cercana entre 1 a 3 meses se muestran de color rojo, considerándose de riesgo alto, posteriormente los productos de fecha de caducidad entre 4 a 6 meses adoptarán el color amarillo, sucesivamente el color verde y blanco de acuerdo al tiempo que resta para caducarse el producto.

Teniendo como base los datos característicos de los productos se toma de referencia la tabla denominada inventario final, la cual contiene 12 columnas denominadas como:

Código:	Los productos existentes se encuentran numerados.
Descripción:	Consta la denominación o nombre del producto.
Presentación:	Es la denominación del envase ya sea esta en gramos o líquido.
Grupo:	Los productos que ofrece el almacén están divididos de acuerdo a su funcionalidad como son: fertilizantes, fertilizantes foliares, fungicidas, insecticidas, herbicidas y productos coadyudantes.
N° Lote:	El número que corresponde a cada producto de acuerdo a su fecha de elaboración.
Stock:	Cantidad de existencia que dispone.
Costo:	El valor al que se adquiere el producto.
Precio de Venta:	El valor que se oferta a los clientes.
Fecha de Caducidad:	Contiene la fecha de expiración de cada producto.
Fecha Actual:	Se toma en consideración la fecha actual.
Tiempo Efectividad:	Es el intervalo de tiempo que existe entre la fecha actual y la fecha de caducidad del producto, para determinar los meses que se tiene para tomar medidas correctivas o preventivas.
Riesgo:	Es la identificación del riesgo de acuerdo al intervalo de tiempo que tiene cada producto para ser vendido, existen tres opciones Alto (color rojo), Medio (amarillo), Bajo (verde) y blanco en caso de que su fecha de expiración esté aun distante.

De esta forma se aporta al almacén para tomar medidas preventivas y correctivas ya sea vender el producto lo más pronto posible o cambiar a tiempo al proveedor de la mercadería, evitando pérdidas económicas para el almacén.

Tabla 16 SemafORIZACIÓN INVENTARIO

**INVENTARIO
FÍSICO INSUAGRO**

09/02/2018

CÓDIGO	DESCRIPCIÓN	PRESENTACIÓN	GRUPO	N° LOTE	STOCK	COSTO	PRECIO. VTA.	FECHA DE CADUCIDAD	FECHA ACTUAL	TIEMPO DURABILIDAD	RIESGO
1	ABONAGRO DESARROLLO	750GRS	Fertilizante foliar	2005	6	3,30	\$ 3,80	01/11/2018	09/02/2018	8	Bajo
2	ABONAGRO DESARROLLO	750GRS	Fertilizante foliar	2007	52	3,35	\$ 3,85	01/11/2019	09/02/2018	20	
3	ABONAGRO FLORACIÓN	500CC	Fertilizante foliar	58	5	3,91	\$ 4,50	01/05/2018	09/02/2018	2	Alto
4	ABONAGRO FLORACIÓN	500CC	Fertilizante foliar	65	10	3,91	\$ 4,50	01/05/2019	09/02/2018	14	
5	ABONAGRO FLORACIÓN	750GRS	Fertilizante foliar	2005	11	4,35	\$ 5,00	01/11/2018	09/02/2018	8	Bajo
6	ABONAGRO FLORACIÓN	750GRS	Fertilizante foliar	2007	41	4,35	\$ 5,00	01/11/2019	09/02/2018	20	
7	ABONAGRO K PRODUCCIÓN	750GRS	Fertilizante foliar	58	5	4,35	\$ 5,00	01/11/2018	09/02/2018	8	Bajo
8	ABONAGRO K PRODUCCIÓN	750GRS	Fertilizante foliar	62	45	4,35	\$ 5,00	01/07/2019	09/02/2018	16	
9	ACEFATO	100GRS	Insecticida	06917 06T1	3	1,74	\$ 2,00	01/09/2018	09/02/2018	6	Medio
10	ACEFATO	100GRS	Insecticida	06917 06T2	37	1,74	\$ 2,00	01/09/2019	09/02/2018	18	
11	ACOIDAL	250GRS	Fungicida	17007 0	1	5,65	\$ 6,50	26/03/2020	09/02/2018	25	
12	ACOIDAL	250GRS	Fungicida	17013 3	6	5,70	\$ 6,55	01/10/2019	09/02/2018	19	

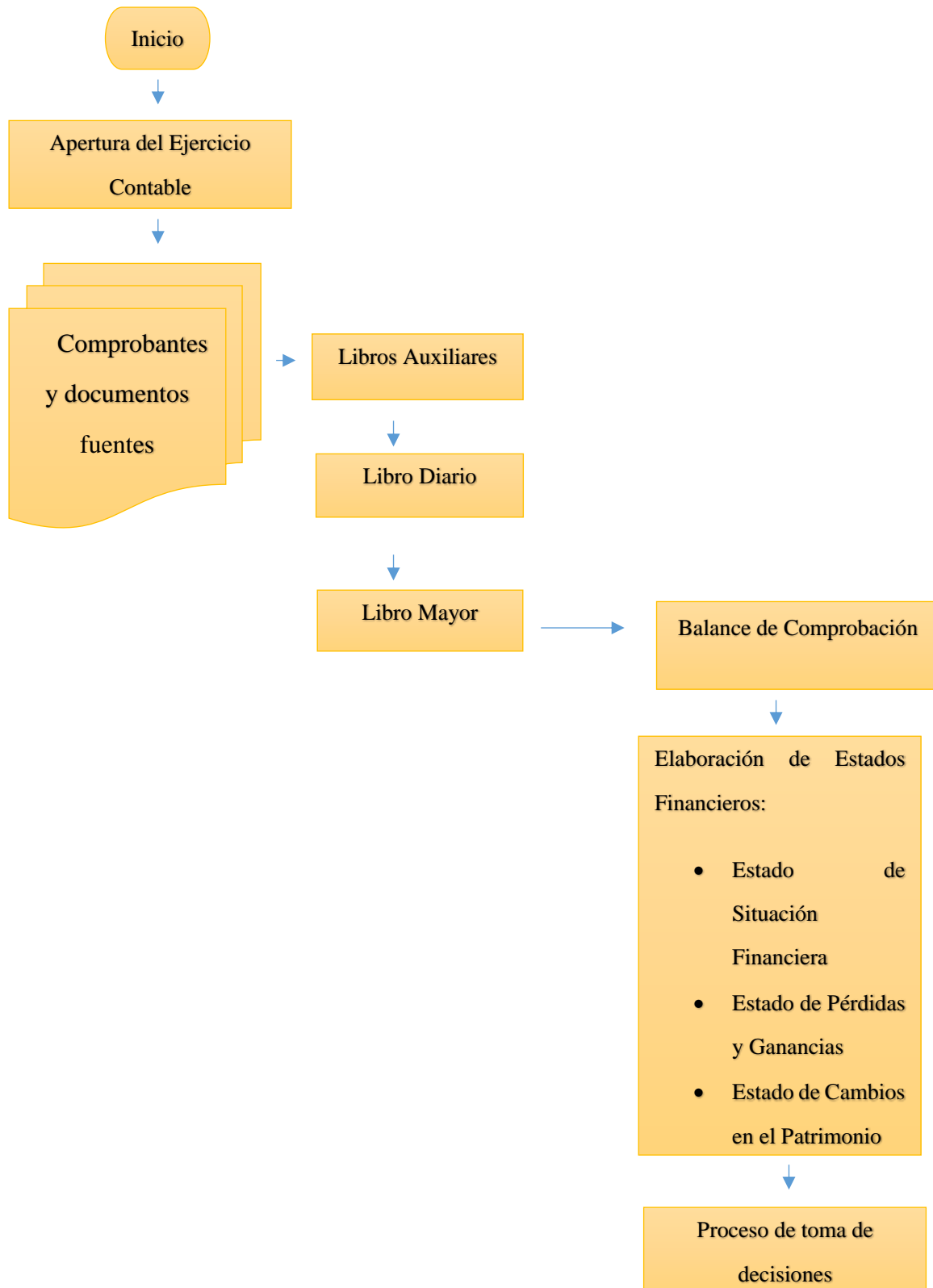
13	ACORD	100CC	Fungicida	1703F 001	3	3,13	\$ 3,60	01/11/2018	09/02/2018	8	Bajo
14	ACORD	100CC	Fungicida	1703F 002	9	3,13	\$ 3,60	01/03/2019	09/02/2018	12	
15	ACORD	250CC	Fungicida	1608F 009	3	7,74	\$ 8,90	01/08/2018	09/02/2018	5	Medio
16	ACORD	250CC	Fungicida	1608F 011	5	7,74	\$ 8,90	01/05/2019	09/02/2018	14	
17	ACORD	LITRO	Fungicida	1703F 001	1	26,0 9	\$ 30,00	01/06/2018	09/02/2018	3	Alto
18	ACORD	LITRO	Fungicida	1703F 002	1	26,0 9	\$ 30,00	01/03/2019	09/02/2018	12	
19	ACTIVADOR	500CC	Bioestimulante	61	1	8,70	\$ 10,00	01/10/2018	09/02/2018	7	Bajo
20	ACTIVADOR	500CC	Bioestimulante	63	5	8,70	\$ 10,00	01/08/2019	09/02/2018	17	

Fuente: Almacén Insuagro

Elaborado por: La autora

c) Gestión Financiera

Gráfico N° 13 Gestión Financiera



Fuente: Propia
Elaborado por: La autora

Tabla N° 17 Proceso de Gestión Financiera

Nombre del Proceso	Gestión Financiera	
Tipo de Proceso	Apoyo	
Objetivo	Fortalecer la gestión financiera mediante la adopción del proceso sistemático de la información contable el cual generará información contable y financiera de calidad y eficiencia la cual sirva de guía para la toma de decisiones por parte del propietario, de esta forma servirá para mejorar el desempeño organizacional.	
Responsable	Gerente Propietario, proveedor	
Entrada	Descripción de Actividades	Salida
Documentos fuentes y comprobantes	<ul style="list-style-type: none"> • La apertura del ejercicio significa el inicio de actividades económicas de la empresa, en esta fase la entidad realiza un balance inicial en el cual abarca los bienes y valores que posee, adicionalmente los valores que representan obligaciones de pago. • Documentos fuentes, representa el proceso y forma de tratamiento de los documentos que sirven de base y soporte de la información contable del almacén, los cuales serán registrados en libros auxiliares; cabe recalcar que los distintos comprobantes soporte en los registros internos ya sean estos de compras, ventas, pagos, entre otros, deben ser archivados y respaldados por un período de 7 años. • Elaboración del libro diario, en este proceso se lleva a cabo el registro de la información contable desde los libros auxiliares en un periodo de tiempo, de acuerdo a las transacciones que se realicen a diario. • Registro en el Libro mayor, representa el registro y transferencia de información recopilada en el libro diario, refleja los movimientos de cada cuenta que interviene en el periodo contable. 	<ul style="list-style-type: none"> • Estados Financieros • Información Contable/ financiera

- Elaboración del balance de comprobación, es una herramienta financiera que representa la demostración de los saldos del débito y crédito totales que se han registrado durante el ejercicio contable, este balance contribuye a verificar si la información que se registra es correcta y cumple con el principio de partida doble.

Al finalizar el ejercicio contable es fundamental la elaboración de los Estados Financieros, los cuales demuestren la situación económica – financiera de la empresa y sirvan de base para la toma de decisiones de la misma.

- Estado de Situación Financiera, en este estado se desarrolla la ecuación contable entre el valor total de los activos y la suma de los pasivos junto con el patrimonio, tal desarrollo nos sirve como herramienta base para conocer la situación en que se encuentra la entidad, con este análisis se procederá a la toma de decisiones guiadas al progreso de la empresa.
- El Estado de Pérdidas y Ganancias, representa la relación entre la cuenta de ingresos, costos y gastos, es decir resulta de la fórmula de $\text{Ingresos} - \text{costos} - \text{gastos} = \text{Ganancia o Pérdida}$.
- Estado de Cambios en el Patrimonio, mediante la elaboración de este estado no permite conocer y analizar la variación del patrimonio que dispone la empresa, considerando información del anterior periodo en comparación con lo actualmente obtenido.
- Estado de Flujo del Efectivo, es un estado que representa la entrada y salida de efectivo de la entidad en un determinado período de tiempo, es decir representa el ingreso y pagos en efectivo.

	<ul style="list-style-type: none"> • La elaboración de las notas a los estados financieros es de gran validez, puesto que contienen aclaraciones acerca del uso de las cuentas que intervienen en los estados. Representan información relevante que no se refleja en los estados financieros, como la actividad económica que realiza la entidad, que normas y políticas contables emplea en la preparación de los estados, entre otras; cada nota deberá ser presentada en orden de acuerdo a cada uno de los estados financieros, contribuyendo a la comprensión de la información económica- financiera que se dispone para una mejor toma de decisiones. • Una vez ejecutado este proceso, se tiene como resultado información económica-financiera de mucha validez, puesto que será de esencial contenido para la toma de decisiones. 	
Recursos	<p>Físicos: Computador, impresora, instalaciones.</p> <p>Recursos Humanos: Gerente propietario, profesional contable.</p> <p>Tecnológicos: Microsoft Office.</p>	<p>Sistema de Control: A través de la evaluación mediante indicadores financieros.</p>

Fuente: Propia

Elaborado por: La autora

Indicadores Financieros

Indicadores de Rentabilidad

Los indicadores de rentabilidad miden la eficiencia de la gestión de la empresa a través de los rendimientos generados sobre las ventas y sobre la inversión, es decir contribuye a un adecuado y eficiente control de costos y gastos.

- **Margen Operacional**

Este índice permite conocer si la entidad es rentable, sin tomar en consideración al financiamiento que adquirido, contribuye a determinar los cambios en la administración de los recursos económicos ya sean estos de aportes de inversión o reducción de costos y gastos.

$$\text{Margen Operacional} = \frac{\text{Utilidad Operacional}}{\text{Ingresos por Servicios}}$$

Indicadores de Endeudamiento

Estos indicadores financieros sirven para conocer el grado que mediante deudas ha sido financiada una entidad.

- **Indicador de Endeudamiento Patrimonial**

Mide el grado de apalancamiento que tiene la empresa

$$\text{R.E.P} = \frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Patrimonio}}$$

Indicadores de Liquidez

Este indicador refleja la capacidad que tiene el negocio para cumplir las obligaciones financieras, deudas a corto plazo, mediante la relación entre el activo corriente y el pasivo corriente.

Es la capacidad que tiene la empresa para afrontar sus obligaciones a corto plazo.

$$\text{LIQUIDEZ CORRIENTE} = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

3.4.4. Planificación para la implementación de los procesos de gestión

Objetivo Estratégico 1: Fijar el plan de acción del almacén, considerando factores internos y externos que influyen al desempeño de su actividad, este plan contiene lineamientos, actividades y programas que encaminan de mejor manera la gestión del negocio, hacia una misma dirección, con el propósito de obtener mejores resultados.

Tabla N° 18 Implementación Proceso de Planificación

Objetivos Operativos	Proceso	Actividad	Responsable	Registro
Llevar a cabo de forma técnica los procesos que se desempeñan en el almacén, contribuyendo a mejorar la gestión.	Planificación	Planificación Anual	Gerente/ Propietario del almacén	Acta y documentos que contengan la fecha, desarrollo y estrategias adoptadas.
Transmitir conocimientos básicos a los agricultores acerca de la manipulación de los agroquímicos y sus desechos, a través de capacitaciones programadas e información compartida por el mostrador del almacén.	Planificación	Programas de capacitación a clientes acerca de la manipulación de los agroquímicos y sus desechos.	Asesor Técnico Ministerio del Ambiente	Nómina de asistentes.
Brindar capacitaciones a los agricultores, acerca de las nuevas técnicas para cuidado de los cultivos.	Planificación	Programas de capacitación acerca de nuevas técnicas de aplicación para los cultivos.	Asesor Técnico Proveedor	Nómina de asistentes.

Mantener actualizado el conocimiento del asistente técnico, acerca de las nuevas técnicas e insumos para la implementación en los cultivos.	Planificación	Programas de capacitación al asesor técnico del almacén.	Agrocalidad Proveedor	.Muestras recibidas, afiches e información adicional acerca de las técnicas y productos nuevos.
Mantener actualizado el conocimiento del asistente técnico encargado del almacén, acerca de las normas para el funcionamiento del establecimiento, impartidas por Agrocalidad.	Planificación	Programas de capacitación al asesor técnico del almacén.	Agrocalidad	Información digital y física de las normas establecidas por el ente rector.
Llevar a cabo de forma técnica los procesos que se desempeñan en el almacén, contribuyendo a mejorar la gestión.	Planificación	Estrategias de publicidad para la venta de productos a nuevos y actuales clientes.	Gerente/ Propietario Radio	Afiches de información proporcionada a los clientes, factura emitida por la radio por publicidad.

Fuente: Propia

Elaborado por: La autora

Objetivo Estratégico 2: Fortalecer la gestión del almacén a través del establecimiento de un marco de referencia en su gestión operativa, considerando al proceso de ventas como actividad clave en el desempeño económico del almacén ya que estrecha lasos cercanos con los clientes para conocer sus requerimientos y preferencias, dando oportunidad al negocio a cumplir con su propósito económico satisfaciendo las necesidades de los clientes mediante un servicio de asesoría técnica y un producto de calidad.

Tabla N° 19 Implementación Proceso Operativo

Objetivos Operativos	Proceso	Actividad	Responsable	Registro
Llevar a cabo de forma técnica los procesos que se desempeñan en el almacén, contribuyendo a mejorar la gestión.	Operativo	Incremento de ventas en el almacén.	Asistente técnico del almacén.	Facturas
Brindar asesoría técnica mediante inspecciones de campo, garantizando la adquisición de los agricultores de acuerdo a las necesidades de sus cultivos.	Operativo	Captación de Clientes.	Asistente técnico del almacén.	Facturas Registro de nuevos clientes en la base de datos del sistema.

Fuente: Propia

Elaborado por: La autora

Objetivo Estratégico 3: Aportar al desempeño técnico del proceso de compras e inventarios, con el propósito de asegurar que el almacén tenga los mejores proveedores para comercializar productos de calidad a un mejor valor, apoyados de una correcta gestión de inventarios que permita llevar un control adecuado que brinde información real para su requerimiento, de esta forma el almacén se abastezca de lo necesario en el tiempo considerado.

Tabla N° 20 Implementación Proceso de Apoyo

Objetivos Operativos	Proceso	Actividad	Responsable	Registro
Llevar a cabo de forma técnica los procesos que se desempeñan en el almacén, contribuyendo a mejorar la gestión.	Apoyo	Abastecimiento de la bodega del almacén, de forma adecuada.	Asistente técnico del almacén.	Facturas de Proveedores Registro de saldos de mercadería existentes en la bodega.
Llevar a cabo de forma técnica los procesos que se desempeñan en el almacén, contribuyendo a mejorar la gestión.	Apoyo	Organización y control de inventarios.	Asistente técnico del almacén.	Registro de saldos de mercadería existentes en la bodega. Registro de Kárdex que identifique fechas de caducidad de los productos.
Garantizar la comercialización de insumos agrícolas de calidad, a través de una correcta selección de proveedores.	Apoyo	Disponibilidad de Productos Agroquímicos de calidad.	Asistente Técnico del almacén.	Fichas técnicas de los productos Recetarios para comercializar los productos.

Fuente: Propia

Elaborado por: La autora

Objetivo Estratégico 4: Fortalecer la gestión financiera mediante la adopción del proceso sistemático de la información el cual generará información contable y financiera de calidad y eficiencia la cual sirva de guía para la toma de decisiones por parte del propietario, de esta forma servirá para mejorar el desempeño organizacional.

Tabla N° 21 Implementación Proceso de Apoyo

Objetivos Operativos	Proceso	Actividad	Responsable	Registro
Llevar a cabo de forma técnica los procesos que se desempeñan en el almacén, contribuyendo a mejorar la gestión.	Apoyo	<ul style="list-style-type: none"> • Información Contable / financiera 	Contadora	Estados Financieros
Llevar a cabo de forma técnica los procesos que se desempeñan en el almacén, contribuyendo a mejorar la gestión.	Apoyo	<ul style="list-style-type: none"> • Estados Financieros 	Gerente/ Propietario Contadora	Decisiones económicas consideradas para el futuro del almacén.

Fuente: Propia

Elaborado por: La autora

3.4.5. Plan de implementación de los procesos de gestión

Tabla N° 22 Plan de Implementación Proceso de Gestión

Proceso	Acciones a desarrollar	Indicadores de Gestión	Cronograma Implementación				Responsable
			1 Tri	2 Tri	3 Tri	4 Tri	
Proceso Estratégico	Planificación Anual	# de Planificaciones realizadas				X	Gerente/ Propietario del almacén
Proceso Estratégico	Programas de capacitación a clientes acerca de la manipulación de los agroquímicos y sus desechos.	# de capacitaciones desarrolladas	X	X	X	X	Asesor Técnico Ministerio del Ambiente
Proceso Estratégico	Programas de capacitación acerca de nuevas técnicas de aplicación para los cultivos.	# de capacitaciones desarrolladas	X	X	X	X	Asesor Técnico Proveedor
Proceso Estratégico	Programas de capacitación al asesor técnico del almacén.	# de capacitaciones desarrolladas	X	X	X	X	Agrocalidad Proveedor
Proceso Estratégico	Estrategias de publicidad para la venta de productos a nuevos y actuales clientes.	# de estrategias ejecutadas	X		X		Gerente/ Propietario Radio
Proceso Operativo	Incremento de ingresos por ventas en el almacén.	# de Ingresos Totales de ventas	X	X	X	X	Propietario del Almacén

Proceso Operativo	Captación de Clientes.	# de clientes	X	X	X	X	Asistente técnico del almacén.
Proceso de Apoyo	Abastecimiento de la bodega del almacén, de forma adecuada.	# De productos repetitivos en la bodega	X	X	X	X	Asistente técnico del almacén.
Proceso de Apoyo	Organización y control de inventarios.	# de productos caducados	X	X	X	X	Asistente técnico del almacén.
Proceso de Apoyo	Disponibilidad de Productos Agroquímicos de calidad.	# de productos sin norma andina	X	X	X	X	Asistente técnico del almacén.
Proceso de Apoyo	Información Contable / financiera	# de procedimientos contables ejecutados	X	X	X	X	Contadora
Proceso de Apoyo	Estados Financieros	# de estados financieros elaborados				X	Gerente/ Propietario Contadora

Fuente: Propia

Elaborado por: La autora

3.4.6. Seguimiento, verificación y mejora del modelo de gestión

Para dar seguimiento y verificación del cumplimiento de las actividades y programas propuestos en cada proceso, se apoyará en la utilización de una matriz de seguimiento elaborada en una plantilla de Excel, esta matriz contiene:

- Objetivo planteado junto con el indicador de rendimiento.
- La evaluación de cumplimiento en este ejemplo se encuentra plasmada del primer trimestre.
- Contiene rangos de alerta, que permiten visualizar si la actividad planteada se está cumpliendo según lo planificado o ponderado.

Si el color es rojo, demuestra que la alerta es alta y se debe tomar medidas correctivas.

Si demuestra el color Amarillo corresponde a una alerta de grado medio, para lo cual debe tomarse medidas correctivas inmediatamente, puesto que aún está a tiempo de rectificar.

En caso de ser color verde, significa que el programa o actividad se está desarrollando de acuerdo a lo planificado.

Tabla N° 23 Matriz de Seguimiento y mejora

Objetivo	Indicador	Valor Actual	Alerta	Rangos de Alerta			I TRIMESTRE
							Ponderación
Llevar a cabo de forma técnica los procesos que se desempeñan en el almacén, contribuyendo a mejorar la gestión.	# de Planificaciones realizadas	1	Bajo	1	En desarrollo	0	1
Transmitir conocimientos básicos a los agricultores acerca de la manipulación de los agroquímicos y sus desechos, a través de capacitaciones programadas	# de capacitaciones desarrolladas	2	Bajo	2	1	0	2

e información compartida por el mostrador del almacén.							
Brindar capacitaciones a los agricultores, acerca de las nuevas técnicas para cuidado de los cultivos	# de capacitaciones desarrolladas	2	Bajo	2	1	0	2
Mantener actualizado el conocimiento del asistente técnico, acerca de las nuevas técnicas e insumos para la implementación en los cultivos.	# de capacitaciones desarrolladas	1	Medio	2	1	0	2
Mantener actualizado el conocimiento del asistente técnico encargado del almacén, acerca de las normas para el funcionamiento del establecimiento, impartidas por Agrocalidad.	# de capacitaciones desarrolladas	0	Alto	2	1	0	2
Llevar a cabo de forma técnica los procesos que se desempeñan en el almacén, contribuyendo a mejorar la gestión.	# de estrategias ejecutadas	3	Bajo	3	2	1	3

Fuente: Propia

Elaborado por: La autora

Se puede visualizar que existen actividades que están teñidas por color amarillo, lo cual nos sirve de alerta para investigar y proceder a tiempo, investigando que inconvenientes existen en la realización de las capacitaciones planificadas y tomar medidas correctivas para mitigar o disminuir el riesgo.

En el caso de las casillas de color rojo, necesariamente debemos realizar un análisis minucioso acerca de las causas que está impidiendo la ejecución de las actividades planteadas, así conocer las causas y corregir el riesgo inmediatamente y reajustar las actividades considerando los recursos disponibles para cumplir con los objetivos planteados.

CAPÍTULO IV

4. IMPACTOS

4.1. Introducción

La elaboración del presente capítulo es de gran importancia ya que se analizará los posibles impactos que surgen con la implementación de la presente propuesta. La metodología para desarrollar este capítulo es de observación directa considerando los impactos: Económico, socio – cultural, comercial, educativo y ambiental en cada aspecto se establecen como mínimo tres indicadores los cuales contribuyen a identificar la incidencia en cada uno de los aspectos planteados.

4.2. Objetivo general

Conocer los posibles impactos que surgirán como resultado de la implementación del Modelo de Gestión para repotenciar la empresa de agroquímicos INSUAGRO.

4.3. Objetivos específicos

- Analizar el nivel de impacto económico en el almacén.
- Determinar el nivel de impacto socio – cultural en INSUAGRO.
- Considerar el nivel de impacto comercial para el almacén.
- Fijar el nivel de impacto educativo en INSUAGRO.
- Examinar el nivel de impacto ambiental en la entidad.
- Establecer el nivel de impacto general existente.

4.4. Metodología de valoración de impactos.

Para comprender e interpretar los impactos existentes, se los analiza a través de indicadores a los cuales se les asigna un nivel de impacto en base a la siguiente matriz:

Tabla N° 24 Valoración de Impactos

Valoración Cuantitativa	Valoración Cualitativa
-3	Impacto alto negativo
-2	Impacto medio negativo
-1	Impacto bajo negativo
0	No hay impacto
1	Impacto bajo positivo
2	Impacto medio positivo
3	Impacto alto positivo

Fuente: Propia

Elaborado Por: La Autora

Una vez asignado el nivel de impacto de cada indicador se procede a realizar la sumatoria de estos valores, para posteriormente dividir el resultado para el número de indicadores establecidos.

Consecutivamente se elabora una matriz con su respectivo análisis en el cual se argumenta la razón del valor designado.

Por último, se realiza una matriz general resultado de la valoración de los impactos obtenidos ya sean estos positivos o negativos para tener una perspectiva global del impacto que se obtendrá tras la aplicación de esta propuesta.

4.5. Impacto económico

Tabla N° 25 Impacto económico

Nivel de Impacto							
Indicador	-3	-2	-1	0	1	2	3
Cumplimiento de metas y objetivos							X
Rentabilidad						X	
Manejo eficiente y eficaz de los recursos disponibles							X
Crecimiento Empresarial						X	
TOTAL						4	6
							$\Sigma = 10$
$Nivel\ de\ Impacto = \frac{\Sigma}{N\acute{u}mero\ de\ Indicadores}$							
$NI = \frac{10}{4} = 2.5 = 3$							
Nivel de Impacto Económico = 3 Impacto Alto Positivo							

Fuente: Propia
Elaborado Por: La Autora

El nivel de impacto económico equivale a 3, lo cual representa un impacto alto positivo ya que influye en algunos aspectos como:

4.5.1. Cumplimiento de metas y objetivos

Mediante la implementación de políticas, procedimientos y una filosofía institucional bien definida se contribuye a tener un correcto direccionamiento sobre las actividades que realiza la entidad, encaminadas hacia el cumplimiento de metas y objetivos para ayudar al progreso del almacén.

4.5.2. Rentabilidad

La rentabilidad representa los beneficios económicos que obtiene el almacén, lo que será resultado de la implementación adecuada de los procedimientos y medidas de control propuesta en la presente investigación, como alternativa que tiene la finalidad del cumplimiento de intereses económicos del negocio.

4.5.3. Manejo eficiente y eficaz de los recursos disponibles

Un adecuado uso de los recursos disponibles del almacén convierte a la gestión del negocio en eficiente y eficaz, esta gestión resulta de la aplicación de medidas y procedimientos tanto contables, administrativos y financieros establecidos en este modelo de gestión, buscando una correcta toma de decisiones en base a las condiciones que se encuentre el almacén.

4.5.4. Crecimiento empresarial

El crecimiento empresarial puede interpretarse tanto como incremento en la rentabilidad que genera el negocio, como también en el desarrollo institucional, tal resultado implica un mejoramiento constante en los procesos y actividades que lleva a cabo la entidad, contribuyendo con este propósito la propuesta planteada dispone de políticas que contribuyan al mejoramiento de sus actividades e indicadores financieros que evalúan la capacidad de liquidez y grado de solvencia de la que dispone el almacén.

4.6. Impacto socio – cultural

Tabla N°26 Impacto socio – cultural

Nivel de Impacto							
Indicador	-3	-2	-1	0	1	2	3
Imagen Institucional						X	
Contribución al desarrollo							X
Servicio de calidad							X
Generación de empleo						X	
TOTAL						4	6
							$\Sigma = 10$
$Nivel\ de\ Impacto = \frac{\Sigma}{N\acute{u}mero\ de\ Indicadores}$							
$NI = \frac{10}{4} = 2.5 = 3$							
<p>Nivel de Impacto socio – cultural = 3 Impacto Alto Positivo</p>							

Fuente: Propia

Elaborado Por: La Autora

El nivel de impacto socio – cultural equivale a 3, lo que representa un impacto alto positivo ya que influye en algunos aspectos como:

4.6.1. Imagen Institucional

La imagen que refleja el almacén hacia sus clientes, proveedores y demás, es resultado de una gestión interna eficiente a lo cual contribuye la implementación del modelo de gestión el cual pretende llevar a cabo una gestión de alta calidad y seriedad para con sus interventores, en base a políticas y aspectos expuestos en la presente propuesta.

4.6.2. Contribución al desarrollo

Considerando que al realizar las actividades económicas INSUAGRO está contribuyendo al desarrollo puesto que se produce un dinamismo económico con las relaciones comerciales que lleva a cabo, ya sea con sus proveedores, clientes e incluso la generación de impuestos.

El modelo de gestión expuesto está elaborado para servir de herramienta de apoyo para el almacén, estableciendo parámetros que contribuyan a cumplir con sus objetivos y metas planteados que van de la mano con brindar servicio de asesoramiento técnico de calidad, proporcionando medidas de bienestar y desarrollo para los agricultores pequeños y medianos de la provincia del Carchi.

4.6.3. Servicio de Calidad

Mediante la implementación del modelo de gestión, se busca fortalecer la gestión administrativa, contable y financiera del almacén, con el fin de ofrecer servicios de calidad, con completo profesionalismo apoyando al bienestar y el desarrollo de pequeños y medianos productores de la provincia.

4.6.4. Generación de empleo

La propuesta expuesta en esta investigación pretende contribuir al almacén como guía, para su contante mejoramiento de la gestión interna, con la finalidad de crecer y desarrollarse paulatinamente, lo que significa que posteriormente se optaría por la generación de empleo mediante el crecimiento de la entidad.

4.7. Impacto Comercial

Tabla N° 27 Impacto comercial

Nivel de Impacto							
Indicador	-3	-2	-1	0	1	2	3
Competitividad							X
Intensidad comercial						X	
Minimización de riesgos							X
Desarrollo organizacional							X

TOTAL						2	9	
							$\Sigma = 11$	
$Nivel\ de\ Impacto = \frac{\Sigma}{N\acute{u}mero\ de\ Indicadores}$								
$NI = \frac{11}{4} = 2.75 = 3$								
Nivel de Impacto Comercial = 3 Impacto Alto Positivo								

Fuente: Propia
Elaborado Por: La Autora

El nivel de impacto comercial equivale a 3, lo cual representa un impacto alto positivo puesto que influye en algunos aspectos como:

4.7.1. Competitividad

Mediante la implementación de la propuesta se fortalecerá la gestión del almacén, en el ámbito administrativo y contable – financiero, con el propósito de servir de guía para una buena toma de decisiones en beneficio del negocio, con esta base sustentarse para mejorar la productividad y competitividad del mismo.

4.7.2. Intensidad comercial

La intensidad comercial va de la mano de la competitividad que tiene el negocio, puesto que se refiere a la dinámica de la oferta y demanda que realiza, a través de la aplicación del modelo de gestión fortalecerá la intensidad comercial con bases sólidas para mejorar el direccionamiento de sus actividades hacia el cumplimiento de los objetivos planteados.

4.7.3. Minimización de Riesgos

En la presente propuesta se establece medidas preventivas y correctivas para salvaguardar los intereses del almacén, lo que representa una herramienta de ayuda para llevar a cabo sus actividades económicas bajo lineamientos de prevención y control de inventarios.

4.7.4. Desarrollo organizacional

El modelo de gestión que se plantea, contiene lineamientos, técnicas y normas que contribuyen a mejorar la gestión contable – financiera y administrativa del almacén, lo que afectará positivamente en el desarrollo organizado y coordinado de sus actividades, junto con el prudente uso de los recursos que dispone.

4.8. Impacto Educativo

Tabla N° 28 Impacto educativo

Nivel de Impacto								
Indicador	-3	-2	-1		0	1	2	3
Herramienta de Gestión								X
Fuente de información							X	
Metodología de evaluación							X	
TOTAL							4	3
								$\Sigma = 7$
$Nivel\ de\ Impacto = \frac{\Sigma}{N\acute{u}mero\ de\ Indicadores}$								
$NI = \frac{7}{3} = 2.33 = 2$								
<p>Nivel de Impacto Educativo = 2 Impacto Medio Positivo</p>								

Fuente: Propia

Elaborado Por: La Autora

El nivel de impacto educativo equivale a 2, por lo que se considera que es un impacto medio positivo ya que influye algunos aspectos como:

4.8.1. Herramienta de Gestión

Implementar un modelo de gestión es con el propósito de disponer de una guía para llevar a cabo las actividades cotidianas del almacén, de esta manera se tendrá las bases debidamente fundamentadas para direccionar la gestión por procesos del almacén para cumplir con las metas propuestas.

4.8.2. Fuente de información

El Modelo de gestión desarrollado en la presente investigación, contiene técnicas, políticas medidas e información importante que sirve de asesoramiento para el propietario del almacén, apoyando la gestión que realiza.

4.8.3. Metodología de evaluación

La presente propuesta embarca en su contenido información acerca de técnicas de prevención y control de los riesgos existentes en el almacén, junto con indicadores y procesos que demuestran la productividad del mismo, por lo tanto, contribuye a la gestión del almacén con reglas prácticas, utilizables en bienestar del negocio.

4.9. Impacto ambiental

Tabla N° 29 Impacto ambiental

Nivel de Impacto							
Indicador	-3	-2	-1	0	1	2	3
Manejo de desechos							X
Fuente de información						X	
Seguridad en el tratamiento de desechos							X
TOTAL						2	6
							$\Sigma = 7$
$Nivel\ de\ Impacto = \frac{\Sigma}{N\acute{u}mero\ de\ Indicadores}$							
$N I = \frac{8}{3} = 2.67 = 3$							
Nivel de Impacto Ambiental = 3 Impacto Alto Positivo							

Fuente: Propia

Elaborado Por: La Autora

El nivel de impacto económico equivale a 3, lo cual representa un impacto alto positivo ya que influye en aspectos como:

4.9.1. Manejo de desechos

La presente propuesta establece medidas que generan responsabilidad ambiental a cada agricultor para que realice un adecuado manejo de los desechos y residuos generados una vez utilizado los productos químicos, considerando también el correcto desecho de la basura en el local que se comercializan de acuerdo a su grado de descomposición.

4.9.2. Fuente de información

El modelo de gestión propuesto tiene como propósito desarrollar programas de capacitación a los agricultores y asistente técnico con el fin de concientizarse con el medio ambiente, generando responsabilidad ambiental a cada agricultor para que desempeñe un correcto manejo de los desechos y residuos generados.

4.9.3. Seguridad en el tratamiento de desechos

La implementación del modelo de gestión propuesto servirá de apoyo para el almacén ya que establece programas de capacitación acerca de medidas de seguridad que contribuyen al bienestar tanto de la persona que manipula los productos agroquímicos como la del medio ambiente, ya que contiene técnicas que van desde la recepción de los productos, el equipo adecuado para manipular los desechos producidos y en caso de percances más graves, técnicas de primeros auxilios. Tales medidas contribuyen a brindar seguridad de las personas tanto internas como externas que integran el almacén.

4.10. Resumen de Impactos

Tabla N°30 Matriz General

Nivel de Impacto							
Indicador	-3		-1	0	1	2	3
Impacto económico							X
Impacto Socio-Cultural							X
Impacto comercial							X
Impacto educativo						X	
Impacto ambiental							X
TOTAL						2	12
							$\Sigma = 14$

$$\text{Nivel de Impacto} = \frac{\Sigma}{\text{Número de Indicadores}}$$
$$NI = \frac{14}{5} = 2,80 = 3$$

Nivel de Impacto General = 3 Impacto Alto Positivo

Fuente: Propia

Elaborado Por: La Autora

Análisis:

El Modelo de Gestión para Repotenciar la empresa de agroquímicos INSUAGRO, tiene un nivel de impacto alto positivo, resultado de la ponderación de los impactos económico, socio – cultural, comercial, educativo y ambiental, por lo que se considera que la implementación de este proyecto fortalecerá y mejorará la gestión por procesos, aportando al ámbito administrativo, contable y financiero del almacén, dando valor al cuidado del medio ambiente; por lo tanto las actividades se desarrollarán de forma eficiente, eficaz y de calidad dirigidas hacia el cumplimiento de los objetivos planteados.

CONCLUSIONES

- Antecedente al diagnóstico realizado a la empresa de agroquímicos INSUAGRO, se determinó que el almacén no dispone de lineamientos técnicos para su gestión, lo que develó que el almacén lleva sus actividades de forma autónoma, sin elaborar una previa planificación, lo que obstruye el cumplimiento de los objetivos de forma óptima.
- Fue posible identificar la ausencia de los procesos de compra y venta de mercadería técnicamente establecidos, por lo cual no se consideraba aspectos importantes como el control de inventarios.
- Del estudio realizado se conoce que el propietario del almacén no tiene conocimiento acerca de la gestión por procesos, no obstante está de acuerdo y brinda apoyo a la aplicación del Modelo de gestión.
- En la propuesta del modelo de gestión se establecen procesos estratégicos, operativos y de apoyo que identifican su principio y final, dando su merecida importancia a cada actividad que contienen, de esta forma cada una genera valor agregado a cada proceso con el propósito de generar su reconocimiento e importancia en el desempeño de las actividades de Insuagro; de tal forma cada una será ejecuta de la mejor manera puesto que de esta depende el mejoramiento económico y social de la entidad.
- Posteriormente se realizó un análisis de impactos para la implementación del presente proyecto, los cuales son: económico, socio – cultural, comercial, educativo y ambiental, tal ponderación determina el nivel de impacto ya sea este positivo o negativo para el almacén.

RECOMENDACIONES

- A fin de dar cumplimiento a la propuesta de fortalecimiento organizacional de INSUAGRO, se recomienda tomar en consideración la implementación del modelo de gestión, el cual contiene la descripción y contenido de los procesos que intervienen en el desempeño de la actividad económica del almacén, de esta forma se optimiza los recursos y cumple con su finalidad.
- Se debe considerar la importancia de la elaboración de una planificación, puesto que en este proceso se realiza el planteamiento de estrategias que contribuyan al cumplimiento de los objetivos establecidos por el almacén.
- Es de gran utilidad la aplicación del proceso de ventas, considerando que es un proceso clave dentro del negocio, pues de él depende cumplir con la finalidad económica del almacén, a través de la satisfacción de las necesidades de sus clientes.
- Es necesario llevar un control de inventarios, el cual garantice la adquisición y almacenamiento de la mercadería, de esta forma se garantiza el bien que se está ofertando.
- Llevar a cabo una gestión financiera adecuada, generando importancia hacia los resultados que se obtienen de este proceso, importante para la toma de decisiones de la empresa.
- De acuerdo al análisis desarrollado, se obtuvo un nivel de impacto alto positivo, por lo que se recomienda considerar la implementación del Modelo de gestión que permitirá fortalecer la gestión mediante procesos, dando cavidad al beneficio tanto económico y social que pretende adquirir el almacén, considerando el cuidado del medio ambiente.

BIBLIOGRAFÍA

- Fernández López, F. (2017). *Apoyo administrativo a la gestión de recursos humanos: UF0345*. San Millán: Editorial Tuto Formación.
- Ferrano Sánchez, M., & Granero Castro, J. (2005). *Modelo EFQM de Excelencia*. España: ARTEGRAF, S.A.
- Fierro Martínez, Á. M. (2015). *Contabilidad general con enfoque NIIF para pymes (5a. ed)*. Bogotá: Ecoe Ediciones.
- García Padilla, V. (2015). *Análisis financiero : Un Enfoque Integral*. Grupo Editorial Patria.
- Godoy Ramírez, E. (2017). *Normas internacionales de información financiera*. Grupo Editorial Nueva Legislación SAS.
- Gómez, V. F., & Gutiérrez, S. M. (2012). *Consolidación de los estados financieros*. UOC.
- González Barajas, D. T. (2012). *Introducción a la contabilidad*. El Cid Editorial.
- Hernández Ortiz, M. J. (2014). *Administración de Empresas (2a. ed.)*. Difusora Larousse - Ediciones Pirámide.
- Lozano, J. L., & Fernández, D. E. (2012). *Introducción a la contabilidad*. Madrid: Ediciones Pirámide.
- Maldonado, J. A. (2011). *Gestión de procesos (o gestión por procesos)*. B - EUMED.
- Mantilla, S. (2015). *Estándares/Normas Internacionales de Información Financiera (IFRS/NIIF) (5a. ed)*. Bogotá: Ecoe Ediciones.
- Moreno Fernández, J. (2014). *Contabilidad Básica (4a. ed.)*. Grupo Editorial Patria.
- Ortega Martínez, J. A. (2010). *Análisis de estados financieros: teoría y aplicaciones*. España: Editorial Desclée de Brouwer.
- Palacios Acero, L. C. (2015). *Estrategias de creación empresarial (2a. ed.)*. Bogotá: Ecoe Ediciones.
- Porto, J. P. (2008). <https://definicion.de/modelo-de-gestion/>. Obtenido de <https://definicion.de/modelo-de-gestion/>

Prieto Herrera, J. E. (2012). *Gestión Estratégica Organizacional (4a. ed.)*. Ecoe Ediciones.

Prieto, Panadero , R. (2015). *Técnica contable: Técnico en gestión administrativa*. CEP, S. L.

Sánchez Delgado, M. (2015). *Administración 1 (2a.ed)*. Grupo Edditorial Patria.

ANEXOS

ANEXO 1. Entrevista dirigida al propietario del Almacén de Agroquímicos INSUAGRO



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS
CARRERA DE INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA
ENTREVISTA DIRIGIDA AL PROPIETARIO DEL ALMACÉN DE
AGROQUÍMICOS “INSUAGRO” EN LA PARROQUIA DE JULIO ANDRADE,
CANTÓN TULCÁN DE LA PROVINCIA DEL CARCHI.

Objetivo: La presente entrevista se realiza con el fin de identificar datos preliminares para realizar el Modelo de Gestión para repotenciar la empresa de agroquímicos “INSUAGRO”; emprendida con fines académicos, previo a la obtención del Título de Ingeniería en Contabilidad y Auditoría CPA.

1. ¿Qué entiende acerca de un modelo de gestión para Repotenciar?

2. ¿El almacén dispone de una filosofía organizacional (misión, visión, principios), correctamente establecida? ¿Considera necesario su planteamiento?

3. ¿El almacén planifica para desarrollar estrategias y medidas que permitan llevar de una forma eficiente sus actividades? ¿Considera importante realizar una planificación?

4. El almacén cuenta con alguna clase de guía o manual que muestren algunos procedimientos a seguir adaptados a las actividades que se suscitan en el negocio?

5. ¿Qué opina Ud. Acerca de la actualización de los conocimientos y técnicas acerca de la aplicación, rotación y manipulación de los productos agroquímicos?

6. ¿Con que información financiera cuenta su negocio? ¿Cuál es el uso y a que contribuye?

7. ¿INSUAGRO dispone de alguna medida de control de inventarios, que herramientas utiliza?

8. ¿Según su punto de vista, como afecta la competencia existente para la disminución en ventas que tiene el almacén? ¿Qué medida se ha propuesto para incrementar competitivamente frente a este factor?

9. ¿Cómo define Ud. La atención y servicio que brinda el almacén a sus clientes?

10. ¿Se tiene establecido los lineamientos y procedimientos para llevar a cabo de mejor manera la gestión del almacén? ¿Cree necesario el desarrollo y adopción de un modelo de gestión?

ANEXO 2. Encuesta dirigida a los clientes del Almacén de Agroquímicos INSUAGRO.



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS
CARRERA DE INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA
ENCUESTA DIRIGIDA A LOS CLIENTES DEL ALMACÉN DE
AGROQUÍMICOS “INSUAGRO” EN LA PARROQUIA DE JULIO ANDRADE,
CANTÓN TULCÁN DE LA PROVINCIA DEL CARCHI.

Objetivo: La presente encuesta se realiza con el fin de identificar datos preliminares para realizar el Modelo de Gestión para repotenciar la empresa de agroquímicos “INSUAGRO”; emprendida con fines académicos, previo a la obtención del Título de Ingeniería en Contabilidad y Auditoría CPA.

Instrucciones:

Marque con una X en donde crea conveniente.

1. ¿Cómo es la atención y servicio que le brinda el almacén?

Atenta, amable y cordial	
Ni atenta, ni desinteresada	
Desinteresada, grosera	

2. ¿Cree Ud. Que el asistente técnico está debidamente capacitado y tiene los conocimientos necesarios para brindar asesoramiento para sus cultivos?

Si	
No	

3. ¿Por qué opta por realizar su compra en el almacén?

Variedad de Producto	
Servicio Técnico y asesoramiento	
Precio	
Calidad	

4. ¿Considera Ud. Necesario que el asistente técnico asesore con alternativas para la manipulación de los desechos generados por el uso de los productos agroquímicos?

Si	
No	

5. ¿Qué aspectos puntuales piensa Ud. que ayudaría a mejorar la aplicación de un modelo de gestión administrativo, contable y financiero en el almacén?

Brindar un servicio de calidad	
Mejorar institucionalmente	
Ofertar mayor variedad de productos	
Todas las anteriores	

6. ¿Cree usted necesaria la implementación de un modelo de gestión para Repotenciar el Almacén INSUAGRO?

Si	
No	

7. ¿Considera que es necesario que el modelo de gestión establezca un control de la mercadería existente, para garantizar el producto que Ud. Adquiere?

Si	
No	

Gracias por su Colaboración.

ANEXO 3. Plan de Cuentas Almacén de Agroquímicos INSUAGRO.

ALMACÉN DE AGROQUÍMICOS	
INSUAGRO	
PLAN DE CUENTAS	
1	ACTIVOS
1.1	ACTIVOS CORRIENTES
1.1.01	EFFECTIVO Y EQUIVALENTES DE EFFECTIVO
1.1.01.01	Caja
1.1.01.02	Caja Chica
1.1.02	BANCOS
1.1.02.01	BanEcuador
1.1.02.02	Cooperativa de Ahorro y Créditos
1.1.03	CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR
1.1.03.01	Cuentas por cobrar clientes
1.1.03.02	(-) Provisión cuentas incobrables
1.1.03.03	Otras cuentas por cobrar
1.1.04	INVENTARIOS
1.1.04.01	Inventario de Mercadería Fertilizantes
1.1.04.02	Inventario de Mercadería Fertilizantes Foliares
1.1.04.03	Inventario de Mercadería Coadyudantes
1.1.04.04	Inventario de Mercadería Fungicidas
1.1.04.05	Inventario de Mercadería Insecticidas
1.1.04.06	Inventario de Mercadería Herbicidas
1.1.05	PREPAGADOS

1.1.05.01	Arriendos Prepagados
1.1.05.02	Seguros Prepagados
1.1.06	IMPUESTO AL VALOR AGREGADO
1.1.06.01	IVA en compras de activos fijos
1.1.06.02	IVA en compras de servicios
1.1.06.03	Crédito Tributario del IVA
1.1.06.04	Crédito Tributario retención en la Fuente del IVA
1.1.06.04.01	Impuesto Retención IVA 30% Bienes
1.1.06.04.02	Impuesto Retención IVA 70% Servicios
1.1.07	Crédito Tributario del Impuesto a la Renta
1.1.07.01	Retención Impuesto a la Renta Recibidas
1.1.07.02	Anticipo del Impuesto a la Renta
1.2	ACTIVO NO CORRIENTE
1.2.01	PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO
1.2.01.01	Muebles y Enseres
1.2.01.03	Equipo de Cómputo
1.2.01.05	Vehículo
1.2.01.90	(-) Depreciación Acumulada Muebles y Enseres
1.2.01.91	(-) Depreciación Acumulada Equipo de Cómputo
1.2.01.92	(-) Depreciación Acumulada Vehículo
1.3	OTROS ACTIVOS
1.3.01	Gastos Constitución
1.3.02	(-) Amortización acumulada gastos constitución
2	PASIVO

2.1	PASIVO CORRIENTE
2.1.01	Obligaciones con Instituciones Financieras
2.1.01.01	Préstamos Bancarios
2.1.02	Obligaciones con Proveedores
2.1.02.01	Documentos y cuentas por pagar
2.1.03	Obligaciones laborales
2.1.03.01	Remuneraciones por pagar
2.1.03.02	Beneficios Sociales por pagar
2.1.03.02.01	Décimo Tercera Remuneración
2.1.03.02.02	Décimo Cuarta Remuneración
2.1.03.03	Participación a Trabajadores por pagar
2.1.04	Obligaciones al IESS por pagar
2.1.04.01	Aporte Personal IESS por Pagar
2.1.04.02	Aporte Patronal IESS por Pagar
2.1.04.03	Fondo de Reserva por Pagar
2.1.05	Obligaciones Fiscales por Pagar
2.1.05.01	Retención del IVA por Pagar
2.1.05.01.01	Retenciones en la fuente IVA 30%
2.1.05.01.02	Retenciones en la fuente IVA 70%
2.1.05.01.03	Retenciones en la fuente IVA 100%
2.1.05.02	Retención en la Fuente Imp. Renta por pagar
2.1.05.02.01	Retenciones en la fuente Imp. Renta 1%
2.1.05.02.02	Retenciones en la fuente Imp. Renta 2%
2.1.05.02.03	Retenciones en la fuente Imp. Renta 8%

2.1.05.02.04	Retenciones en la fuente Imp. Renta 10%
2.2	PASIVO NO CORRIENTE
2.2.01	Obligaciones con Instituciones Financieras
2.2.01.01	Préstamo BanEcuador
2.2.01.02	Préstamo Coop. de Ahorro y Crédito San Gabriel Ltda.
3	PATRIMONIO
3.1	CAPITAL
3.1.01	Capital Social
3.1.02	Aporte Futuras Capitalizaciones
3.2	RESERVAS
3.2.01	Reserva Legal
3.2.02	Reserva Estatutaria
3.2.03	Reserva Facultativa
3.3	RESULTADOS
3.3.01	Utilidad del ejercicio
3.3.02	Utilidades Retenidas años anteriores
4	INGRESOS
4.1	INGRESOS OPERACIONALES
4.1.01	Ventas
4.2	INGRESOS NO OPERACIONALES
4.2.01	Intereses ganados o rendimientos financieros
4.2.02	Utilidad en Venta de activo fijo
5	COSTOS
5.1	COSTOS OPERACIONALES

5.1.01	Costos de Ventas
6	GASTOS
6.1	GASTOS OPERACIONALES
6.1.01	Gastos Sueldo Unificado
6.1.02	Gastos Beneficios Sociales
6.1.02.01	Décimo Tercera Remuneración
6.1.02.02	Décimo Cuarta Remuneración
6.1.03	Gastos de Aporte Patronal
6.1.04	Gastos Luz y Agua
6.1.05	Gastos de Suministros y materiales
6.1.06	Gasto Arriendo
6.1.07	Gasto Honorarios Profesionales (Contadora)
6.1.08	Gasto Depreciación Acum Muebles y Enseres
6.1.09	Gasto Depreciación Acum Equipo de Cómputo
6.1.10	Gasto Depreciación Acum Vehículo
6.2	GASTOS NO OPERACIONALES
6.2.01	Gastos Financieros
6.2.01.01	Gastos de Intereses por Créditos Recibidos
6.2.02	Otros gastos financieros
7	CUENTAS DE ORDEN
7.1	INICIALES
7.1.01	Inventario Inicial
7.1.02	Saldos Cuentas por cobrar

ANEXO 4. Registro del asiento contable de acuerdo al método de control permanente

Ejemplo de transacción:

ALMACÉN DE AGROQUÍMICOS			
INSUAGRO			
FACTURA			
CANT	DESCRIPCIÓN	V. UNIT.	V.TOTAL
2	Blaukorn kl	1,80	3,60
4	Abonagro Desarrollo 750grs	3,80	15,20
2	Agrocalcio Lt	8,50	17,00
4	Antracol	8,50	34,00
2	Acord 250cc	8,90	17,80
4	Acefato 100grs	2,00	8,00
4	Avalon 100cc	4,40	17,60
2	Breathru 100cc	4,75	9,50
2	Fijepro 250cc	6,40	12,80
1	Castigador Lt	32,00	32,00
		SUBTOTAL	167,50
		TOTAL	167,50

**ALMACÉN DE AGROQUÍMICOS
INSUAGRO
LIBRO DIARIO
AL 31 DE ENERO DEL 2018**

FECHA	DETALLE	DEBE	HABER
02/01/2018	<u>1</u>		
1.1.01.01	Caja	167,50	
4.1.01	Ventas		167,50
	<i>v/r Venta según factura #002</i>		
02/01/2018	<u>2</u>		
5.1.01	Costo de Ventas	145,65	
1.1.03.02	Inventario de Mercadería Fertilizantes foliares		28,00
1.1.03.01	Inventario de Mercadería Fertilizantes		3,13
1.1.03.06	Inventario de Mercadería Herbicidas		27,83
1.1.03.04	Inventario de Mercadería Fungicidas		45,04
1.1.03.05	Inventario de Mercadería Insecticidas		22,26
1.1.01.03	Inventario de Mercadería Coadyudantes		19,39
	<i>v/r Costo de factura #002</i>		
03/01/2018	<u>3</u>		
4.1.01	Ventas	32,00	
1.1.04.06	Caja		32,00
	<i>v/r Dev, factura #002</i>		
03/01/2018	<u>4</u>		
1.1.03.06	Inventario de Mercadería Herbicidas	27,83	
5.1.01	Costo de Ventas		27,83

	<i>v/r Registros costo de Dev, factura #002</i>		
03/01/2018	<u>5</u>		
1.1.03.02	Inventario de Mercadería Fertilizantes foliares	116,8	
1.1.4.04	Caja		115,63
2.1.05.02.01	Retenciones en la fuente Imp. Renta 1%		1,17
	<i>v/r Compra Agrodel según factura #1032</i>		
	TOTALES	489,78	489,78

ANEXO 5. Proceso para el registro de la Tarjeta Kárdex – Método FIFO

INVENTARIO FÍSICO INSUAGRO

12/12/2017

CÓDIGO	DESCRIPCIÓN	PRESENTACIÓN	STOCK	N° LOTE	FECHA DE CADUCIDAD	COSTO	GRUPO	VALOR TOTAL
1	ABONAGRO DESARROLLO	750GRS	10	2005	01/11/2018	\$ 3,30	Fertilizante foliar	\$ 33,04
2	ABONAGRO DESARROLLO	750GRS	52	2007	01/11/2019	\$ 3,35	Fertilizante foliar	\$ 174,09
3	ABONAGRO FLORACIÓN	500CC	5	58	01/05/2018	\$ 3,91	Fertilizante foliar	\$ 19,57
4	ABONAGRO FLORACIÓN	500CC	10	65	01/05/2019	\$ 3,91	Fertilizante foliar	\$ 39,13
5	ABONAGRO FLORACIÓN	750GRS	11	2005	01/11/2018	\$ 4,35	Fertilizante foliar	\$ 47,83
6	ABONAGRO FLORACIÓN	750GRS	41	2007	01/11/2019	\$ 4,35	Fertilizante foliar	\$ 178,26
7	ABONAGRO K PRODUCCIÓN	750GRS	5	58	01/11/2018	\$ 4,35	Fertilizante foliar	\$ 21,74
8	ABONAGRO K PRODUCCIÓN	750GRS	45	62	01/07/2019	\$ 4,35	Fertilizante foliar	\$ 195,65
9	ACEFATO	100GRS	7	0691706T1	01/09/2018	\$ 1,74	Insecticida	\$ 12,17
10	ACEFATO	100GRS	37	0691706T2	01/09/2019	\$ 1,74	Insecticida	\$ 64,35
11	ACOIDAL	250GRS	1	170070	26/03/2020	\$ 5,65	Fungicida	\$ 5,65
12	ACOIDAL	250GRS	6	170133	01/10/2019	\$ 5,70	Fungicida	\$ 34,17
13	ACORD	100CC	3	1703F001	01/11/2018	\$ 3,13	Fungicida	\$ 9,39
14	ACORD	100CC	9	1703F002	01/03/2019	\$ 3,13	Fungicida	\$ 28,17
15	ACORD	250CC	5	1608F009	01/08/2018	\$ 7,74	Fungicida	\$ 38,70
16	ACORD	250CC	5	1608F011	01/05/2019	\$ 7,74	Fungicida	\$ 38,70
17	ACORD	LITRO	1	1703F001	01/06/2018	\$ 26,09	Fungicida	\$ 26,09
18	ACORD	LITRO	1	1703F002	01/03/2019	\$ 26,09	Fungicida	\$ 26,09
19	ACTIVADOR	500CC	1	61	01/10/2018	\$ 8,70	Fertilizante foliar	\$ 8,70
20	ACTIVADOR	500CC	5	63	01/08/2019	\$ 8,70	Fertilizante foliar	\$ 43,48
21	AGRO HUMUS	500CC	2	4	01/06/2018	\$ 3,48	Fertilizante foliar	\$ 6,96

ANEXO N° 6 Registro en las respectivas Tarjetas Kárdex

**INSUAGRO
TARJETA KÁRDEX**

CÓDIGO ARTÍCULO	36	DENOMINACIÓN	Blaukorn
UNIDAD MEDIDA	Kilo	GRUPO MÉTODO DE VALORACIÓN	Fertilizante
EXIST. MÍNIMA CUENTA CONTABLE	10 Inventario de Mercadería Fertilizante		FIFO

Fecha	Detalle	Lote	ENTRADAS			SALIDAS			EXISTENCIAS		
			Cant	V. U	V.T	Cant	V.U	V.T	Cant	V. U	V.T
01/01/2018	Inventario Inicial	64888916N0							25	1,57	39,13
02/01/2018	Venta según factura # 002	64888916N0				2	1,57	3,13043	23	1,57	36,00
03/01/2018											
27/01/2018											
28/01/2018											
29/01/2018											
31/01/2018							64888916N0	TOTAL	23	1,57	36,00
TOTAL											
	23	1,57	36,00								

Posteriormente se actualiza el inventario, reflejando datos reales.

ANEXO N° 7 Esquema de Estados de Situación Financiera

Estado de Resultados

ALMACÉN DE AGROQUÍMICOS
INSUAGRO
ESTADO DE RESULTADOS
AL 31 DE ENERO DEL 2018

4	INGRESOS			
4.1	INGRESOS OPERACIONALES		XXX	
4.1.01	Ventas	XXX		
	TOTAL INGRESOS			XXX
5	COSTOS			
5.1	COSTOS OPERACIONALES		XXX	
5.1.01	Costos de Ventas	XXX		
6	GASTOS			
6.1	GASTOS OPERACIONALES		XXX	
6.1.01	Gastos Sueldo Unificado	XXX		
6.1.02	Gastos Beneficios Sociales	XXX		
6.1.03	Gastos de Aporte Patronal	XXX		
6.1.04	Gastos Luz y Agua	XXX		
6.1.05	Gastos de Suministros y materiales	XXX		
6.1.06	Gasto Arriendo	XXX		
6.1.07	Gasto Honorarios Profesionales (Contadora)	XXX		

6.1.08	Gasto Depreciación Acum Muebles y Enseres	XXX		
6.1.09	Gasto Depreciación Acum Equipo de Cómputo	XXX		
6.1.10	Gasto Depreciación Acum Vehículo	XXX		
6.2.01	Gastos Financieros	XXX		
6.1.01	Gasto Remuneración	XXX		
6.1.02	Gasto Beneficios Sociales	XXX		
6.1.06	Gasto Honorarios Profesionales (Contadora)	XXX		
6.1.07	Gasto de Suministros y Materiales	XXX		
6.1.08	Gastos de Luz y Agua	XXX		
	UTILIDAD NETA			XXX
	15% Participación a Trabajadores	XXX		
	25% Impuesto a la Renta	XXX		
	10% Reserva Legal	XXX		
	UTILIDAD DEL EJERCICIO			XXX

Estado de Situación Financiera

ALMACÉN DE AGROQUÍMICOS

INSUAGRO
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA
AL 31 DE ENERO DEL 2018

1	ACTIVOS			
1.1	ACTIVOS CORRIENTES		XXX	
1.1.01	EFFECTIVO Y EQUIVALENTES DE EFFECTIVO			
1.1.01.01	Caja	XXX		
1.1.01.02	Caja Chica	XXX		
1.1.02	BANCOS		XXX	
1.1.02.01	BanEcuador	XXX		
1.1.02.02	Cooperativa de Ahorro y Créditos	XXX		
1.1.03	CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR		XXX	
1.1.03.01	Cuentas por cobrar clientes	XXX		
1.1.03.02	(-) Provisión cuentas incobrables	XXX		
1.1.03.03	Otras cuentas por cobrar	XXX		
1.1.04	INVENTARIOS		XXX	
1.1.04.01	Inventario de Mercadería Fertilizantes	XXX		
1.1.04.02	Inventario de Mercadería Fertilizantes Foliares	XXX		
1.1.04.03	Inventario de Mercadería Coadyudantes	XXX		
1.1.04.04	Inventario de Mercadería Fungicidas	XXX		
1.1.04.05	Inventario de Mercadería Insecticidas	XXX		
1.1.04.06	Inventario de Mercadería Herbicidas	XXX		
1.1.05	PREPAGADOS		XXX	

1.1.05.01	Arriendos Prepagados	XXX		
1.1.05.02	Seguros Prepagados	XXX		
1.2	ACTIVO NO CORRIENTE		XXX	
1.2.01	PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO			
1.2.01.01	Muebles y Enseres	XXX		
1.2.01.03	Equipo de Cómputo	XXX		
1.2.01.05	Vehículo	XXX		
1.2.01.90	(-) Depreciación Acumulada Muebles y Enseres	XXX		
1.2.01.91	(-) Depreciación Acumulada Equipo de Cómputo	XXX		
1.2.01.92	(-) Depreciación Acumulada Vehículo	XXX		
1.3.01	Gastos Constitución	XXX		
1.3.02	(-) Amortización acumulada gastos constitución	XXX		
	TOTAL ACTIVOS			XXX
2	PASIVO			
2.1	PASIVO CORRIENTE		XXX	
2.1.01.01	Préstamos Bancarios	XXX		
2.1.02.01	Documentos y cuentas por pagar	XXX		
2.1.03.01	Remuneraciones por pagar	XXX		
2.1.03.02	Beneficios Sociales por pagar	XXX		
2.1.03.03	Participación a Trabajadores por pagar	XXX		
2.1.04	Obligaciones al IESS por pagar			

2.1.04.01	Aporte Personal IESS por Pagar	XXX		
2.1.04.02	Aporte Patronal IESS por Pagar	XXX		
2.1.04.03	Fondo de Reserva por Pagar	XXX		
2.1.05.02	Retención en la Fuente Imp. Renta por pagar			
2.1.05.02.01	Retenciones en la fuente Imp. Renta 1%	XXX		
2.1.05.02.03	Retenciones en la fuente Imp. Renta 8%	XXX		
	TOTAL PASIVOS			XXX
3	PATRIMONIO			
3.1	CAPITAL			
3.1.01	Capital Social	XXX		
3.1.02	Aporte Futuras Capitalizaciones	XXX		
3.2.01	Reserva Legal	XXX		
3.3.01	Utilidad del ejercicio	XXX		
	TOTAL PATRIMONIO			XXX
	TOTAL PASIVO + PATRIMONIO			XXX

Estado de Cambios en el Patrimonio

**ALMACÉN DE AGROQUÍMICOS
INSUAGRO
ESTADO DE CAMBIOS EN EL PATRIMONIO**

AL 31 DE ENERO DEL 2018

CONCEPTO	CAPITAL	APORTE PARA FUTURAS CAPITALIZACIONES	RESERVAS LEGALES	RESULTADOS DEL EJERCICIO
Saldos al 31 de Enero del 2017	XXX	XXX	XXX	XXX
Transferencias a resultados acumulados				XXX
3.3.0 2 Utilidad del año 2017				
3.3.0 1 Utilidad del ejercicio				XXX
Saldos al 31 de Enero del 2018	XXX	XXX	XXX	XXX

Estado de flujo De efectivo

**ALMACÉN DE AGROQUÍMICOS
INSUAGRO
ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO
AL 31 DE ENERO DEL 2018**

FLUJO DE ACTIVIDADES DE OPERACIÓN		
-----------------------------------	--	--

	Efectivo Recibido de Clientes		XXX
4.1	Ingresos por servicios	XXX	
	Efectivo Pagado a Proveedores		XXX
2.1.01.01	Cuentas por pagar proveedores	XXX	
1.1.01.01	Inventarios	XXX	
	Efectivo Pagado a otros Proveedores		XXX
5.1	Costos Operacionales	XXX	
	TOTAL FLUJO DE EFECTIVO DE ACTIVIDADES DE OPERACIÓN		XXX
	FLUJO DE ACTIVIDADES DE INVERSIÓN		
1.2.01	Propiedad, Planta y Equipo	XXX	
	TOTAL FLUJO DE EFECTIVO DE ACTIVIDADES DE INVERSIÓN		XXX
	FLUJO DE ACTIVIDADES DE FINANCIACIÓN		
	Ingresos recibidos		XXX
3.1.01	Capital Social	XXX	
	Egresos efectuados		XXX
2.2.02	Préstamos a largo plazo	XXX	
	TOTAL FLUJO DE EFECTIVO DE ACTIVIDADES DE FINANCIACIÓN		XXX