

**IMPLEMENTACIÓN DE UN MODELO DE INFORMACIÓN CONTABLE Y
FINANCIERA PARA LA EMPRESA VIDRIOS Y PECES EL CRISTAL**

**PEDRO EMILIO GARCÍA BUITRAGO
VANESSA FERNÁNDEZ PARRA**

**UNIVERSIDAD COOPERATIVA DE COLOMBIA
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, ECONÓMICAS Y
CONTABLES
DEPARTAMENTO DE CONTADURÍA PÚBLICA
SANTIAGO DE CALI
2015**

**IMPLEMENTACIÓN DE UN MODELO DE INFORMACIÓN CONTABLE Y
FINANCIERA PARA LA EMPRESA VIDRIOS Y PECES EL CRISTAL**

**PEDRO EMILIO GARCÍA BUISTRAGÁ
VANESSA FERNÁNDEZ PAZ**

Trabajo presentado para optar por el título de Contador Público

Directora: Lucia del Carmen Bolaños Bolaños

**UNIVERSIDAD COOPERATIVA DE COLOMBIA
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, ECONÓMICAS Y
CONTABLES
DEPARTAMENTO DE CONTADURÍA PÚBLICA
SANTIAGO DE CALI
2015**

AGRADECIMIENTOS

Tras finalizar el presente trabajo de grado y el desarrollo del trabajo en equipo, queremos agradecer en primer lugar a Dios por habernos permitido tener un año más de vida y darnos las capacidades para desarrollar este proyecto académico. De igual manera, deseamos brindar el más sincero agradecimiento a nuestros padres, amigos, profesores y directora Lucía del Carmen Bolaños Bolaños por su gran apoyo y paciencia, a todas las personas que siempre creyeron en nuestras capacidades, es grato saber la fuerza y determinación que poseemos cuando queremos alcanzar una meta.

RECONOCIMIENTO ESPECIAL

**DE PEDRO EMILIO GARCÍA BUITRAGO
Y VANESSA FERNÁNDEZ PARRA**

TABLA DE CONTENIDO

INTRODUCCIÓN

1. PLANTEAMIENTO DE INVESTIGACIÓN

- 1.1. Planteamiento del problema de investigación.
- 1.2. Formulación del problema de investigación.
- 1.3. Sistematización del problema.

2. OBJETIVOS

- 2.1. Objetivo general.
- 2.2. Objetivo específico.

3. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

- 3.1. Justificación teórica.
- 3.2. Justificación práctica.

4. MARCO REFERENCIAL

- 4.1 Antecedentes.
 - 4.1.1 Marco histórico de un sistema contable.
 - 4.1.2 Reseña histórica de la empresa Vidrios y Peces El Cristal.

5. MARCO LEGAL

- 5.1 Marco legal de la contabilidad en Colombia.

6. METODOLOGÍA PROPUESTA

- 6.1 Tipo de estudio.
 - 6.1.1 Método de investigación.
- 6.2 Fuentes técnicas para la recolección de la información.
 - 6.2.1 Fuentes primarias.
 - 6.2.2 Fuentes secundarias.

7. DIAGNÓSTICO DE LA EMPRESA VIDRIOS Y PECES EL CRISTAL

- 7.1 Información legal.
- 7.2 Diagnóstico general
 - 7.2.2 Informes a terceros, estado o entidades privadas.
 - 7.2.3 Generación de informes internos.

7.3 Diagnóstico por área.

7.3.1 Diagnóstico del inventario.

7.3.2 Diagnóstico de las áreas de ventas y compras.

7.3.3 Diagnóstico del área administrativa.

7.4 Informe contable.

8. CONSIDERACIONES GENERALES INICIALES

8.1 Desarrollo del plan de trabajo.

8.1.1 Diseño de los procesos de información.

8.1.2.1 Ciclo del proceso de compras.

8.1.2.2 Ciclo del proceso de ventas.

8.1.2.3 Ciclo del proceso de tesorería.

8.1.2.4 Ciclo del proceso de nómina.

8.1.2.5 Ciclo del proceso de inventario.

8.2 Elaboración de las políticas.

8.2.1 Políticas administrativas.

8.2.1.1 Políticas de recursos humanos.

8.2.1.2 Políticas de mercadeo.

8.2.1.3 Políticas de cartera.

8.2.1.4 Políticas de pagos y compras.

8.2.2 Políticas comerciales.

8.2.3 Políticas contables.

9. CONCLUSIONES

10. RECOMENDACIONES

11. BIBLIOGRAFÍA

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla No. 1. Antecedentes de la contabilidad.

Tabla No. 2. Diagnóstico general de la empresa Vidrios y Peces El Cristal.

Tabla No. 3. Estado de las obligaciones legales.

Tabla No. 4. Información contable.

Tabla No. 5. Tabla de cargos y remuneración

Tabla No. 6. Organigrama de la empresa Vidrios y Peces El Cristal

ÍNDICE DE GRAFICOS

Grafico No. 1. Primer piso-Local/almacén donde se exhibe el inventario de peces y mascotas

Grafico No 2. Segundo piso-Almacenamiento de accesorios y artículos para mascotas

Grafico No. 3. Ciclo de los procesos de la empresa Vidrios y Peces El Cristal

Grafico No. 4. Ciclo del proceso de compras

Grafico No. 5. Ciclo del proceso de ventas

Grafico No. 6. Ciclo del proceso de tesorería

Grafico No. 7. Ciclo del proceso de nómina

Grafico No. 8. Ciclo del proceso de inventario

ÍNDICE DE ANEXOS

- Anexo 1. Estados financieros de la empresa Vidrios y Peces El cristal
- Anexo 1.1. Balance General de la empresa Vidrios y Peces El cristal
- Anexo 1.2. Estados de resultados de la empresa Vidrios y Peces El cristal
- Anexo 1.3. Análisis horizontal del balance general
- Anexo 1.4. Análisis horizontal del estado de resultados
- Anexo 1.5. Análisis vertical del balance general
- Anexo 1.6. Análisis vertical del estado de resultados
- Anexo 1.7 Entrevista a Pedro Emilio García

1. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

La empresa Vidrios y Peces El Cristal, carece un sistema de información contable que le permita centralizar y actualizar su información financiera, no sabe cuál es ni será su liquidez o disponibilidad de efectivo, no conoce el estado de sus productos y servicios que le permitan establecer la rentabilidad que le genera cada uno. No tiene estructurado un sistema con información real de costos de ventas que le permite medir la efectividad económica de la empresa, así como el control de efectivo, manejo de flujo de caja o un control de inventario que genere información precisa para aprovisionar productos sin excesos o con faltantes y que le permita conocer las fluctuaciones de las existencias dependiendo de la época del año en la que se encuentre.

Por todo lo anterior, no sabe cuál es la ganancia que deja el negocio, no está en capacidad de ponerse metas, tomar acciones y evaluar los resultados, tampoco es capaz de prever cómo será su situación financiera en el futuro para tomar decisiones acertadas sobre inversiones, préstamos y gastos necesarios o predecir situaciones en las que requerirá financiación adicional y determine si esta puede venir de cuentas por cobrar o planificar el uso de recursos disponibles en inversiones, aumento de inventarios, o compras de activos fijos, tomar decisiones sobre estrategias de ventas o recorte de gastos.

El hecho de que Vidrios y Peces el Cristal maneje de forma desorganizada las operaciones de su actividad comercial disminuye su capacidad para sostener una posición destacada en el mercado, lo que representa un riesgo inminente para mantenerse y ser competente. Por lo tanto, implementar un sistema de información contable que conlleve a la solución de la problemática que presenta esta microempresa contribuye a conocer y analizar la información necesaria para el planeamiento institucional, el estudio de alternativas, la toma de decisiones medidas que eviten una situación negativa.

1.2 FORMULACION DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

¿Cuál es la importancia que tiene para la empresa Vidrios y Peces El Cristal la implementación de un modelo de información contable y financiero?

1.3 SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA

- ¿Qué importancia tiene la implementación de un sistema contable en la empresa Vidrios y Peces El Cristal?
- ¿Puede Vidrios y Peces El Cristal lograr un control y organización de sus procesos contables y administrativos al implementar un sistema de información contable?
- ¿Al implementar un sistema de información contable en la empresa Vidrios y Peces El Cristal, disminuye el riesgo de un posible fracaso?

2. OBJETIVOS

2.1 OBJETIVO GENERAL

Diseñar un modelo de información contable y financiera para la empresa Vidrios y Peces El Cristal.

2.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Analizar y evaluar el estado actual de la empresa Vidrios y Peces El Cristal
- Determinar un sistema de información contable que ayude al reconocimiento y medición de las operaciones financieras, con el fin de obtener información fiable, útil y oportuna en la toma de decisiones.
- Establecer políticas contables, con el propósito de contribuir a la razonabilidad en la evaluación, control y gestión de los recursos de la empresa Vidrios y Peces el Cristal.

3. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

3.1 JUSTIFICACIÓN PRÁCTICA

A través de los años hemos podido observar grandes avances en la tecnología a nivel mundial, y por ende los cambios que se han originado en las nuevas demandas de información existentes en este nuevo contexto. Todos estos avances sirven como pauta para la contabilidad y el profesional contable, pues la contabilidad es quizás una de las actividades más importantes dentro de una empresa, dada su naturaleza de informar acerca de la productividad, el posicionamiento frente a la competencia y el incremento de la riqueza.

La importancia de un sistema de información contable radica en la utilidad que brinda este programa a las empresas, tanto para la toma de decisiones de sus dueños como para entidades financieras y demás. Por lo tanto se debe señalar que actualmente las empresas en búsqueda del crecimiento se ha visto en la necesidad de aplicar métodos y técnicas que le brinden el control y registro de cada uno de las operaciones que se realiza en la empresa, para lo cual se requiere de un modelo de información contable que abarque los procedimientos y recursos utilizados por la empresa para llevar un control de las actividades financieras y resumirlas en forma útil para la toma de decisiones. Un modelo de información contable bien diseñado ofrece control, eficacia, eficiencia y además de brindarle a sus dueños la tranquilidad.

Por ende para la empresa Vidrios y Peces El Cristal el implementar un modelo de información contable le permitirá llevar el control de sus procesos y los recursos en las actividades empresariales que desarrolla para obtener mejores resultados económicos, financieros y hasta sociales, es decir mayor eficiencia, eficacia y efectividad.

3.2 JUSTIFICACIÓN TEÓRICA

Este trabajo permite identificar la importancia de un sistema de información contable (SIC) dentro de las organizaciones, identificando variables, estructuras y todos los elementos necesarios para llevar a cabo un sistema de control adecuado.

Por lo tanto desde el punto de vista teórico contribuye al planteamiento de la contabilidad como un sistema de control económico y financiero para un tipo de empresa específico como es Vidrios y Peces El Cristal, posibilitando el futuro desarrollo de investigaciones tales como; el diseño de un sistema contable, ciclos de operaciones, valoración y diagnóstico, implementación de procesos contables, creación de políticas y una diversidad de investigaciones que permitirán a dueños de microempresas a ver con otra visión.

4. MARCO REFERENCIAL

4.1 ANTECEDENTES

4.1.1. Marco histórico de un sistema contable

Reseña histórica de la contabilidad y la incidencia de los sistemas contables:

A través de la historia, diferentes hechos culturales, sociales y económicos, forzaron la aparición de métodos de control comercial, financiero y fiscal el cual llamamos contabilidad.

Sus antecedentes datan casi de los orígenes del hombre en la sociedad. A continuación haremos un pequeño resumen de cómo fue evolucionando la contabilidad:

Tabla No. 1: Antecedentes de la contabilidad

FECHA	ANTECEDENTES
<p>Primera etapa. Fines del siglo VX hasta el siglo XVII</p>	<p>Fray Lucca Pacioli, perteneciente a la orden de los franciscanos, en 1492 hace conocer en Venecia su obra "Summa de Arithmetica, Geometría, Proportioni et Proportionalitá", en uno de cuyos capítulos describe el "método veneciano" de teneduría de libros. Este método recibe, un siglo después, la denominación de "partida doble". Designación que conserva hasta la actualidad, aunque las bases para su aplicación han variado sustancialmente desde aquella época.</p> <p>Durante los siglos siguientes, los conceptos sostenidos por los tratadistas italianos, se difunden no sólo por toda Italia, sino que se extienden también a Inglaterra, España, Francia y Alemania.</p>
	<p>Ya extendida por toda Europa, los autores italianos hablan de la "ciencia de la contabilidad". Aparecen en este siglo las distintas escuelas doctrinarias (grupos de autores que sostienen determinadas posiciones). Varios autores dan a conocer "reglas prácticas" para la registración de las cuentas, tales como:</p>

<p>Segunda etapa fines del siglo XIX</p>	<p>Francesco Marchi (Italia): Crea la escuela denominada "cuentismo", que difunde las siguientes reglas:</p> <p>- "Debe debitarse a quien recibe un valor y acreditarse a quien lo da",</p> <p>- "La cuenta que recibe se debita y la que entrega se acredita".</p> <p>Pero estas reglas fueron superadas por el razonamiento lógico que más tarde ofreció la técnica americana.</p> <p>Giuseppe Cerboni (Italia): En 1872 publica una obra en la que da origen a la escuela que él denomina "personalismo". Ésta se caracteriza por la personalización de las cuentas: se basa en la ficción de suponer la existencia de personas detrás de las cuentas para explicar su funcionamiento (de allí deriva su nombre).</p> <p>Algunos de los mal llamados "principios" de la partida doble se origina, según este autor, en la siguiente afirmación: "Quien recibe debe a quien entrega".</p> <p>Giuseppe Cerboni, que a partir de 1876 fue Contador General del Estado, impuso sus reglas de la partida doble en todas las reparticiones oficiales de Italia hasta 1892. El fallecimiento del autor originó la desaparición del método.</p>
<p>Tercera etapa. Comienzos del siglo XX</p>	<p>Se difunden las primeras críticas a las doctrinas italianas de siglos anteriores.</p> <p>Fabio Besta (Italia) sostiene en sus obras que Cerboni se aparta de la realidad, al fundamentar el uso de las cuentas en el personalismo. Estas ideas, dentro de la doctrina europea, constituyen el antecedente inmediato anterior a la difusión de la técnica contable basada en la Ecuación patrimonial.</p>
<p>Cuarta etapa. Desde la crisis mundial 1930</p>	<p>Los principios y reglas que impusieron los autores italianos, predominaron en las prácticas y costumbres contables desde la aparición de la partida doble hasta 1930 aproximadamente. Esta última fecha marca un cambio sustancial: la aplicación de la técnica americana. Ésta con mayor sentido práctico, basa las reglas de la partida doble en la ecuación patrimonial.</p> <p>Esta técnica se ha difundido en casi todo el mundo, porque sus fundamentos son más racionales y comprensibles para la teneduría de libros.</p>
<p>En 1951</p>	<p>El rey Felipe II ordena llevar la contabilidad del reino por partida doble, resaltándose de esta manera la influencia italiana en la contabilidad española.</p> <p>Los colonos establecieron en el territorio americano una serie de instituciones de carácter socio-económico con el propósito de explotar al aborigen, tal es el caso de la encomienda.</p>

En 1952	Con la llegada de los españoles a territorio americano se inició en esta región una actividad económica sin precedentes. Los conquistadores obtuvieron de la corona múltiples concesiones, lo que dio comienzo a la explotación no sólo de los recursos naturales sino también de los aborígenes. Así, el español logra imponer en estas tierras, además de su cultura y costumbres mercantilistas, sus prácticas contables. Al conocer la consolidación de la conquista americana, Carlos V, mediante cédula real nombra a Rodrigo de Albornoz como contador real de estas tierras, y le proporciona junto con su acreditación instrucciones muy precisas sobre el registro de las operaciones mercantiles.
En la actualidad	Para finalizar en la época actual, de acuerdo con el Código de Comercio de 1887 se exige a todos los comerciantes llevar al menos cuatro libros de contabilidad: Diario, Mayor, Inventarios y Balances, junto con el libro copiador de cartas; en los años siguientes se establecen las normas y procedimientos para el manejo de estos libros. A comienzos del presente siglo y como resultado del desarrollo de la actividad comercial, financiera e industrial del país, se reglamentó, la revisoría fiscal y se decretaron algunas normas tributarias con el fin de incentivar la inversión privada.

Fuente: (Soria de fernandez Duran, 1993), (Santiago, 1999)

Podemos evidenciar que la contabilidad ha atravesado por diferentes procesos muy significativos los cuales sin lugar a duda nos dan la seguridad y tranquilidad que en los sistemas contables podremos identificar variables que pueden permitir la calidad oportuna y veraz de la contabilidad.

“Los Sistema de Información Contable, en adelante (SIC), hacen parte del sistema de información de las empresas y tiene por finalidad reunir datos de naturaleza contable, ordenarlos, clasificarlos y darles un tratamiento adecuado desde los métodos y técnicas contables, para crear y mantener archivos contables que produzcan información económica y financiera bajo distintas formas, para distintos usuarios”¹ “

Los SIC han formado parte de las herramientas de trabajo de muchas empresas hasta tal punto que hoy en día son el motor de las operaciones de muchas de ellas, proporcionando “así información oportuna, ahorro de tiempo y dinero. Esta característica ha permitido a los

¹ Sistema de información

ingenieros en sistemas y a los propios contadores el buscar la forma de satisfacer de una manera más completa las necesidades en las que se ve envuelta la empresa”]².

4.1.2. Reseña histórica de la empresa Vidrios y Peces El Cristal

En el año 2002 nace la microempresa Vidrios el Cristal cuyos socios eran Pedro Emilio García Buitrago y Luis Eduardo Quirama Monsalve con un capital de \$ 2.000.000 millones, el cual a cada uno le correspondía el 50%, con una actividad económica de compra y venta de vidrios, aluminio, marquetería y accesorios para aluminio. Para el año siguiente un cliente ordena un trabajo de enmarcación para una imagen de la virgen de Guadalupe el cual no puedo cancelar en su totalidad y ofrece terminar de pagar con un motor aireador para peceras. Pedro García uno de los socios es aficionado de los peces ornamentales y por tal motivo convence a Eduardo Quirama, el otro socio, en recibir el motor a cambio del pago, y desde ese momento se inicia con la construcción de la primera pecera en la empresa. Hecho que marca el inicio de una nueva actividad en la microempresa, que no solo podía ofrecer vidrios, aluminio sino que también peces ornamentales, aves y todo lo relacionado con el mantenimiento y bienestar de estas mascotas.

Para el año 2005 cambia su razón social incluyendo las demás actividades llamándose Vidrios y Peces El Cristal.

4.2 MARCO LEGAL

4.2.1 Marco legal de la contabilidad en Colombia

En el desarrollo del proyecto se requiere determinar el marco normativo aplicable, al tipo de empresa, de acuerdo a la actividad comercial, y el tamaño de la misma, así:

- **Código de comercio y las normas comerciales aplicables en Colombia**

² Sistema de información

Muchos son los artículos que hacen mención a actividad mercantil en Colombia. A continuación hacemos referencia de algunos de ellos:

- a) **Artículo 19: Obligaciones del comerciante.** Se establecen las obligaciones de los comerciantes como son: matriculase en el registro mercantil, Inscribir en el registro mercantil todos los actos, libros y documentos respecto de los cuales la ley exija esa formalidad; Llevar contabilidad regular de sus negocios conforme a las prescripciones legales, Conservar, con arreglo a la ley, la correspondencia y demás documentos relacionados con sus negocios o actividades.
- b) **Artículo 26: Registro mercantil.** Todo comerciante deberá estar inscrito en la matrícula mercantil puesto que el registro mercantil tendrá por objeto llevar la matrícula de los comerciantes y de los establecimientos de comercio, así como la inscripción de todos los actos, libros y documentos respecto de los cuales la ley exigiere esa formalidad.
- c) **Artículo 48: Libros y papeles del comerciante.** Todo comerciante conformará su contabilidad, libros, registros contables, inventarios y estados financieros en general, a las disposiciones de este Código y demás normas sobre la materia. Dichas normas podrán autorizar el uso de sistemas que, como la microfilmación, faciliten la guarda de su archivo y correspondencia. Asimismo será permitida la utilización de otros procedimientos de reconocido valor técnico-contable, con el fin de asentar sus operaciones, siempre que facilite el conocimiento y prueba de la historia clara, completa y fidedigna de los asientos individuales y el estado general de los negocios.
- d) **Artículo 50: Contabilidad** La norma establece como requisito que : la contabilidad solamente podrá llevarse en idioma castellano, por el sistema de partida doble, en libros registrados, de manera que suministre una historia clara, completa y fidedigna de los negocios del comerciante, con sujeción a las reglamentaciones que expida el gobierno. (Congreso de la Republica, 1971)

- **Normas contables**

El marco normativo colombiano en el aspecto contable esta demarcado hasta hoy por el Decreto 2649 de 1993, desde el año 2015 y siguientes entran en vigencia los Decretos 3022, 3023 del 2013, relacionados con las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF), pero para el caso específico es aplicable la contabilidad simplificada, razón por la cual se resaltan algunas normas entre ellas:

- a) **Artículo 2: Ámbito de aplicación.** El presente Decreto 2649 de 1993, debe ser aplicado por todas las personas que de acuerdo con la Ley estén obligadas a llevar contabilidad. Su aplicación es necesaria también para quienes sin estar obligados a llevar contabilidad, pretendan hacerla valer como prueba.
- b) **Artículo 3: Objetivos.** Establece los objetivos y alcance de la información contable que debe servir fundamentalmente para: conocer y demostrar los recursos controlados por un ente económico, predecir flujos de efectivo, apoyar a los administradores en la planeación, organización y dirección de los negocios, tomar decisiones en materia de inversiones y crédito, evaluar la gestión de los administradores del ente económico, ejercer control sobre las operaciones del ente económico, fundamentar la determinación de cargas tributarias, precios y tarifas, ayudar a la conformación de la información estadística nacional, y contribuir a la evaluación del beneficio o impacto social que la actividad económica de un ente represente para la comunidad.
- c) **Artículo 4: Cualidades de la información contable.** Para poder satisfacer adecuadamente sus objetivos, la información contable debe ser comprensible y útil. En ciertos casos se requiere, además, que la información sea comparable.

Adicionalmente el marco normativo contable está definido en las siguientes leyes: Ley 145 de 1960, en los artículos que a un siguen vigentes, Ley 43 de 1990. (Congreso de la Republica, 1993)

- **Normas fiscales**

El Estatuto Tributario se fijó mediante Decreto 624 de 1989, este es el marco jurídico para las empresas, su clasificación, obligaciones y derechos tributarios, de ellos se resalta:

a) Artículo 499: Quienes pertenecen al régimen simplificado. Al Régimen Simplificado del Impuesto Sobre las Ventas pertenecen las personas naturales comerciantes y los artesanos, que sean minoristas o detallistas; los agricultores y los ganaderos, que realicen operaciones gravadas, así como quienes presten servicios gravados, siempre y cuando cumplan la totalidad de las siguientes condiciones: Que en el año anterior hubieren obtenido ingresos brutos totales provenientes de la actividad inferiores a cuatro mil (4.000) UVT, Que tengan máximo un establecimiento de comercio, oficina, sede, local o negocio donde ejercen su actividad, Que en el establecimiento de comercio, oficina, sede, local o negocio no se desarrollen actividades bajo franquicia, concesión, regalía, autorización o cualquier otro sistema que implique la explotación de intangibles, Que no sean usuarios aduaneros, Que no hayan celebrado en el año inmediatamente anterior ni en el año en curso contratos de venta de bienes o prestación de servicios gravados por valor individual y superior a 3.300 UVT, Que el monto de sus consignaciones bancarias, depósitos o inversiones financieras durante el año anterior o durante el respectivo año no supere la suma de 4.500 UVT. (Estatuto tributario Nacional, s.f.)

- **Normas sobre la clasificación empresarial**

La Ley 905 de 2004 clasifica en Colombia las empresas en grandes, medianas, pequeñas y microempresas. De ésta norma se resaltan los siguientes artículos:

a) Artículo 2: Definición. Para todos los efectos, se entiende por micro incluidas las Famiempresas pequeña y mediana empresa, toda unidad de explotación económica, realizada por personas naturales o jurídicas, en actividades empresariales, agropecuarias, industriales, comerciales o de servicios, rurales o urbanas, que responda a dos (2) de los siguientes parámetros: Microempresa: a) Planta de personal no superior a los diez (10) trabajadores b) Activos totales excluida la vivienda por valor inferior a quinientos (500) salarios mínimos mensuales legales vigentes.

b) **Artículo 16: Sistemas de información.** Que modifica el artículo 26 de la Ley 590 de 2000 quedará así: A partir de la vigencia de esta ley, el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo estimulará y articulará los Sistemas de Información que se constituyan en instrumentos de apoyo a la micro, pequeña y mediana empresa y en alternativas de identificación de oportunidades de desarrollo tecnológico, de negocios y progreso integral de las mismas. (Congreso de la Republica, 2004)

6. METODOLOGÍA PROPUESTA

6.1 Tipo de estudio

La investigación permite construir un marco de referencia teórico y práctico orientado al análisis de los procesos contables y financieros de sector microempresas. Por lo tanto, la metodología utilizada en esta investigación es de tipo descriptivo, para lo cual se llegará a implementar un modelo contable, donde se podrá realizar recomendaciones que faciliten la toma de decisiones.

6.1.1 Metodología de investigación

El método de investigación es de tipo inductivo y documental, en cuanto a lo inductivo se analizará la información recolectada y se sacará lo pertinente a ésta investigación, para ordenar y clasificar los datos obtenidos para dar solución al problema planteado. En cuanto a lo documental se busca, recolecta, selecciona y presenta resultados coherentes mediante libros e investigaciones, ayudas audiovisuales o electrónicas pertinentes al tema, de tal forma que se pueda llegar a una conclusión y cumplir los objetivos propuestos.

6.2 Fuentes técnicas para la recolección de información

6.2.1 Fuente primaria

La fuente primaria del proyecto consiste en recolectar la información por medio de entrevista de la cual se realizó a los propietarios de la empresa Vidrios y Peces El Cristal (ver anexo 1.7)

Adicionalmente solicitaremos autorización e información a la empresa vidrios y peces el cristal, para realizar un diagnóstico de la empresa y de esta manera soportar las conclusiones del proyecto.

6.2.2 Fuente secundaria

Las fuentes secundarias, consisten en todos los datos recopilados, analizados, y que proporcionaron la opinión e investigación de otros autores tales como:

- Código del comercio
- Estatuto tributario
- Libros de contabilidad (contabilidad 2000),
- La w

7. DIAGNÓSTICO DE LA EMPRESA VIDRIOS Y PECES EL CRISTAL

7.1 Información legal

La empresa presenta el Certificado de Existencia y Representación legal expedido por la Cámara de comercio de Cali con la siguiente información:

- **Razón social y/o Nombre:** Monsalve Quirama Luis Eduardo / Vidrios y Peces El Cristal.
- **Tipo de Empresa:** Comercial
- **Domicilio:** Carrera 1D Nro. 72-35 de Cali
- **Representante Legal:** Monsalve Quirama Luis Eduardo
- **Revisor Fiscal:** No aplica
- **Sucursales, Agencias:** No registra
- **Objeto Social:** Compra y venta de vidrios y peces ornamentales
- **Composición societaria:** Único dueño
- **Capital:** Dos millones de pesos (\$2.000.000)
- **Registro en el SICE:** No reporta

Igualmente presenta el registro único tributario (RUT) con la siguiente información:

- **Número del Nit:** 94266312-7
- **Actividad económica:** 5239. Compra y venta de vidrios y peces ornamentales
- **Responsabilidades:** No aplica / régimen simplificado
- **Código de administración:** 05
- **Dirección domiciliaria:** Carrera 1D Nro. 72-35 de Cali
- **Clasificación usos aduaneros, importación y exportación:** No aplica

7.2 Diagnóstico general

Se realizó una entrevista con uno de los propietarios de Vidrios y Peces El Cristal, el señor Pedro Emilio García de la cual se obtuvo la siguiente información en cuanto a la operación del negocio.

a) Desarrollo del objeto social

Se realizan las siguientes actividades de venta

1. Venta de mascotas: conejos, hámster, aves y peces ornamentales, siendo este último el de mayor volumen. Igualmente comercializa accesorios y alimento para estas mascotas.
2. Vidriería y venta de acuarios: que consiste en la venta de vidrio plano por metros cuadrados y transformación de este como materia prima lo que finalmente resulta en la elaboración de acuarios, marquetería, espejos, vidrios para mesa de comedor, ventanas y vitrinas.

b) Diagnóstico general de la compañía

Tabla No 2: Diagnóstico general de la empresa Vidrios y Peces El Cristal

Concepto	Descripción	Observaciones
Objeto social	Compra y venta de vidrios y peces ornamentales	La empresa se encuentra matriculada en cámara de comercio
Política de inventario	No existe	No tienen el conocimiento de entradas, salidas, artículo...etc.
Compra de mercancía	Se realiza de contado	No hay políticas de compra.
Venta de mercancía	Se realiza de contado	No hay políticas de ventas
Bodegaje	Todo lo que tiene que ver con inventario está distribuido en todo el almacén.	No tienen un lugar seguro para el almacenamiento del inventario.
Número de trabajadores	5 trabajadores	Cada trabajador realiza más de 2 actividades de diferentes áreas.

Fuente: Elaboración propia de entrevista a Pedro Emilio García

7.2.1. Estructura organizacional

No tiene definida una estructura organizacional que permita identificar departamentos, funciones, procesos, jerarquías, en las áreas involucradas en la prestación del servicio. No

obstante; se observa lo siguiente: Está conformada por 5 personas que desempeñan las actividades de representación legal, administración, ventas, producción y atención al cliente, actividades operativas.

Las áreas que se logran identificar son: Administración, ventas, servicio al cliente, mantenimiento y producción. Las funciones que desarrollan los empleados no están definidas en un orden jerárquico, todos comparten las funciones de los demás, excepto la administración. No se pagan prestaciones sociales ni seguridad social a los colaboradores, no hay nómina definida o pagos de salarios y estos se realizan de acuerdo a las necesidades que van surgiendo al mes.

Como política (no documentada) se tiene que todos los contratos (venta y/o compra) deben estar previamente revisados y avalados por el administrador.

7.2.2. Informes a terceros, estado o entidades privadas.

Esta empresa al realizar sus actividades de manera informal no tiene vínculo laboral formal por lo tanto no paga las contribuciones parafiscales que se derivan de la nómina tales como: Seguridad social, pensión y ARP, tal como se relaciona en el siguiente cuadro:

Tabla No. 3: Estado de las obligaciones legales.

Declaraciones, impuestos, tasas y contribuciones	Ente de Control	Periodicidad	Presentación		
			Entidades	Ciudad	Medios
Registro mercantil	Dian	Anual	C.C.C	Cali	Físico
Impuesto de renta y sus complementarios	No aplica	No	N/A	Cali	Físico
Retención en la fuente	No aplica	No	N/A	Cali	Físico
Retención de IVA	No aplica	No	N/A	Cali	Físico
Impuesto de timbre	No aplica	No	N/A	Cali	Físico
Impuesto del valor agregado (IVA)	No aplica	No	N/A	Cali	Físico
Retención de ICA	No aplica	No	N/A	Cali	Físico
Declaraciones, impuestos, tasas y contribuciones	Ente de Control	Periodicidad	Presentación		
Impuesto de industria y comercio	No reporta	Anual	N/A	Cali	Físico
Catastro	No aplica	Anual	N/A	Cali	Físico
Valorizaciones	No aplica	Anual	N/A	Cali	Físico
Vehículos	No aplica	Anual	N/A	Cali	Físico
Parafiscales	No reporta	Anual	N/A	Cali	Físico
Seguridad social	No reporta	Anual	N/A	Cali	Físico

Fuente: Elaboración propia

Esta información es adaptada a partir de la entrevista y documentación suministrada por la empresa Vidrios y Peces El Cristal

7.2.3 Generación de informes internos

No realiza informes internos de carácter financieros, de gestión o de control, tales como: balance general, estados de resultados, flujo de efectivo, cambios en la posición financiera, informes de gestión, informe de centro de costos.

7.3 Diagnóstico por área

7.3.1 Diagnóstico de inventario

El almacenamiento de los inventarios se realiza en diferentes sitios en el mismo lugar donde se desarrolla la actividad comercial. Una casa de dos pisos, en el primer piso se encuentra el local/almacén en que se exhibe todo el inventario de peces y mascotas, ver gráfico No 1. En el segundo piso se encuentra el almacenamiento de accesorios y artículos para mascotas, ver gráfico No. 2

Grafico No 1. “Primer piso-local/almacén donde se exhibe el inventario de peces y mascotas”



Fuente: (GARCIA & FERNÁNDEZ, 2015)

Grafico No.2. “Segundo piso-almacenamiento de accesorios y artículos para mascotas”



Fuente: (GARCIA & FERNÁNDEZ, 2015)

Los inventarios no se encuentran clasificados, ni registrado en kardex u otro método que permita identificar su localización, cantidad, detalle, en términos generales no conoce las existencias reales de su inventario.

Entre la variedad de artículos que conforma el inventario se observa:

Accesorios para peces como; motores aireadores, filtros, limpiavidrios, cabezas de poder, plantas artificiales, plantas naturales, cerámica en barro y en resina, calentadores o termostatos, pinzas organizadoras para acuarios, pinzas limpiadoras, piedras difusoras, mangueras difusoras, fondos marinos, lámparas, nasas o redes para pescar, piedras decorativas, peceras en acrílico, aspiradoras, bioespuma, bioceramica, carbón activado, mangueras siliconadas, techos, tapas, bases, medicamentos para peces, bebederos, jaulas, bañeras, comederos, columpios, mieleros, nidos, varas, camas collares, cepillos, ropa, chalecos, bozales, placas, cortaúñas, teteros, indicador de lugar, maletines para mascotas, shampoo, jabones, desparasitantes, lociones, talcos, garrapaticidas, además de, tornillería y artículos para la instalación y adecuación de vidriería (tornillería, ganchos, cadenas, molduras de madera y aluminio...etc.)

7.3.2 Diagnóstico del área ventas y compras

Tanto las ventas como las compras se realizan de contado, no se cuenta con un sistema de crédito. El nivel de proveedores es relativamente bajo. Desde la entrevista con el señor Pedro Emilio García se identifica que son aproximadamente diez (10) proveedores y que solo a dos de ellos se les paga a crédito a un plazo no mayor de 30 días.

No tienen personal encargado para cumplir con los requerimientos del inventario, carece de un formato que identifique la cantidad y el monto de ellos. De igual forma encontramos que el personal no tiene funciones específicas para estas áreas lo que dificulta el desarrollo efectivo de las mismas.

7.3.3 Diagnóstico del área administrativa

El área administrativa no se encuentra estructurada, no hay una diferenciación entre la estructura organizacional y la estructura funcional, estas se confunden de tal manera que el administrador hace funciones operativas y no desempeña su roll como gerente administrador.

7.4 Información contable

Encontramos que no se lleva ningún tipo de contabilidad, es decir, no se consignan las transacciones en libro diario, no se generan informes formales de la información contable, informes de gestión, ejercicios contables básicos, por ende, no se tiene control de sus costos, gastos y utilidades. No se manejan sistemas de inventarios, este se renueva a medida que se va agotando la mercancía disponible. Los bienes personales se utilizan para uso de la empresa, igualmente los ingresos y los gastos. No tiene identificada ni clasificada las actividades que se realizan como: compras de materia prima, materiales, pago de servicios, ventas.

Por lo tanto, y de acuerdo con la información suministrada por uno de los propietarios, Pedro Emilio García, se obtienen los siguientes datos:

Tabla No. 4: Información contable

Concepto	Valor
Ventas promedio mes	\$ 12.000.000
Valor de acuarios y estanterías de exhibición	\$ 3.700.000
Valor de turbinas aireadoras	\$ 700.000
Valor de vitrinas y otras estanterías	\$ 3.500.000
Valor de taladros	\$ 200.000
Valor de cortadoras de aluminio y madera	\$ 450.000
Valor de mesa para el corte de vidrios	\$ 300.000
Valor de moto para transporte de vidrio	\$ 5.700.000
Valor de tráiler para transporte de vidrio	\$ 500.000
Valor pulidora	\$ 80.000
Valor caja registradora	\$ 550.000
Valor de flexómetros y regla	\$ 90.000
Valor de equipo de oficina	\$ 1.700.000
Valor en caja general	\$ 2.320.000
Inversión inicial	\$ 600.000
Pagos promedio mes de agua, luz y teléfono	\$ 525.000
Pago celulares mes	\$ 150.000
Proveedores mes octubre	\$ 4.000.000
Terceros	\$ 2.000.000

Obligaciones bancarias incluido capital e interés (a seis meses)	\$ 3.450.000
Tasa interés del préstamo EA	11,96%
Bancos cuenta de ahorro	\$ 13.650.000
Mano de obra mes	\$ 3.900.000
Arrendamiento solo actividad comercial	\$ 600.000
Costo mercancía mes	\$ 6.000.000
Inventarios	\$ 22.000.000

Fuente: Elaboración propia

8. CONSIDERACIONES GENERALES INICIALES

El análisis llevado a cabo hasta el momento evidencia que en efecto la empresa Vidrios y Peces El Cristal carece un sistema contable determinado, por esta razón este trabajo pretende realizar el diseño y la implementación de un modelo contable y que le permita a la empresa mejorar su administración su funcionamiento y permanencia en el tiempo.

Para ello se parte con un plan de trabajo que se estructura en cuatro etapas que a continuación se desarrolla:

1. **Estructuración de estados financieros:** De acuerdo a los datos suministrados por los propietarios de la empresa, esta información es procesada y es ubicada de acuerdo a los criterios contables y financieros vigentes. Ésta información ordenada es base para la estructuración del sistema contable.
2. **Diseño de los procesos de información:** Esta etapa del proceso busca identificar el flujo de información financiera y contable de los diferentes procesos de la compañía, para el diseño de las políticas
3. **Diseño de políticas:** Esta etapa busca documentar todas las actividades que se realizan en la compañía fijando los criterios esenciales de medición, presentación y revelación en los estados financieros para su implementación.
4. **Entrega de documento elaborado:** Esta etapa es la socialización del proyecto a la empresa Vidrios y Peces El Cristal.

8.1 DESARROLLO DEL PLAN DE TRABAJO

8.1.1. Estructuración de los estados financieros:

Para estructurar los estados financieros se realizan los siguientes pasos:

1. **Recolección de información:** Se recolecta toda la información suministrada con corte a diciembre del año 2014.
2. **Clasificación de la información:** La información recolectada fue agrupada por categorías.
3. **Diseño de los estados financieros:** Los estados financieros se diseñan de conformidad con los criterios contables definidos en el Decreto 2649 de 1993
4. **Análisis de la información:**

Con base a la información presentada por la compañía en el Balance General y Estado de Resultados de los años 2014 y 2013 efectuamos un análisis de las variaciones obteniendo los siguientes conceptos:

1. BALANCE GENERAL

Para efectos de visualizar la estructura financiera de la compañía se efectuó comparativo a diciembre 31 de 2014 y diciembre 31 de 2013 de los principales rubros, donde se realiza un análisis general (horizontal y vertical) de las cuentas que lo componen así:

De acuerdo con los datos obtenidos se observan los siguientes aspectos:

Activo

En el anexo 1.3 se puede observar el análisis horizontal del balance general y el anexo 1.5 el análisis vertical del balance general, detallado así:

- ✓ Para los períodos en comparación la estructura financiera del activo se ha aumentado en \$12.248.873 que representa un 20,2%, los rubros con variaciones más representativas corresponden:

Activos Corrientes

- Disponible, por aumento en las cuentas corrientes y cuentas de ahorro en \$8.053.178, que corresponde a un 67,1%. Pasó de \$12.005.000 en el año 2013 a \$20.058.178 en el año 2014, debido principalmente por aumento en las ventas. Este rubro es el segundo más representativo del activo, con un 27,5 para el año 2014 y 19.8% para el año 2013.
- Cuentas por Cobrar, por aumento de \$1.392.000 que corresponde a un 73,1%, pasó de \$1.905.000 en el año 2013 a \$3.297.000 en el año 2014 principalmente por anticipo de impuestos y contribuciones por retenciones efectuadas. Este rubro apenas representa en el año 2014 un 4.5% y en el 2013 un 3.1%
- Inventarios, aumento de \$36.036.305 en el año 2014 a \$39.600.000 en el año 2014, para un aumento de \$3.563.695 del periodo, que corresponde a un 9.9%, para atender principalmente incremento en ventas. Este rubro representa dentro de la composición del activo, un 54.3% para el año 2014 y un 59.4% para el año 2013. Nos muestra también como el rubro más importante, y nos muestra que la empresa tiene un stock de productos muy importante que le va a permitir atender los pedidos dentro del crecimiento importante que pueda llegar a tener a futuro.

Activos No Corrientes

- Propiedad, planta y equipo, disminuyó en \$700.000, al pasar de \$10.730.000 en el año 2013 a \$9.970.000 en el año 2014, principalmente por efecto de la depreciación del ejercicio. Este rubro representa un 13.7% en el año 2014 y un 17.7% en el año 2013.

Pasivo

En el anexo 1.3 se puede observar el análisis horizontal del balance general, detallado así:

- ✓ Para los períodos en comparación la estructura financiera del pasivo se ha disminuido en \$21.541.791 que representa un 72,1%, los rubros con variaciones más representativas corresponden:

Pasivo Corriente

- Proveedores, por disminución de \$14.608.395 que corresponde a un -97,1%, por pagos del periodo, y pasó de \$15.936.305 en el año 2013 a \$1.328.000 en el año 2014. Este rubro representa dentro de la composición del pasivo, un 15.9% en el año 2014 y un 53.3% en el año 2013. No permite apreciar la suficiente liquidez que tiene la empresa con poco endeudamiento con terceros.

Pasivo No Corriente

- Otros Pasivos a Largo Plazo, con una disminución de \$6.933.486, que corresponde a un -49,7%, afectado principalmente por cruce de anticipos recibidos de clientes, pasó de \$13.953.486 en el año 2013 a \$7.020.000 en el año 2014. Este rubro representa dentro de la composición del pasivo, un 84.1% en el año 2014 y un 46.1% en el año 2013.

Patrimonio

- Se incrementa en \$33.790.664 por utilidades del ejercicio 2014.

2. ESTADO DE RESULTADOS

El estado de resultados de la compañía correspondiente a los períodos acumulados de Enero 1 a Diciembre 31 de 2014 y 2013, presentan la siguiente composición:

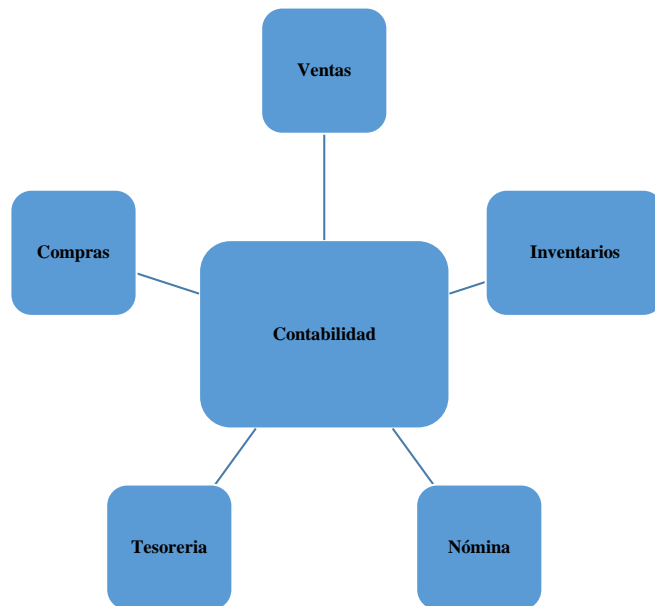
Analizando la estructura del estado de resultados y considerando los ingresos operacionales como el 100% se observa en el anexo 1.4 s el análisis horizontal del estado de resultados y el anexo 1.6 el análisis vertical del estado de resultados, detallado así:

- ✓ Los ingresos operacionales aumentaron \$8.165.995, un 5.3% con relación al mismo período del año 2013. Pasaron de \$153.262.500 en el año 2013 a \$161.428.495 en el año 2013.
- ✓ El costo de ventas aumentó en 6.0% equivalente a \$4.387.824 un 7.0%, con respecto al mismo periodo del año 2013. Pasó de \$62.476.125 en el año 2013 a \$666.863.949 en el año 2014. Es de anotar que lo ideal es un crecimiento en costo de ventas por debajo del crecimiento en Ingresos Operacionales. Este rubro representa, del total de ingresos de la empresa, un 41.4% para el año 2014 y un 40.8% en el año 2013. Nos permite apreciar que el negocio tiene un buen control del costo de los productos con relación al precio de venta.
- ✓ En el periodo enero a diciembre de 2014, el total de gastos de administración y ventas disminuyeron un -0.8% equivalente a \$458.459 respecto a los gastos ocasionados en el mismo periodo del año 2013. Pasaron de \$59.965.861 en el año 2013 a \$59.507.144 en el año 2014. Esto por un rígido control que implementó la Empresa para el año 2014. Este rubro representa un 36.9 para el año 2014 y un 39.1 para el año 2013.
- ✓ Como podemos apreciar en los Estados Financieros la utilidad del ejercicio se incrementó en \$5.004.149 que corresponde a un 17.4%, al pasar de una utilidad de \$28.785.514 en el año 2013 a \$33.790.664 en el año 2014.

8.1.2. Diseño de los procesos de información:

A continuación se presenta un esquema general de la estructura del sistema de información contable que se plantea para este tipo de empresa, este sistema de información se elabora con 5 componentes entre ellos: compra, inventarios, tesorería, nómina y ventas.

Grafico No 3. Ciclo de los procesos de la empresa Vidrios y Peces El Cristal



Fuente: Elaboración propia. A partir de: Finabolsa.com

A continuación se desagregan cada uno de los procesos:

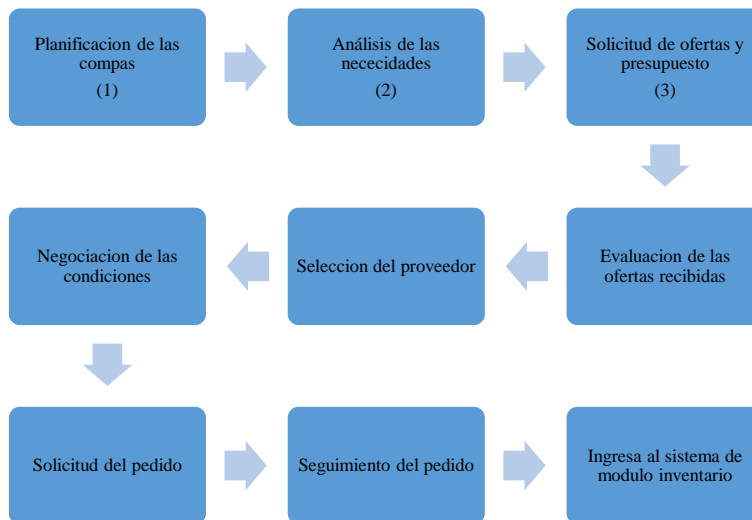
8.1.2.1. Ciclo del proceso de compras

Las compras comprenden un proceso complejo que va más allá de la negociación y del trámite burocrático. Con una buena gestión y planificación de compras la empresa Vidrios y Peces El Cristal conseguirá ahorrar costos, satisfacer al cliente, en tiempo y cantidad, y obtener beneficios empresariales directos, pues la gestión de compras y aprovisionamiento son decisivas para que la empresa tenga éxito o fracaso.

El proceso de compras consta de las siguientes fases:

- 1. Planificación de las compras:** Consiste en hacer un estudio anticipado de las necesidades para estar preparado antes de que surja la necesidad.
- 2. Análisis de las necesidades:** El departamento de compras recibe los boletines de solicitud de materiales y analiza la prioridad de las peticiones para tramitar su gestión.
- 3. Solicitud de ofertas y presupuesto:** Es un paso obligado para evitar tomar decisiones que puedan afectar a la economía de la empresa. Se requieren mínimo 3 cotizaciones de diferentes proveedores
- 4. Evaluación de las ofertas recibidas:** Una vez recibidas las ofertas hay que estudiarlas, analizarlas, compararlas y examinarlas.
- 5. Selección del proveedor:** Los factores que se comparan durante la fase de selección son el precio, la calidad, las condiciones y las garantías personales de la empresa que suministrará el producto.
- 6. Negociación de las condiciones:** Durante esta fase se comentan y especifican algunos puntos de la oferta que pueden ser negociables.
- 7. Solicitud del pedido:** Cuando el comprador y el vendedor llegan a un acuerdo deben formalizar un documento que comprometa a ambas partes (contrato de compraventa o pedido en firme).
- 8. Seguimiento del pedido y los acuerdos:** Se hace para verificar que hemos recibido todo el material solicitado, que se corresponde a las características detalladas en el pedido y que se han suministrado a tiempo.

Grafico No. 4: Ciclo del proceso de compras



Fuente: Elaboración propia. A partir de: wordpress.com

8.1.2.2. Ciclo del proceso de ventas

Las ventas son la base medular de cualquier organización, aunque en muchos casos se considere una actividad secundaria, sin una eficaz gestión de ventas los productos y/o servicios de las organizaciones no se desplazan. La empresa Vidrios y Peces El Cristal deben dedicar en un promedio el 80 por ciento de sus esfuerzos a esta tarea y un 20 por ciento a todas las otras actividades. Con esto no quiere decir que dejan de ser importantes las tareas operativas o administrativas, sino simplemente que se debe procurar que lo operativo interfiera lo menos posible con las ventas. Más aún, lo operativo debe apoyar la gestión de ventas diciéndole a cada persona qué hacer y cómo hacerlo exactamente. Ganar clientes es un arte y una actividad costosa. Es por esto que el proceso de ventas debe manejarse a la perfección para potencializar el negocio y diferenciarse de la competencia.

El ciclo de ventas se divide en las siguientes etapas básicas:

1. Preparación: Este es el trabajo previo, el empleado encargado del departamento de ventas deberá estar capacitado y con los conocimientos necesarios como es el portafolio de servicios de la empresa Vidrios y Peces el Cristal. Así como también deberá tener nociones básicas del mercado al que se dirige y cierta sensibilidad con los clientes como individuos. Los

materiales de apoyo son importantes, destacando folletería, descripciones del producto, presentaciones tanto impresas como virtuales, etc.

2. Presentación del producto o servicio: Se refiere a ofrecer el producto o servicio con todas sus características; tiempos de entrega, estándares de calidad, vigencia de promociones, especificaciones técnicas, etc., al cliente potencial y a los clientes actuales.

3. Cierre de la venta del producto o servicio: El propósito del cierre es guiar la negociación y al cliente por medio de preguntas y enunciados que conduzcan a la ejecución de la transacción. Esto no tiene que ver con trucos ni engaños, un buen vendedor sabrá cerrar una venta sin ocultar información puesto que al final de cuentas su objetivo debe ser ayudar al cliente a mejorar sus condiciones mediante el producto o servicio que comercializa.

4. Preparación pedido: El vendedor debe verificar si hay existencia de los productos en el inventario.

5. Despacho del pedido, después de formalizada la negociación, se procederá a la entrega del pedido requerido, se verificará que este sea acorde con lo solicitado por el cliente

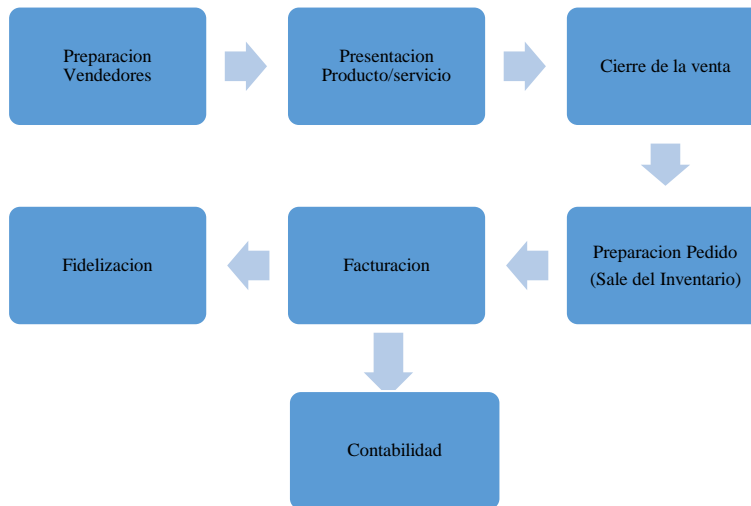
6. Facturación, esta se dará junto con el despacho del pedido solicitado por el cliente, y será firmada por el cliente en el mismo momento de recepción del pedido a satisfacción.

7. Entra al módulo de contabilidad, para alimentar el sistema de cartera por cobrar a clientes y el ingreso operacional.

8. Fidelización: La fidelización de clientes consiste en lograr que un cliente (un consumidor que ya ha adquirido nuestro producto o servicio) se convierta en un cliente fiel a nuestro producto, servicio o marca; es decir, se convierta en un cliente asiduo o frecuente.

La fidelización de clientes no solo nos permite lograr que el cliente vuelva a comprarnos o a visitarnos, sino que también nos permite lograr que recomiende nuestro producto o servicio a otros consumidores.

Grafico No 5. Ciclo del proceso de ventas

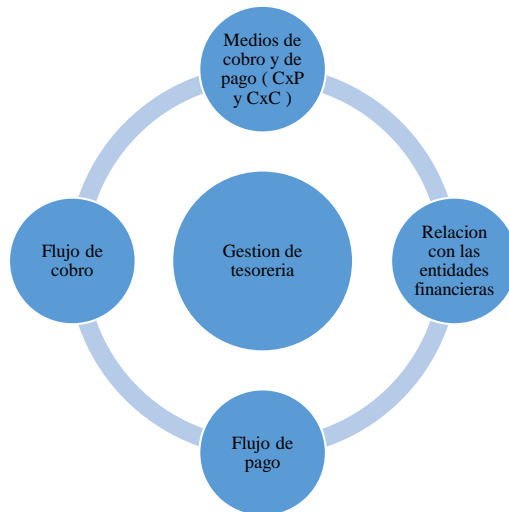


Fuente: Elaboración propia. A partir de: ventapresentation.com

8.1.2.3 Ciclo del proceso de tesorería

Tesorería apoya las necesidades de administrar los ingresos y salida de dinero de la compañía, hace parte de un todo logístico coherente con los módulos de cuentas por pagar y cuentas por cobrar, manteniendo a la vez la separación que es debida por efectos de legislación y prácticas comerciales. Comparte con ellos la gestión de como entidades financieras, cuentas bancarias, conceptos de documentos, entre otras, y permite planificar con visión empresarial, los flujos de caja de la empresa para hacer frente a sus necesidades de una manera organizada.

Grafico No 6. Ciclo del proceso de tesorería



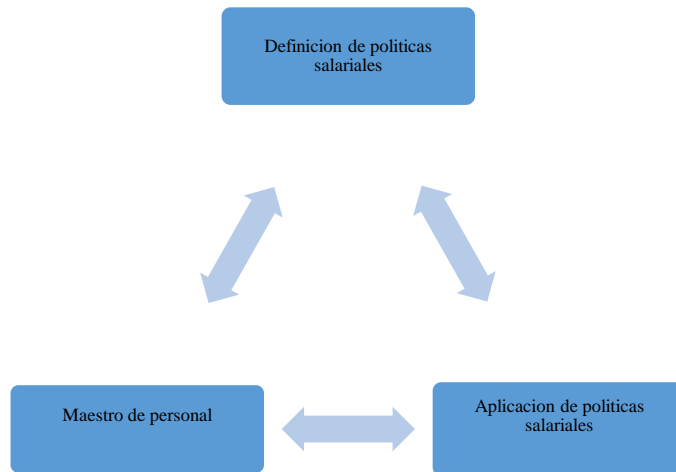
Fuente: Elaboración propia. A partir de: riesgoymorosidad.com

8.1.2.4 Ciclo del proceso de nómina

Las actividades de políticas salariales incluyen todo lo relacionado con los cálculos de asignaciones, beneficios económicos otorgados al trabajador y deducciones. Los pagos de nómina corresponden a las horas trabajadas por sus empleados, siendo los pagos adicionales las horas extras.

También se controlará las comisiones a recibir por el personal de ventas de acuerdo a los porcentajes estipulados por la empresa, con base a los recaudos recibidos por las ventas realizadas.

Grafico No 7. Ciclo del proceso de nomina



Fuente: Elaboración propia. A partir de: pwc.com

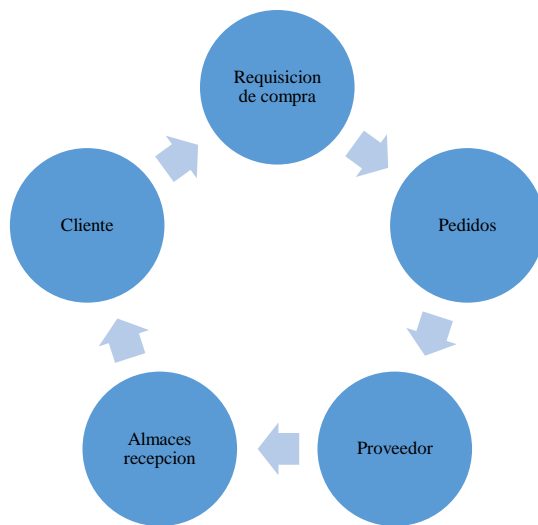
8.1.2.5. Ciclo del proceso de inventario

Las estrategias o medidas que Vidrios y Peces El Cristal tomará en cuenta para su disminución estarán encaminadas principalmente a:

- Revisar todo el proceso de abastecimiento enfocado en los precios de adquisición, los términos de crédito comercial ofrecidos por los proveedores y la evaluación de las rebajas de los precios.
- Lograr contratos estables con los proveedores que ofrecen las mejores condiciones de crédito. En este punto la empresa debe obtener y conservar sus proveedores estrellas, aquellos que aseguran las materias primas fundamentales y que deben recibir un tratamiento especial.
- Analizar el estado de conservación del inventario para evitar pérdidas en ventas, y determinar inventarios ociosos y de lenta rotación.
- Conocer a profundidad la operatividad de la empresa que permita establecer un promedio de rotación de todos los productos.

- Mantener un sistema de distribución eficiente.
- Potenciar la calidad en las producciones y los servicios que aseguren la rotación de los inventarios la eficiencia, la eficacia y la efectividad de la empresa

Grafico No 8. Ciclo del proceso de inventario



Fuente: Elaboración propia. A partir de: pwc.com

8.2. Elaboración de las políticas

8.2.1. Políticas administrativas

8.2.1.1. Políticas de recursos humanos

Establecer un sistema de pagos salariales ordenados, equitativos para toda la organización, que motive eficazmente el trabajo y la productividad. Este sistema obedecerá al modelo nacional colombiano aceptado y su valoración será de acuerdo con el mercado laboral, partiendo del salario mínimo legal vigente. Se procurara establecer un sistema de remuneración de acuerdo con sus actividades y desempeños en la organización de la siguiente manera:

Tabla No. 5: Tabla de cargo y remuneración

Cargo	Salario	Comisión	Total
Representante legal	1.800.000	7%	1.800.000
Administrador	1.500.000	5%	1.500.000
Vendedor	644.350	5%	644.350
Contador	644.350		644.350
Producción	644.350		644.350
Recibos y despachos	644.350		644.350
Total	5.877.400		5.877.400

Fuente: Vidrios y Peces El Cristal. Elaboración propia.

1. Tipo de contratación

- Se sugiere que para el representante legal, el administrador, vendedores, producción y recibos y despachos el tipo de contrato sea a término indefinido con un asignación salarial de acuerdo al perfil y a su cargo, más prestaciones de ley.
- De igual forma se sugiere para las áreas de recibo y despacho, ventas y producción todo requerimiento de viáticos y horas extras deberá obedecer a una programación de trabajo previamente establecida y deberá ser autorizada, evidenciada y aprobada por el administrador o representante legal.

2. Atención y servicio al cliente

- Se plantea que se implementa una eficiente gestión de servicio al cliente que estimule y apalanque el crecimiento de la organización. La atención y servicio al cliente, serán acciones de alta prioridad y de carácter estratégico.
- La Administración deberá asegurarse de que la organización esté orientada a servir con efectividad al cliente sea este interno o externo utilizando normas de cortesía, amabilidad y cordialidad que sean enfocados a dirigir sus acciones hacia un servicio de carácter integral cuyo principal objetivo sea la satisfacción del cliente.
- Se sugiere realizar el seguimiento y evaluación de la atención prestada por parte del o los vendedores a los clientes actuales y potenciales, en un lapso semestral, esto con el fin de

mantener y promover la buena imagen, aceptación y posicionamiento de nuestra empresa, mencionando como herramientas las encuestas de satisfacción, buzón de sugerencias y llamadas telefónicas.

- Se recomienda a los vendedores alimentar diariamente una base de datos de los clientes potenciales y actuales con la siguiente información: nombre, teléfono, dirección, email, producto o servicio prestado o solicitado y referencia del producto.

3. Presentación personal

Se propone que la presentación personal de los vendedores deberá ser de la siguiente forma:

- **Hombre y mujer:** Pantalón largo negro, camibuso azul con el logo de la empresa, zapato negro cerrado.

4. Trato al cliente

- El trato que deben utilizar los empleados al dirigirse a los clientes de la empresa deberá ser respetuoso, amable y siempre brindándole la mejor opción dependiendo de sus necesidades.

5. Seguridad laboral

- Se debe establecer un seguimiento riguroso para seguridad de los empleados en el momento que manipulan la maquinaria de corte y vidriería.
- Se sugiera de total obligación el uso de implementos que ayuden a proteger y contribuya con salud ocupacional como son: gafas, guantes, delantales y audífonos.
- Como requerimiento los empleados deben portar el uniforme de manera decente cuando están en uso de sus funciones con el fin de promover una buena imagen corporativa.
- Sera prohibido el uso de sustancias que puedan atentar contra la integridad física de los colaboradores cualquier acción de algún colaborador que vaya en contra de las políticas establecidas por la empresa será aplicado el régimen sancionatorio.
- Se sugiere realizar jornadas de capacitación en riesgos laborales, asesorándonos con las entidades correspondientes de ley.

8.2.1.2. Políticas de mercadeo

- El mercadeo de Vidrios y Peces El Cristal se sugiere que sea enfocado al consumo (ventas) de peces ornamentales, accesorios, aves domésticas, vidrios, aluminio y todo lo relacionado para el funcionamiento de los acuarios.
- Se propone periódicamente visitas y seguimientos presenciales, telefónicos a empresas y a clientes existentes para promocionar y ofertar nuestros productos, logrando mantener la fidelización con nuestros clientes actuales.
- De igual forma se menciona las campañas para comunicar, persuadir y recordar al cliente sobre los distintos productos y servicios disponibles.

8.2.1.3 Políticas de cartera

- Se expone optimizar los procesos de recuperación de cartera vencida en busca de efectividad y eficiencia, con el objeto de prevenir la acumulación de cartera antigua e incrementar la liquidez de vidrios y peces el cristal para fortalecer su estructura financiera.
- Se menciona otorgar créditos no mayores a treinta días (30), para lo cual la administración debería implementar los mecanismos internos y externos para asegurar la recuperación de su cartera. El pago de los valores facturados por consumo de productos a crédito, el cliente deberá realizarlo dentro de los 30 días siguientes.
- Se recomienda otorgar facilidad de pago para aquellos clientes que desean pagar sus productos en cuotas, el cual se puede llamar sistema de separado, este se podrá otorgar por tres meses y puede ser cancelado dentro de los 3 meses como el cliente lo convenga.

8.2.1.4 Políticas de pagos y compras

1. Pagos

- Se sugiere establecer los parámetros que aseguren el cumplimiento oportuno de las obligaciones económicas contraídas por Vidrios y Peces El Cristal con proveedores de los bienes, de acuerdo a los plazos pactados con el proveedor.
- Se plantea que la administración adopte los mecanismos de pago más convenientes, tomando en cuenta para ello, la seguridad, transparencia y cumplimiento. Todo pago que realice vidrios y peces el cristal debería fundamentarse en obligaciones aprobadas previamente por la administración.

2. Compras

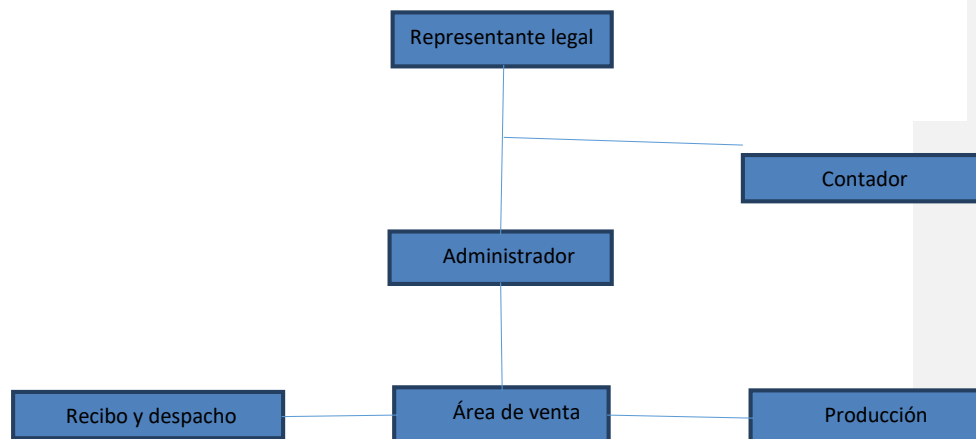
- Establecer la logística adecuada para que la compañía pueda disponer oportunamente de los bienes materiales e insumos necesarios, para la operación y funcionamiento, a precios justos y en perfecto estado. En cuanto a la calidad de los peces, esta se sugiere verificarla visualmente y así poder determinar su estado.
- Se requiere establecer un seguimiento continuo de cotizaciones que generen costo/beneficio, buscando siempre privilegiar los intereses de la organización.
- Se recomienda que toda compra debe sea avalada y autorizada directamente por la administración o personal encargado de esta función. Se sugiere que los únicos funcionarios autorizados para dar visto bueno a las compras sean el administrador y representante legal. Para adjudicar compras se deberá tomar en consideración el precio, plazo de entrega, calidad, garantía, marca, procedencia, confiabilidad y experiencia del proveedor.

8.2.1.5. Políticas administrativas

Se recomienda constituir directrices que le permitan a la compañía contar con la logística necesaria para proveer a su personal de un adecuado ambiente de trabajo y los servicios necesarios para el normal desarrollo de la empresa, asegurando la provisión oportuna de equipos y suministros salvaguardando el buen estado de conservación y de seguridad de las instalaciones con que cuenta la organización.

Se sugirió establecer un organigrama que permita identificar la jerarquía para optimizar el buen desarrollo de las actividades y generar orden administrativo y de trabajo, detallado así:

Tabla No 6. Organigrama de la empresa Vidrios y Peces El Cristal



Fuente: Vidrios y Peces El Cristal. Elaboración propia.

8.2.2. Políticas comerciales

1. Política de precios

- Es el conjunto de normas, criterios, lineamientos y acciones que se establecen para regular y fijar la cantidad de ingresos provenientes de la venta de bienes y/o servicios que produce el sector público a través de sus dependencias y entidades. Se considera también en esta política los topes máximos y mínimos de precios y tarifas que establece el Sector Público a los particulares, por los citados bienes y/o servicios que produce.
- Se requiere implementar para Vidrios y Peces El Cristal como política de precios una margen de utilidad del 40% teniendo en cuenta los siguientes aspectos:
 - Costos.
 - Elasticidad de la demanda.
 - Valor del producto ante los clientes.
 - La competencia

2. Políticas de descuentos

- Como método de marketing, Vidrios y Peces el Cristal deberá incluir en sus políticas comerciales, los descuentos para alentar tanto a miembros del canal de distribución (mayoristas y/o al detal) como a consumidores finales y usuarios industriales o de negocios a que hagan algo que no harían comúnmente, como realizar compras mayores de lo normal, pagar su cuenta mucho antes de la fecha de vencimiento.

Tipos de descuentos:

a) Descuentos por volumen:

También llamados descuentos por cantidad cabe resaltar que este tipo de descuento no será acumulativo.

b) Descuentos por pronto pago:

También conocidos como descuentos en efectivo, el comprador podrá gozar de un 5% de descuento por el pago de su factura en un tiempo comprendido desde la fecha a 15 días. En la venta de los productos a mayoristas, será más barato que si se compra el producto a menudeo, por lo cual tendrá ventajas comprar a mayoreo y tendrá sus descuentos.

En los puntos de venta, el día miércoles se ofrecerá descuentos en la línea de peces ornamentales y accesorios decorativos con un 25% en la segunda unidad del mismo producto y un 40% en el tercero.

3. Políticas de servicio al cliente

Teniendo en cuenta la misión de Vidrios y Peces El Cristal que es una empresa comprometida en ofrecer productos de alta calidad y servicios ajustados a las necesidades de cada cliente por eso se hace necesario crear una política comercial que incluya:

- **Cartelización del cliente**

La cartelización consiste en segmentar al cliente en los diferentes sectores económicos (financieros, publico, servicios, industrial, comercial, salud).

- **Base de datos para clientes de cada sector**

El área de ventas es el Personal autorizado y obligado a crear las bases de datos clientes dependiendo su sector económico. En caso que un cliente cambie de NIT o razón social deberá presentar documentación correspondiente como son: fotocopia de cámara y comercio.

- **Contactos y visitas a clientes**

Se recomienda implementar para Vidrios y Peces El Cristal la política comercial como medio de seguimiento a los clientes potenciales y posibles que puedan contribuir en el desarrollo del ente económico, el área de ventas deberá atender cada cliente que le sea asignado de acuerdo a su actividad incluir en la base de datos todo posible cliente con sus requerimientos haciendo una clasificación detallada de productos y servicios, este tipo de contacto puede ser telefónico, email, visitas. De acuerdo a la información

recolectada, el personal de área de ventas deberá presentar un plan estratégico que incluya las debilidades y fortalezas del cliente, se deberá tener contacto con los clientes por lo menos una vez cada dos semanas

- **Análisis de necesidades y oportunidades del cliente**

Correspondiente a los resultados obtenidos por el seguimiento del cliente arrojando las necesidades y oportunidades que nos ayuda para proceder con los siguientes procesos. la persona correspondiente al contacto deberá establecer las oportunidades con el cliente. Estas oportunidades se deberán consignar en la base de datos de la empresa para proceder en el aprovechamiento del mismo

- **Elaboración ofertas**

Al identificar los requerimientos del cliente se procede con la elaboración de ofertas pertinentes a cada necesidad. Cada oferta después de ser presentada al cliente e ingresada al sistema, esta tendrá vigencia por 2 meses.

8.2.3 Políticas contables

Objetivos:

- Servir de instrumento para garantizar que todas las operaciones financieras realizadas al interior de empresa Vidrios y Peces El Cristal, se ajusten a las políticas empresariales y al marco normativo de la contabilidad en Colombia.
- Aplicar los principios, normas y la buena práctica contable para reconocer y revelar los actos comerciales celebrados entre las partes. Efectuar permanentemente el mantenimiento al patrimonio de la sociedad Vidrios y Peces El Cristal y con ello garantizar la optimización del sistema contable, con un buen sistema de gestión contable, se soportara una adecuada toma de decisiones.
- Para sus registros contables y la preparación de sus estados financieros, la empresa vidrios y peces el cristal aplica los principios de contabilidad generalmente aceptados en Colombia recopilados en el Decreto 2649 y 2650 de 1993 definidos en concordancia con

la Ley 43 de 1990. Su periodo contable es de un año y utiliza el sistema de contabilidad de causación o por acumulación para reconocer los hechos económicos. (Congreso de la Republica, 1993)

- La empresa vidrios y peces el cristal, se sugiere llevar sus registros contables cumpliendo con las normas e instrucciones contables emitidas por los organismos de control y vigilancia, en la práctica contable, preparación y presentación de estados financieros.

A continuación se da una breve descripción de las principales políticas contables que se planea adoptar por vidrios y peces el cristal, para la preparación de los estados Financieros:

1. Unidad monetaria

De acuerdo con las disposiciones legales, la unidad monetaria que se sugiere que se utilice por la empresa para las cuentas de balance general y estado de resultados es el peso colombiano.

2. Período contable

La empresa debería efectuar un corte de sus cuentas, preparar y difundir estados financieros de propósito general cada 6 meses.

3. Reconocimiento de hechos económicos

Los hechos económicos son reconocidos por el sistema de contabilidad de causación por acumulación, observando las normas básicas de la prudencia.

4. Políticas inversiones

Las inversiones se registran por su costo de adquisición, el cual incluye los gastos directos incurridos para la adquisición. La rentabilidad de las inversiones es registrada en los resultados con base a rendimientos nominales causados.

5. Políticas cobranza de cartera

Se castigara cartera a más de 90 días, y se hará una gestión de cobro. Con una adición del 5% de interés sobre la deuda por mora.

Comentado [u1]: Referenciar de donde obtuvo la información

6. Políticas provisión cartera

Se entiende por provisión de cartera el valor que la empresa, según análisis del comportamiento de su cartera, considera que no es posible recuperar, y por tanto debe castigar al gasto.

La provisión de cartera es el reconocimiento de las deudas de difícil cobro, aquellas que se consideran que no será posible recuperarlas, por tanto constituyen un gasto para la empresa.

Se sugiere que la empresa Vidrios y Peces El Cristal adopte como política de cartera de difícil cobro el método de provisión general según el cual está contemplado en el decreto 187 de 1975 en el art. 75 que se detalla así:

Art. 75.- Los contribuyentes que lleven contabilidad de causación y cuyo sistema de operaciones origine regular y permanentemente créditos a su favor tendrán derecho a que se les deduzca de su renta bruta, por concepto de provisión general para deudas de dudoso o difícil cobro, un porcentaje de la cartera vencida, así:
El cinco por ciento (5%) para las deudas que en el último día del ejercicio gravable lleven más de tres meses de vencidas sin exceder de seis (6) meses.
El diez por ciento (10%) para las deudas que en el último día del ejercicio gravable lleven más de seis (6) meses de vencidas sin exceder de un (1) año.
El quince por ciento (15%) para las deudas que en el último día del ejercicio gravable lleven más de un (1) año de vencidas.

7. Propiedad, planta y equipo y depreciación

Se contabilizan al costo de adquisición, del cual forman parte los costos y gastos directos e indirectos causados hasta el momento en que el activo se encuentra en condiciones de ser utilizado.

Las adiciones, mejoras y reparaciones extraordinarias que aumenten significativamente la vida útil de los activos, se registran como un mayor valor y los desembolsos por mantenimiento y reparaciones que se realicen para la conservación de estos activos, se llevan a gastos a medida que se causan.

La depreciación se registra utilizando el método de línea recta, de acuerdo con el número de años de vida útil estimada de los activos.

Las tasas anuales de depreciación para cada rubro de activo son:

Vehículos y computadores 5%

Maquinaria y equipo 10%

Edificación y construcciones 20%

8. Políticos gastos pagados por anticipado y cargos diferidos

Registra el valor de los gastos pagados por anticipado que realiza la empresa en el desarrollo de su actividad, los cuales se deben amortizar durante el período en que se reciben los servicios o se causen los costos o gastos. Así, los intereses se causarán durante el período pre-pagado a medida que transcurra el tiempo; los seguros durante la vigencia de la póliza; los arrendamientos durante el período pre-pagado; el mantenimiento de equipos durante la vigencia del contrato.

Como los demás conceptos enunciados en esta cuenta, son susceptibles de diferir y, por ende, de amortizar en el período correspondiente, cuando por efectos de la operación que las origina se pacte reintegro en función del servicio contratado.

Los cargos diferidos se amortizan durante el período en que se reciben los servicios o se causen los costos o gastos.

9. Políticas de valorizaciones

Se entiende por valorización de un activo el mayor valor resultante entre su valor en libros y su valor comercial.

El costo histórico de un activo está conformado por su costo de adquisición o construcción, adiciones, mejoras y cualquier otra erogación necesaria para colocar el activo en condiciones de ser utilizado y por consiguiente de generar renta.

El artículo 64 del decreto 2649 de 1993, establece que las propiedades, planta y equipo, se les debe realizar un avalúo técnico como mínimo cada 3 años, avalúo que deberá ser realizado por personas de reconocida idoneidad. El avalúo técnico busca determinar precisamente el valor comercial del activo, al igual que la propiedad, planta y equipo, cualquier otro activo es susceptible de ser avaluado técnicamente con el fin de determinar su valor comercial. Una vez determinado el valor comercial del activo, y si este resulta mayor que el valor registrado en libros, se presenta entonces lo que conocemos como valorización.

10. Políticas del tratamiento tributario de las valorizaciones

Las valorizaciones solo tienen un efecto contable y financiero, más no tributario, toda vez que las valorizaciones no hacen parte del valor fiscal o patrimonial de los activos, de ahí que la realización de la declaración de renta, las valorizaciones no se declaran, se excluyen del patrimonio fiscal.

11. Políticas de obligaciones financieras

Corresponden a obligaciones contraídas por la empresa mediante la obtención de recursos provenientes de establecimientos de crédito o de otras instituciones financieras del país.

El valor registrado corresponde al monto principal de la obligación y los gastos financieros que no incrementan el capital se registran por separado en cuentas de resultado.

12. Políticas obligaciones laborales

Comprende el valor de los pasivos a cargo de la empresa y a favor de los trabajadores, originados en virtud de las normas legales. Durante el periodo se registran estimaciones globales que son ajustadas al final del ejercicio, determinando el monto a favor de cada empleado, de conformidad con las disposiciones legales.

13. Políticas de Ingresos

Los ingresos se reconocen bajo el principio de causación, teniendo en cuenta las disposiciones establecidas en el régimen de contabilidad pública.

14. Políticas ingresos recibidos por anticipado

Los ingresos que la empresa recibe por anticipado se deben tratar como un pasivo.

Un ingreso es la contraprestación económica por la venta de un bien o por la prestación de un servicio, luego si ese ingreso es recibido por anticipado, quiere decir que el bien no se ha entregado o el servicio no se ha prestado.

En efecto, el plan único de cuentas para comerciantes, a los ingresos recibidos por anticipado le ha asignado la cuenta 2705 que es una cuenta del pasivo.

Este pasivo, en la medida en que se va prestando el servicio por el cual se recibió el dinero anticipado, se va amortizando a la respectiva cuenta de ingresos, puesto que al prestar el servicio, ese ingreso recibido por anticipado se convierte en ingreso efectivo.

15. Políticas de inventarios

Los inventarios de los productos que comercializa Vidrios y Peces El Cristal son registrados al costo histórico, el cual es determinado de conformidad con el método de costo promedio.

16. Políticas de cuentas por pagar

Se reconocen a partir del criterio de causación en el momento en el que se reciba el bien o servicio, o se formalice los documentos que generan las obligaciones correspondientes, de conformidad con las condiciones contractuales.

17. Políticas de intangibles

Dependiendo y la naturaleza y el costo del activo se realizara la amortización de acuerdo a las normas contables colombianas.

18. Políticas anticipo en el pasivo

Los ingresos recibidos por anticipados están definidos para el manejo de las ventas mediante el sistema de separado.

9. CONCLUSIONES

De acuerdo a la investigación realizada se ha podido concluir lo siguiente:

- Tras analizar y evaluar la empresa Vidrios y Peces El Cristal se determina que se carece de un control del inventario, debido a que no se realiza un registro sistemático de las entradas y salidas de la mercancía. Ello afecta directamente el proceso comercial de la empresa generando pérdidas de oportunidades de negocio. No existen políticas para la compra y venta. Dichos procesos carecen de estructura y se realizan de manera intuitiva. En consecuencia, se desaprovecha la oportunidad de conseguir ventajas comerciales con los proveedores y de realizar eventos promocionales orientados a incrementar las ventas. No hay funciones laborales establecidas. El personal trabaja de manera desorganizada, con total desconocimiento de las funciones específicas de su cargo, perjudicando la productividad de la empresa, incrementando los reprocesos y el riesgo financiero.
- Para determinar un sistema de información contable que ayude al reconocimiento y medición de las operaciones financieras, con el fin de obtener información fiable, útil y oportuna en la toma de decisiones en este trabajo se logró diseñar los procesos de flujo de información contable y financiera necesarios para la toma de decisiones de manera fiable, eficiente y eficaz que serán la base para determinar las políticas contables de la empresa Vidrios y Peces El Cristal.
- Y finalmente para establecer políticas contables, con el propósito de contribuir a la razonabilidad en la evaluación, control y gestión de los recursos de la empresa Vidrios y Peces el Cristal se busca contar con un sistema de información contable y financiero claro, completo y fidedigno y para ello se busca el acople normativo reconociendo la estructura interna y el contexto externo de la misma de tal manera que se hacen sugerencias, se redacta las políticas de acuerdo a los objetivos planteados por la empresa Vidrios y Peces El Cristal, así se establecen políticas de activos, pasivos, patrimonio, ingresos y gastos e igualmente se sugieren políticas administrativas y comerciales con el

fin dar una herramienta estratégica en la toma de decisiones financieras para sus respectivos directivos.

10. RECOMENDACIONES

- Es recomendable que la gerencia establezca normas de control interno que permitan realizar constataciones físicas del inventario en forma periódica para tener mejor control.
- Para poder tener éxito en la implementación del sistema del modelo contable, es necesario que se capacite previamente al personal que será responsable del manejo del mismo, con la finalidad de que todos se desempeñen y cumplan eficazmente con las labores que ejecutan, con una acertada toma de decisiones.
- Es necesario definir políticas que establezcan un stock mínimo y máximo de la mercadería que dispone la empresa en relación al volumen de ventas, para evitar desabastecimiento de artículos para la venta y entregar sin retraso los pedidos a los clientes.
- Se considera la necesidad de implementar un modelo de información contable y financiero para que el manejo de la información sea oportuno y a la vez contar con un eficiente sistema de control dentro de la empresa.

11. BIBLIOGRAFIA

- Gudiño y Coral. *Contabilidad 2000*. tercera edición. MAC GRAW HILL
- Luis Salazar Santiago. *Lesiones sobre la historia de la contabilidad*. Politécnico grancolobiano. 1999.

12. WEBGRAFIA

- Congreso de la Republica. (1971). *Decreto 410 de 1971*. Obtenido de :<http://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=41102> recuperado el 1 de febrero del 2015
- Congreso de la Republica. (1993). *DECRETO 2649 DE 1993*. Obtenido de: <http://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=9863> recuperado el 1 de febrero del 2015
- Congreso de la Republica. (2004). *LEY 905 DE 2004*. Obtenido de: <http://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=14501>. Recuperado el 2 de febrero del 2015
- Congreso, d. l. (16 de junio de 1971). *Alcaldía de bogotá*. Obtenido de: <http://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=41102> recuperado el 4 de febrero del 2015
- Congreso, d. l. (29 de diciembre de 1993). *Alcaldía de Bogotá*. Obtenido de: <http://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=9863>. Recuperado el 4 de febrero del 2015
- Estatuto, t. (s.f.). *Estatuto tributario*. Obtenido de: <http://estatuto.co/?o=3> recuperado el 20 de febrero del 2015
- Historia de la contabilidad: obtenido de: <http://www.bnm.me.gov.ar/cgi-bin/wxis.exe/opac/?IsisScript=opac/opac.xis&dbn=BINAM&tb=aut&src=link&query=SORIA%20DE%20FERNANDEZ%20DURAN,%20ELSA&cantidad=10&formato=&sala> recuperado el 4 de marzo del 2015
- Sistemas contables :obtenido de <http://es.slideshare.net/juareznerea/sistema-contable-5821829> recuperado el 12 de julio del 2015
- Ciclo de procesos: obtenido de : <http://finanbolsa.com/2009/11/16/que-es-el-ciclo-> . recuperado el 12 de julio del 2015

- Ciclo de compras: obtenido de: de <https://luismiguelmanene.wordpress.com> recuperado el 12 de julio del 2015
- Ciclo de ventas: obtenido de : de <http://es.slideshare.net/jcfdezmxvtas/el-ciclo-de-la-venta-presentation> Recuperado el 12 de julio del 2015
- Ciclo de tesorería: obtenido: de <http://www.riesgoymorosidad.com/una-buena-gestion-de-la-tesoreria-para-evitar-impagos/> recuperado el 12 de julio del 2015
- Ciclo de nómina: obtenido de: www.pwc.com/ve/es/asesoria-gerencial/boletin/assets/edicion-05-2010.pdf recuperado el 12 de julio del 2015
- Ciclo de inventario: obtenido de : <http://www.sait.com.mx/saitdoc/inventa/tomainventario/tomainventario.htm> recuperado el 12 julio del 2015