



**UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE DE GUAYAQUIL
DEPARTAMENTO DE FORMACIÓN DE POSGRADO
MAESTRÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

TRABAJO DE TITULACIÓN

**PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE
MAGÍSTER EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

TEMA

El proceso de compra y venta de materia prima, y su impacto en la rentabilidad de las compañías de reciclaje del norte de la ciudad de Guayaquil.

Autora:

CPA. Alexandra del Rocío Tamayo Montesdeoca

Tutora:

Ing. Eudosia Lucia Castro Rugel Mgs.

GUAYAQUIL-ECUADOR

JUNIO 2018



Presidencia
de la República
del Ecuador



Plan Nacional
de Ciencia, Tecnología,
Innovación y Saberes



SENESCYT
Secretaría Nacional de Educación Superior, Ciencia,
Tecnología e Innovación

REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA

FICHA DE REGISTRO de tesis

TÍTULO: El proceso de compra y venta de materia prima, y su impacto en la rentabilidad de las compañías de reciclaje del norte de la ciudad de Guayaquil.

AUTOR: CPA. Alexandra Del Rocío
Tamayo Montesdeoca

REVISORA:

INSTITUCIÓN: UNIVERSIDAD LAICA
VICENTE ROCAFUERTE DE
GUAYAQUIL

FACULTAD:

CARRERA: CONTABILIDAD Y AUDITORIA

FECHA DE PUBLICACIÓN:

N. DE PAGS:

ÁREAS TEMÁTICAS:

PALABRAS CLAVE: reciclaje, compra, venta, informalidad, procesos, rentabilidad.

RESUMEN: El siguiente trabajo de investigación recolectó información sobre las problemáticas más prominentes en las empresas de reciclaje estrictamente sobre las dedicadas a la compra y venta de papel, cartón, plástico y chatarra, las cuales presentaron como problema la clara falta de procesos en la planta al momento de comprar el material, debido a la manera en que se aplican los descuentos, del mismo modo al momento de despacharlo a sus clientes, no existen políticas establecidas para cuidar la armonía de los inventarios.

Así también la investigación se caracteriza por haberse realizado de una forma metódica, mediante encuestas, fichas de observación, realizadas a los involucrados de la problemática, también mediante el análisis de información financiera de empresas de reciclaje, para poder analizar el efecto que produce una mala gestión, todos estos instrumentos fueron el camino para poder presentar una propuesta.

El trabajo de investigación propone soluciones a este sector, creando nuevos métodos para el proceso necesario de la compra y venta de materia prima, y así poder mantener un control del inventario al momento de comprar y vender los materiales evitando diferencias en los saldos contables, dando como resultado una información exacta en los estados financieros.

N. DE REGISTRO (en base de datos):

N. DE CLASIFICACIÓN:

DIRECCIÓN URL (tesis en la web):

ADJUNTO URL (tesis en la web):

ADJUNTO PDF:

SI

NO

CONTACTO CON LA AUTORA:
Alexandra Tamayo Montesdeoca

Teléfono: 0995794956

E-mail:

atamayo324@gmail.com

CONTACTO EN LA INSTITUCIÓN:

MG. ING. COM. DARWIN DANIEL ORDÓÑEZ
ITURRALDE

Teléfono: 2596500 EXT. 201 DECANATO

E-mail: dordonezy@ulvr.edu.ec

MAE. ING. VERONICA ELIZABETH OCHOA, DIRECTORA
DE LA CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

Teléfono: 2596500 EXT. 272

Correo electrónico: vochoah@ulvr.edu.ec

Quito: Av. Whymper E7-37 y Alpallana, edificio Delfos, teléfonos (593-2) 2505660/ 1; y en la Av. 9 de octubre 624 y carrión, Edificio Prometeo, teléfonos 2569898/ 9. Fax: (593 2) 2509054

**CERTIFICACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS DE
AUTOR**

Guayaquil, 1 de junio de 2018

Yo, Alexandra del Rocío Tamayo Montesdeoca declaro bajo juramento, que la autoría del presente trabajo me corresponde totalmente y me responsabilizo con los criterios y opiniones científicas que en el mismo se declaran, como producto de la investigación realizada.

De la misma forma, cedo mis derechos de autor a la Universidad Laica VICENTE ROCAFUERTE de Guayaquil, según lo establecido por la Ley de Propiedad Intelectual, por su Reglamento y normativa Institucional vigente.

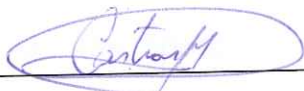


C.P.A. Alexandra Tamayo Montesdeoca.

CERTIFICACIÓN DEL TUTOR DE LA TESIS

Guayaquil, 01 de junio de 2018

Certifico que el trabajo titulado **“El proceso de compra y venta de materia prima, y su impacto en la rentabilidad de las compañías de reciclaje del norte de la ciudad de Guayaquil.”**, ha sido elaborado por C.P.A. Alexandra Del Roció Tamayo Montesdeoca bajo mi tutoría, y que el mismo reúne los requisitos para ser defendido ante el tribunal examinador que se designe al efecto.



Ing. Eudisia Lucia Castro Rugel. Mgs.

DEDICATORIA

A Dios, por haberme guiado e iluminado en todo este camino académico, así también este esfuerzo va dedicado a toda mi familia, en especial a mis hijos Ricardo y Daniela, que fueron el motivo para seguir preparándome y poderles dar un ejemplo de superación, a mi esposo Ricardo Villavicencio por ser mi soporte y compañía en cada etapa de mi vida.

A mis padres por ese apoyo y educación inculcada durante todo mi camino de vida, doy gracias a mis segundos padres, a mi suegra por ese cariño y confianza depositada en mí, y a mi suegro que aunque ya está en cielo, le dedico este esfuerzo porque también formó parte de este camino.

CPA. Alexandra Tamayo M.

AGRADECIMIENTO

Doy gracias a Dios por guiarme cada momento de mi vida, por haberme dado principalmente la salud y sabiduría para enfrentar cada obstáculo en este camino. Gracias Padre santo por tantas bendiciones.

Agradezco a mi esposo por tener esa paciencia, por brindarme ese apoyo incondicional día a día para seguir adelante, a mis hijos por su comprensión en el tiempo que no compartí con ellos, a mi madre Ana Montesdeoca, por su amor e infinita ayuda en mi hogar, sin su apoyo este camino no hubiese sido fácil.

A mis amigos de la maestría Carolina, Lenin, Mariuxi, Juan, Miguel y Carlos, por esa gran amistad que me brindaron por ese apoyo y trabajo en equipo que siempre nos caracterizó.

Así también agradezco a la institución en la que trabajo, en especial al MBA. John Bravo L, por toda su confianza y el tiempo otorgado para poder culminar mi trabajo de investigación.

A mis maestros pero en especial a mi tutora Mgs. Lucia Castro quien generosamente compartió sus experiencias para la elaboración de este trabajo.

CPA. Alexandra Tamayo Montesdeoca.



UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE DE GUAYAQUIL
DEPARTAMENTO DE FORMACIÓN DE POSGRADO
MAESTRÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

**EL PROCESO DE COMPRA Y VENTA DE MATERIA PRIMA, Y SU
IMPACTO EN LA RENTABILIDAD DE LAS COMPAÑÍAS DE RECICLAJE
DEL NORTE DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.**

RESUMEN EJECUTIVO

El siguiente trabajo de investigación recolectó información sobre las problemáticas más prominentes en las empresas de reciclaje estrictamente sobre las dedicadas a la compra y venta de papel, cartón, plástico y chatarra, las cuales presentaron como problema la clara falta de procesos en la planta al momento de comprar el material, debido a la manera en que se aplican los descuentos, del mismo modo al momento de despacharlo a sus clientes, no existen políticas establecidas para cuidar la armonía de los inventarios.

Otro inconveniente que presentan estas empresas es el alto grado de informalidad por parte de sus proveedores directos de materia prima, lo cual repercute en las empresas de reciclaje ya que la política establecida es asumir impuestos al emitir liquidaciones de compra de bienes y servicios.

Así también la investigación se caracteriza por haberse realizado de una forma metódica, mediante encuestas, fichas de observación, realizadas a los involucrados de la problemática, también mediante el análisis de información financiera de empresas de reciclaje, para poder analizar el efecto que produce una mala gestión, todos estos instrumentos fueron el camino para poder presentar una propuesta.

El trabajo de investigación propone soluciones a este sector, creando nuevos métodos para el proceso necesario de la compra y venta de materia prima, y así poder mantener un control del inventario al momento de comprar y vender los materiales evitando diferencias en los saldos contables, dando como resultado una información exacta en los estados financieros.

Autor: C.P.A. Alexandra Tamayo Montesdeoca

Tutor: Ing. Eudosia Lucia Castro Rugel Mgs.



UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE DE GUAYAQUIL
DEPARTAMENTO DE FORMACIÓN DE POSGRADO
MAESTRÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

**THE PROCESS OF BUYING AND SELLING RAW MATERIAL, AND
ITS IMPACT ON THE PROFITABILITY OF RECYCLING COMPANIES IN
THE NORTH OF THE CITY OF GUAYAQUIL.**

ABSTRACT

The following research work collected information on the most prominent problems in the recycling companies strictly on those dedicated to the purchase and sale of paper, cardboard, plastic and scrap, which presented as a problem the clear lack of processes in the plant at the time of buying the material, due to the way in which the discounts are applied, in the same way at the moment of dispatching it to its clients, there are no established policies to take care of the harmony of the inventories.

Another drawback presented by these companies is the high degree of informality on the part of their direct suppliers of raw material, which affects the recycling companies since the established policy is to assume taxes when issuing purchase liquidations of goods and services.

The research is also characterized for having been carried out in a methodical way, through surveys, observation sheets, made to those involved in the problem, also through the analysis of financial information of recycling companies, to analyze the effect produced by a bad management, all these instruments were the way to present a proposal.

The research work proposes solutions to this sector, creating new methods for the necessary process of buying and selling raw material, and thus be able

to maintain an inventory control when buying and selling materials avoiding differences in accounting balances, giving As a result, accurate information in the financial statements

Author: C.P.A. Alexandra Tamayo Montesdeoca

Tutor: Ing. Eudosia Lucia Castro Rugel Mgs.

INTRODUCCIÓN

Actualmente el reciclaje es una de las maneras más saludables para disminuir la contaminación ambiental causada por el mismo hombre, por ello es necesario tomar medidas que prolonguen la preservación de la naturaleza.

En el Ecuador existen empresas de reciclaje las cuales aportan indirectamente con el cuidado de la naturaleza, siendo así que detrás de estas empresas están las personas encargadas de reciclar o recolectar los desperdicios los cuales realizan una actividad comercial pero informal, siendo ellos uno de los proveedores de la materia prima para la empresa, su metodología informal crea un impacto a la empresa recicladora por el método en que se debe realizar la compra, es decir las empresas de reciclaje elaboran liquidaciones de compra para sustentar la adquisición del material, teniendo que incurrir en asumir los impuestos por retenciones.

Otra de las características de las empresas de reciclaje, es que no pueden controlar correctamente sus inventarios, debido a que la unidad de medida es en kilos o libras, lo cual genera diferencias al momento de comprar y luego al despachar o vender, ocasionando divergencias contables, a más de esto que en su mayoría no mantienen una correcta gestión en sus bodegas lo que ocasiona más problemas, para mantener un control.

Siendo así que el presente proyecto pretende demostrar los beneficios que pueden obtener las empresas de reciclaje, realizando una buena gestión de procesos que ayude a la compra y venta de los materiales, para evitar inconvenientes o diferencias en sus inventarios.

El presente trabajo de investigación se desarrollará en cuatro capítulos.

Capítulo I- Marco General de la Investigación, en este capítulo se realiza el planteamiento, las causas y consecuencias del problema a abordar, con los objetivos generales y específicos que se desean alcanzar.

Capítulo II- Marco Teórico, en este capítulo se menciona la teoría relevante para el desarrollo de la investigación, así también se describen los conceptos para una buena comprensión y correcta asimilación del problema, en cuanto al marco legal se ha seleccionado los artículos más destacados en el código, ley, reglamentos y resoluciones actuales de nuestro país.

Capítulo III- en este capítulo se expone porque la investigación tiene un enfoque cuantitativo, cualitativo, se detalla claramente que la investigación es de campo por la recolección de información obtenida, también se menciona que este trabajo es de tipo documental por la información obtenida de base de datos de empresas para un mejor análisis del problema, y también información de la M.I. Municipalidad de Guayaquil, siendo también una investigación de tipo transversal descriptivo por el corto tiempo de investigación siendo menor a un año.

Capítulo IV- aquí se explica paso a paso la metodología aplicada para lograr los objetivos, también se detalla los diferentes tipos de factibilidad que tiene este proyecto de investigación, como también los costos de implementación de cada proceso para cumplir con los objetivos. Se explica los beneficios y beneficiarios internos y externos de este trabajo.

Los últimos capítulos se refieren a las Conclusiones, Recomendaciones, Bibliografía y Anexos necesarios para este trabajo de investigación.

ÍNDICE GENERAL

REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA.....	i
CERTIFICACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR.....	ii
CERTIFICACIÓN DEL TUTOR DE LA TESIS.....	iii
DEDICATORIA.....	iv
AGRADECIMIENTO.....	v
RESUMEN EJECUTIVO.....	vi
ABSTRACT	viii
INTRODUCCIÓN.....	x
ÍNDICE GENERAL	xii
ÍNDICE DE FIGURAS	xvi
ÍNDICE DE TABLAS	xvii
CAPÍTULO I: MARCO GENERAL DE INVESTIGACIÓN	1
1.1. Tema	1
1.2. Planteamiento del Problema.....	1
1.3. Formulación del Problema	4
1.4. Sistematización del problema.....	4
1.5. Objetivo General.....	5
1.6. Objetivos Específicos.....	5
1.7. Justificación.....	5
1.8. Delimitación del problema de investigación.....	6
1.9. Limitaciones de la investigación.....	6
1.10. Idea a defender.....	7
1.11. Variables Independientes.....	7
1.12. Variables Dependientes	7
1.13. Operacionalización de las variables	7

CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO.....	9
2.1. Marco Teórico	9
2.1.1. La historia del reciclaje.....	9
2.1.2. Importancia del reciclaje	9
2.1.3. Teoría de las Restricciones	10
2.1.4. Gestión contable y financiera	11
2.1.5. Teoría del proceso administrativo.....	12
2.1.6. La gestión por procesos.....	12
2.1.7. Procesos de la gestión de almacenes y/o bodegas	13
2.1.8. Importancia de la Logística	14
2.1.9. Contabilización en mermas	15
2.1.10. Control de mermas	16
2.1.11. Inventario físico	17
2.1.12. La gestión de compras.....	17
2.1.13. Análisis de estados financieros.....	18
2.1.14. Razones financieras.....	19
2.1.15. La rentabilidad en el análisis contable	19
2.1.16. Comercialización de material reciclado.	20
2.2. Marco Conceptual	21
2.2.1. Definición de reciclaje.....	21
2.2.2. Definición de Procesos.....	21
2.2.3. Procesos de Reciclaje.....	21
2.2.4. Recepción de material.....	21
2.2.5. Gestión de inventario.....	22
2.2.6. Gestión Logística	22
2.2.7. Gestión de venta	22
2.2.8. Rentabilidad.....	22

2.2.9. Definición de las Razones de Rentabilidad.....	23
2.2.10. Definiciones técnicas de la terminología asociada con la informalidad ...	23
2.2.11. Definición de compras.....	24
2.2.12. Definición de Ventas.....	24
2.2.13. Cultura tributaria.....	25
2.1.14. Definición Régimen General y RISE	25
2.3. Marco Legal.....	26
2.3.1. Código Tributario.....	26
2.3.2. Ley del Registro Único de Contribuyentes	27
2.3.3. Ley de Gestión Ambiental.....	28
2.3.4. Ley Orgánica del Régimen Tributario Interno - LORTI	28
2.3.5. Reglamento para la Ley de Régimen Tributario Interno.....	29
2.3.6 Reglamento de Comprobantes de Venta, Retención y Complementarios..	31
2.3.7 Resoluciones	33
CAPÍTULO III: METODOLOGÍA, ANÁLISIS DE RESULTADOS Y DISCUSIÓN	
.....	36
3.1. Enfoque de la Investigación	36
3.2. Tipos de investigación	36
3.3. Población.....	38
3.4. Muestra	39
3.5 Técnicas de la Investigación	39
3.6 Presentación de resultados en figuras y su análisis.	40
CAPÍTULO IV: PROPUESTA.....	
.....	60
4.1. Justificación.....	60
4.2. Marco Conceptual de la propuesta	61
4.3. Uso del proyecto.....	63
4.4. Importancia y Factibilidad.....	64

4.5. Descripción de la propuesta.....	65
4.6. Objetivo de la propuesta.....	66
4.7. Actividades	67
4.8.1. Orientación metodológica	68
4.9. Validación de la propuesta.....	78
4.10. Costo de Implementación.....	80
4.11. Beneficios de la propuesta.....	81
4.12 Análisis de resultados obtenidos de la Propuesta	82
Conclusiones.....	84
Recomendaciones.....	86
Bibliografía.....	88
Anexos	92
CERTIFICADO ANTI PLAGIO	101

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 Nivel de gestión en compra y venta de inventario	41
Figura 2 Proveedores de los que se recibe más material.....	42
Figura 3 Documentos que recibe para soportar la compra de M. Prima.....	43
Figura 4 Procedimientos para comprar a proveedores informales	44
Figura 5 Control de los descuentos en compra y venta	45
Figura 6 Opciones cuando los kilos recibidos difieren del despachado.....	46
Figura 7 Frecuencia de inventario.....	47
Figura 8 Formato de Control de material reciclado	70

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Operacionalizacion de las variables	8
Tabla 2 Población de empresas de reciclaje.....	39
Tabla 3 Nivel de gestion de compra y venta de inventario	41
Tabla 4 Proveedores que entregan mas material.....	42
Tabla 5 Documentos que entrega el proveedor de materia prima	43
Tabla 6 Procedimientos para comprar materia prima a informales	44
Tabla 7 Control de los descuentos en compra y venta.....	45
Tabla 8 Funcion que se realiza cuando los kg recibidos difieren del..... despachado	46
Tabla 9 Frecuencia en que se realizan los inventarios.....	47
Tabla 10 Compras con liquidaciones de compra 2015.....	53
Tabla 11 Compras con liquidaciones de compra 2016.....	54
Tabla 12 Compras con liquidaciones de compra 2017.....	54
Tabla 13 Porcentaje afectado a la utilidad bruta en venta.....	55
Tabla 14 Análisis de tendencia periodo 2017-2016-2015.....	56
Tabla 15 Indicadores de rentabilidad	57
Tabla 16 Efecto de los procesos contables y operativos de los inventarios ...	59
Tabla 17 Procesos para la compra de material reciclado.....	68
Tabla 18 Proceso actual de recepción	70
Tabla 19 Propuesta del nuevo proceso.....	71
Tabla 20 Ventajas de la propuesta con el nuevo proceso de compra	71
Tabla 21 Procesos para el despacho y venta de material	72
Tabla 22 Ventajas de la propuesta con el nuevo proceso de venta	74
Tabla 23 Formalización de un proveedor informal de reciclaje	76
Tabla 24 Indicador de exactitud en inventario	77
Tabla 25 Exactitud de inventario año 2017 sin procesos	77
Tabla 26 Exactitud de inventario año 2017 con procesos	78
Tabla 27 Costo de implementacion proceso de compra.....	80
Tabla 28 Costo para formalizar un proveedor informal	81

CAPÍTULO I: MARCO GENERAL DE INVESTIGACIÓN

1.1. Tema

El proceso de compra y venta de materia prima, y su impacto en la rentabilidad de las compañías de reciclaje del norte de la ciudad de Guayaquil.

El reciclaje se ha convertido en una oportunidad para muchas personas de escasos recursos, ya que es su sustento de trabajo para tratar de tener una vida digna. Así mismo existen empresas dedicadas a esta actividad, a las cuales se les ha dificultado poder demostrar ante los organismos reguladores que la forma de tributar está dentro de los parámetros legales, esta dificultad tiene su origen por el hecho de que las personas que se dedican a esta actividad, no todas están en condiciones para adquirir un RUC y poder ejercer la actividad, a más de esto la actividad tiene su origen informal, como por ejemplo una ama de casa que continuamente vende a una empresa de reciclaje, no tiene la obligación de formalizar su venta entregando comprobantes de venta.

De acuerdo a lo mencionado por Alejandro Molina (2014), el proceso administrativo de toda empresa está formado por dos fases importantes que es la fase mecánica y la fase operacional las cuales están formadas por la planeación, organización, dirección y control, los cuales forman un proceso indispensable en la empresa, sin embargo muy pocas empresas llevan con exactitud estos procesos.

1.2. Planteamiento del Problema

Según un estudio de la actividad emprendedora realizado a nivel mundial por la Global Entrepreneurship Monitor GEM (2015), indica una noticia importante para Ecuador, mencionándolo como el país más emprendedor en Latinoamérica. Pero a pesar de tener un alto índice de emprendimiento no todos estos emprendedores formalizan su actividad, esto debido a falta de cultura empresarial y tributaria.

La informalidad es una realidad evidente en los países de Latinoamérica, forma parte importante de la economía de cada país, y es la respuesta a la falta de empleo digno. Las empresas informales siguen siendo empresas pequeñas, con el fin de no cumplir con controles formales, en conclusión este sector informal crea un efecto negativo sobre la productividad de cada nación, bloquea las gestiones públicas sin contribuir a los ingresos tributarios.

Uno de los problemas más grandes que tiene nuestro país para su fortalecimiento y crecimiento es la falta de iniciativa por solucionar y combatir los verdaderos problemas tributarios, dejándose llevar por lo más fácil que sin darnos cuenta, termina siendo el camino más difícil, por los problemas e inconvenientes que se terminan causando, y de acuerdo a lo mencionado por Reyes (2016) mencionó que:

Uno de los males que padece la política tributaria en el país es su ineficiente proceso en la recaudación de impuestos a pesar de los esfuerzos que se hayan realizado y del discurso oficial; lo que se conoce como evasión tributaria o fiscal. La evasión consiste en toda acción u omisión parcial o total, tendiente a reducir o retardar el cumplimiento de una obligación tributaria. No sólo significa una pérdida de ingresos fiscales, con sus efectos consiguientes en la prestación de servicios públicos, sino que afecta directamente la equidad de los impuestos.

Mallar (2010), indicó que desde los comienzos del año 2000 los escenarios de las empresas se han vuelto más complicados. Los cambios en la manera de comprender las actividades empresariales, generan otras consideraciones de la teoría de la organización, en donde nace un desplazamiento del centro de interés, desde las estructuras hacia los procesos, cobrando importancia la denominada Gestión por Procesos, siendo este una estructura para mejorar el rendimiento, que se concentra

en el diseño disciplinado y la cuidadosa ejecución de todos los procesos de una organización. La reingeniería de procesos se apoya en el cambio que va desde algo estático, orientado hacia la dinámica y a los flujos que crean valor.

Toda empresa comercial mantiene alguna clase de inventario, por eso es importante mantener y realizar una gestión de los mismos, las empresas de reciclaje mantienen tres grandes problemáticas que se vinculan directamente con el proceso de gestión de la compra y venta de inventario. La primera es en el momento de adquirir el material reciclado de sus proveedores informales, esto nace a que un gran porcentaje de proveedores denominados chamberos, no poseen documentos hábiles para ejercer la actividad y así la empresa tiene la dificultad de demostrar esa compra ante los organismos de control, en algunos casos llevando a las empresas a tomar decisiones erradas, que a futuro van a traer problemas con el fisco. Importante mencionar que en ésta problemática se puede evidenciar como la informalidad se introduce en la actividad de las empresas de reciclajes, ocasionando un impacto económico para poder respaldar la compra de materia prima con origen negativo en el sector.

La segunda problemática nace internamente en la empresa, cuando se aplican descuentos a los materiales en el momento que se realiza la compra a los recicladores, sean estos por motivo de tener basura, humedad o por material mezclado, es ahí que el pesador aplica un porcentaje de descuento al azar, considerando dicho peso como final, siendo éste el procedimiento para alimentar al inventario, lo cual genera diferencias en inventarios al momento de la venta.

Y como tercera problemática está, el momento en que se realizan las ventas a los clientes de las grandes fábricas sean estas papeleras, cartoneras, chatarreras, por ser un material en que la unidad de medida es en kilos, siempre va a existir diferencias con el peso despachado y el peso recibido por el cliente, actualmente la empresa recicladora debe

facturar lo que su cliente le está recibiendo, ocasionando nuevamente a la empresa recicladora diferencias internas a su inventario.

Con todas las problemáticas arriba mencionadas se necesita hacer que la actividad del reciclaje, que es vista como informal, debido a sus procedimientos en compras y en las ventas, demuestre ante los organismos reguladores procedimientos correctos que amparen sus actividades internas y externas y por lo consiguiente le den el apoyo que se necesita para seguir desarrollándose en un ambiente contable y tributario flexible.

De acuerdo a todo lo mencionado se puede evidenciar la falta de procesos en las empresas de reciclaje al momento de la adquisición de materia prima, una adecuada gestión sería la herramienta apropiada para la obtención de mejores resultados.

1.3. Formulación del Problema

¿Cuál es el impacto en la rentabilidad de los procesos de compra y venta de materia prima, en las empresas de reciclaje de la ciudad de Guayaquil?

1.4. Sistematización del problema

¿Cuáles son los procesos contables en las compras de materia prima que realizan las empresas de reciclaje?

¿Qué procesos contables realizan las empresas de reciclaje, para realizar las ventas?

¿Cómo inciden los procesos contables en la información financiera de la empresa?

¿Cómo afecta la falta de procesos contables y operativos en los inventarios de materia prima?

1.5. Objetivo General

Analizar el proceso de compra y venta de la materia prima y su impacto en la rentabilidad de las compañías de reciclaje de la ciudad de Guayaquil.

1.6. Objetivos Específicos

- Identificar los procesos contables en las compras de materia prima que realizan las empresas de reciclaje.
- Identificar los procesos contables en las ventas, que realizan las empresas de reciclaje.
- Valorar la incidencia de los procesos contables en la información financiera de la empresa.
- Revisar los procesos contables y operativos y el efecto en los inventarios de materia prima.

1.7. Justificación

El presente proyecto de investigación se lo realiza con el fin de dar soluciones a los procesos contables en el sector de las empresas de reciclaje y así presentar soluciones flexibles a la realidad económica apegadas a las NIC, que aporten ventajosamente a las empresas de reciclaje, buscando el máximo rendimiento y eficacia para tener un buen control y registro contable de sus actividades, mejorando aspectos contables y tributarios que se estén manejando incorrectamente, no solo con las empresas sino también con los recicladores debido a que son un vínculo principal con las compañías, y con ellos promover una cultura tributaria, en la que el fisco también sea beneficiado con esta recaudación.

Así también tener un eficiente control y gestión de los inventarios genera un gran impacto en todas las áreas de la empresa, en especial para la administración, ya que al no tenerlo controlado genera un alto costo y mayor inversión de dinero, debido a que no se tiene información

oportuna en tiempo real para poder planificar y obtener decisiones eficientes.

Aplicar una visión globalizada donde se integren propuestas de mejora, hará que la actividad empresarial genere más rendimiento y logre nuevas iniciativas en forma organizada.

La investigación busca también demostrar cómo las empresas recicladoras han luchado durante estos años en contrarrestar la evasión fiscal, llamada también evasión tributaria, por tal razón se hará una investigación que aporte ideas a la solución de los problemas descritos, y así poder asegurar al inversionista la seguridad en invertir en un negocio de reciclaje, dando a conocer el beneficio de este negocio ecológico como rentable ya que también esta actividad fomenta a tener un ambiente más sano.

1.8. Delimitación del problema de investigación

Tiempo: 2017

Campo: Contabilidad y tributación

Sublínea de investigación: Gestión contable, financiera y económica que optimicen los objetivos organizacionales.

Tema: El proceso de compra y venta de materia prima, y su impacto en la rentabilidad de las compañías de reciclaje del norte de la ciudad de Guayaquil.

Sector: Comercial, empresas de reciclaje

Geográfico: Guayaquil (norte de la ciudad)

1.9. Limitaciones de la investigación.

Las posibles limitaciones que podemos tener en la investigación son:

- 1- La falta de acceso a todas las plantas de las empresas de reciclaje, por lo que la afluencia de recepción de material, no les permite atender a terceras personas.

- 2- No todas las empresas permitieron el acceso a la información contable y financiera, debido a que existe información de precios y clientes, que pueden afectar la armonía entre las empresas.
- 3- La poca o nula información referente a empresas de reciclajes en el campo contable y tributario, para un mejor sustento en el marco de la investigación.

1.10. Idea a defender

Una adecuada gestión de procesos contables de compra y venta de materia prima en las empresas de reciclaje, incide en la rentabilidad, causando un impacto económico positivo.

1.11. Variables Independientes

Procesos de compra y venta de materia prima

1.12. Variables Dependientes

Rentabilidad

1.13. Operacionalización de las variables

En la siguiente tabla se detallan las variables con sus respectivas dimensiones, indicadores, técnicas e instrumentos.

Tabla 1
Operacionalización de las variables

Variables	Dimensiones	Indicadores	Técnicas	Instrumentos
Variable Independiente				
Procesos de compra y venta	Inventarios	Gestión de compra y venta Control de Inventarios	Encuestas Observación	Cuestionarios Ficha de Observación
Variable Dependiente				
Rentabilidad	Costos Ventas	Estado de Resultados	Ratios Económicos	Índice de rentabilidad

Elaborado por: Autora

CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO

2.1. Marco Teórico

Debido a que el siguiente estudio se enfoca en crear un plan de procesos en la formalización de la actividad del reciclaje, para que las empresas optimicen sus compras y ventas es importante fundamentarlo teóricamente.

2.1.1. La historia del reciclaje

La historia del reciclaje de acuerdo a los que menciona en la revista digital sobre Cultura Ecológica, no empezó hace pocos años, ésta se remonta desde mucho tiempo atrás, Rodríguez (2015) mencionó que el aprovechamiento y reutilización de los materiales ha estado presente desde que el hombre apareció en el planeta. Según estudios, los arqueólogos han puesto fecha a ese comienzo, se han encontrado evidencias del origen del reciclaje, saben que ya se practicaba alrededor de 400 A.C. y desde entonces se ha dado de muchas maneras. Sin embargo, el reciclaje ha tomado fuerzas en este último siglo, especialmente después de la segunda Guerra Mundial, ya en la década de los años 60 empezaron los movimientos ecologistas, siendo así que la escritora del libro Primavera Silenciosa Rachel Carson, da indicaciones sobre la muerte del planeta debido a la actividad humana. Actualmente ya se difunden diversas campañas donde se concientiza el uso de materiales usados, la importancia el reciclaje se ha ido desarrollando de tal manera que la gente ya está adquiriendo conocimiento sobre la utilidad de reciclar envases plásticos, de vidrio o papel y así darles una nueva vida.

2.1.2. Importancia del reciclaje

El reciclaje en la actualidad se ha convertido en algo muy crítico, puesto que se lucha contra la contaminación y el calentamiento global, se ha realizado gran cantidad de informativos, charlas y movimientos para promover el reciclaje y la ayuda al planeta por el medio ambiente, incluso en Ecuador por medio del impuesto verde se incentiva a la protección

ambiental por medio del reciclaje, dando un beneficio económico a muchas personas. El Ministerio de Medio Ambiente desde el año 2016 ha venido mediante un programa, implementando acciones que ayuden a fortalecer la labor de los recicladores, una de ellas es donde se reconoce a los recicladores, como actores importantes en la gestión de residuos sólidos, el fin de este programa es el fortalecimiento de una cultura de reciclaje promoviendo un trabajo en conjunto con los municipios, recicladores y ciudadanía en general. En el blog de la gestión de los residuos por Williams (2014), explica con diferentes razones la importancia de la gestión del reciclaje, una de ellas es que se minimiza la extracción de recursos, ayudando a la recuperación de recursos y energías y también reduce los riesgos de la salud humana, produce buenos hábitos en general, fomenta en ayudar y conservar la belleza humana. Es así que Suecia, el 99 por ciento de la basura es reciclada e incluso es sorprendente saber que el país importa basura de Noruega para convertirla en energía útil para la generación de electricidad y calefacción. En este país la gestión es eficiente y se ha replicado en todas las esferas de la sociedad.

2.1.3. Teoría de las Restricciones

La teoría de las restricciones es una poderosa herramienta de gestión, su impulsor fue el físico israelí Eliyahu Goldratt, ésta se basa en la identificación de los posibles cuellos de botellas que pueden estar afectando a la productividad.

Sejzer (2015), en su blog de calidad total menciona que, también se la conoce como teoría de las limitaciones o simplemente TOC de las siglas en inglés Theory of Constraints. Las restricciones se pueden clasificar según su origen en:

- 1) Restricciones físicas
- 2) Restricciones de mercado

3) Restricciones políticas

Como aplicar la teoría- Para aplicar la teoría de restricciones a un proceso, se deben seguir 5 pasos consecutivos:

- 1) Identificar.- Aquí se debe identificar las limitaciones, o los denominados cuellos de botellas del proceso. Haciendo un análisis minucioso se puede determinar los de mayor peso.
- 2) Explotar.- Se debe sacar el máximo provecho a las limitaciones, para optimizar recursos.
- 3) Subordinar.- Aquí debe conocerse y tenerse en cuenta las interdependencias que existen entre los procesos.
- 4) Elevar.- Para elevar la capacidad de la limitación o restricción, se debe haber cumplido estrictamente con los puntos 2 y 3.
- 5) ¿Sigues siendo una restricción al llegar a este punto?- En caso de que se rompa la restricción se debe regresar al punto 1.

2.1.4. Gestión contable y financiera

La gestión financiera y la organización administrativa, son los elementos básicos para la toma de decisiones dentro de la empresa. Elementos como la planificación financiera, los sistemas de contabilidad de costes y diagnóstico económico y financiero de la empresa son las herramientas comunes en los sistemas organizativos independientemente de su tamaño, así también la dirección de la empresa basa sus decisiones en función de datos objetivos, aquí se analiza el grado de utilización de las técnicas contables, la forma de financiar nuevas inversiones y la valoración del empresario respecto a las diferentes figuras de apoyo financiero a la Pyme (Domingo García Pérez de Lema, 2005).

Técnicas de la gestión contable

La técnica de gestión contable más utilizada por las Pyme industriales es la del Diagnóstico económico y financiero de la empresa, seguido de la elaboración de presupuestos de tesorería a corto plazo, mientras que el modelo de la contabilidad de costes permite a la empresa a tomar

decisiones respecto a la valoración de los inventarios, medición de los costos, ingresos y egresos y analizar la rentabilidad de los productos. Las pruebas estadísticas ponen en manifiesto, que las empresas medianas utilizan en mayor medida las técnicas contables como instrumento de gestión (Domingo García Pérez de Lema, 2005).

2.1.5. Teoría del proceso administrativo

Según se menciona en el blog de Ramirez (2012), la administración científica se interesaba por el esfuerzo operativo en la organización, en contraste, se desarrolló un cuerpo de conocimiento durante la primera mitad del siglo XX, que hacía hincapié a los principios administrativos que se aplicaban a los altos niveles de la organización March y Simon se refirieron a esto como la teoría del proceso administrativo.

Este proceso comprende las siguientes etapas:

Planeación: Ésta consiste en fijar la acción que ha de seguirse estableciendo principios y tiempos para su realización.

Organización: Consiste en agrupar y ordenar todas las actividades para llegar a los objetivos establecidos, estableciendo jerarquías y responsabilidades.

Dirección: Consiste en la coordinación del esfuerzo común para alcanzar las metas.

Ejecución: Es poner a un grupo en acción, dirigir, instruir a los miembros a mejorarse mediante su propia creatividad.

Control: Es el proceso mediante el cual la administración compara si lo que está ocurriendo, concuerda con lo que supuestamente debe ocurrir, de lo contrario se deberá hacer ajuste o correcciones.

Políticas: Estas son las guías, para orientar la acción, son los lineamientos que se deben seguir para la toma de decisiones, sobre algún problema que se repite varias veces dentro de la organización.

2.1.6. La gestión por procesos

Mallar (2010), manifiesta que la gestión basada en los procesos, está orientada a desarrollar la misión de la organización, mediante la

satisfacción de sus clientes, proveedores, accionistas, empleados, en lugar de centrarse en aspectos estructurales. El nuevo tipo de organización basada en procesos, contiene no obstante a la estructuración organizacional anterior sumándole el concepto del agregado de valor para un destinatario (cliente interno o externo).

No todas las actividades realizadas en una organización serán procesos, para identificar una actividad como proceso debe cumplir con los siguientes aspectos:

- 1.- La actividad debe cumplir con un propósito claro
- 2.- Se debe identificar los clientes, proveedores y el producto final
- 3.- Debe descomponerse en operaciones o tareas
- 4.- Puede ser estabilizada mediante la aplicación de la metodología de gestión por procesos es decir tiempo, recursos o costos.
- 5.- Se puede asignar la responsabilidad del proceso a una persona.

Considerar la importancia de los procesos, va a permitir entender la visión global de una actividad, y se podrán mejorar o implementar nuevas actividades en el transcurso del camino, para alcanzar el objetivo de cada proceso.

2.1.7. Procesos de la gestión de almacenes y/o bodegas

Los procesos de la gestión de almacenes y/o bodegas son los que hacen posible que se cumplan con los objetivos, estos presentan algunas generalidades y características de sus procesos de recepción, almacenamiento, preparación de pedidos y despachos. Según Inza (2013), existen diferentes procesos que configuran la gestión de bodegas, para cada empresa se debe analizar cuál y cómo usarlos para así garantizar un correcto uso de recursos y capacidades del almacén; se debe definir un correcto sistema de almacenamiento, los cuales son resultado de la mezcla de equipos y métodos de operación que se utilizan en un ambiente de almacenaje y recuperación de productos.

1.- Recepción, control e inspección:

- a) Se descarga el camión y se registra los productos recibidos.
- b) Inspección Cuantitativa y Cualitativamente los productos recibidos para determinar las condiciones pactadas.
- c) Distribuir los productos para su almacenamiento u otros procesos que lo requieran.

2.- Almacenamiento:

- a) Ubicar los productos en las posiciones de almacenamiento
- b) Almacenar el producto en el área de reserva o recuperación rápida.
- c) Guardar el producto hasta que sea demandado por el cliente

3.- Preparación de Pedidos:

- a) Consiste en la preparación y adecuación para atender las necesidades de los clientes.
- b) Recuperación de los productos desde su almacenamiento para armar el pedido de los clientes
- c) Establecimiento de políticas según las características del cliente.

4.- Embalaje y despacho:

- a) Chequear, embalar y cargar a los vehículos de transporte
- b) Establecer políticas en la zona de carga
- c) Preparar los documentos de despacho, incluyendo facturas, lista de chequeos, entre otros.

2.1.8. Importancia de la Logística

Según Yang Wang (2014), el sistema logístico tiene gran importancia ya que lo que se busca es satisfacer las necesidades de sus clientes, por ello para que este sistema funcione se debe buscar las áreas involucradas en el proceso de la compra y venta, para así lograr los objetivos trazados.

La importancia de la logística viene dada por mejorar el servicio al cliente, algunas de las actividades que pueden derivarse de la gerencia logística son las siguientes:

1. Aumento en líneas de producción.
2. La eficiencia en producción, alcanzar niveles altos.
3. La cadena de distribución debe mantener cada vez menos inventarios.
4. Desarrollo de sistemas de información.

Todas estas actividades en conjunto traerán los siguientes beneficios:

- a) Incremento de la competitividad y mejora de la rentabilidad de las empresas
- b) Optimizar la gerencia y la gestión logística comercial nacional e internacional.
- c) Coordinación de los factores que influyen en la decisión de compra
- d) Amplia visión de la gerencia para convertir a la logística en un modelo, un mecanismo de planificación de las actividades internas y externas de la empresa.

La definición tradicional de logística indica que cuando el cliente recibe en el tiempo y en la forma adecuada el producto, este adquiere recién su valor.

Lo anteriormente escrito se refiere a que una buena gestión va a reducir los costos logísticos incrementando el nivel de servicio para satisfacer a los clientes, las empresas actualmente afrontan problemas en diferentes puntos de la cadena tales como: falta de conocimiento de los clientes, baja eficiencia de las operaciones, errores en los procesos y falta de comunicación con los proveedores y clientes.

2.1.9. Contabilización en mermas

Existe material de reciclaje al cual es necesario aplicarle un descuento por el material que no sirve al momento en que se lo está adquiriendo, es ahí cuando nace el proceso de la contabilización de mermas. La potestad queda en la gerencia ya que tendrá que establecer los límites aceptables

de daño que se aprobaran para la asignación de costos. Según menciona Cuevas (2012), la merma se refiere al material que se evapora o desaparece a consecuencia de un proceso productivo, los productos dañados, son productos que no cumplen los estándares de producción y no pueden repararse, es así que en todo proceso de manufactura se van a originan pérdidas o daños como resultado del proceso productivo del mismo. En el registro del daño, es importante proporcionar información para el control y para la asignación de costos del periodo. Tanto para el estado de resultado perdidas por daño anormal de las operaciones y del daño normal que se reparte a las unidades buenas (p.1).

2.1.10. Control de mermas

Según se mencionó en Fundación Iberoamericana de altos estudios profesionales (2014), la merma de materiales constituye otro factor que aumenta los costos de ventas, algunos autores consideran aceptable desde el 2% hasta el 30% del valor del inventario, la realidad es que la única merma aceptable es el 0%, aunque sea una utopía el conseguirlo, el objetivo es estar orientado hacia el estándar más alto y no ser indulgentes con la obtención de nuestras utilidades y para un mejor control se recomiendan las siguientes acciones:

1. Se debe llevar un control de todas las mermas que haya en cada proceso o departamento, anotando el motivo.
2. Semanalmente se debe llevar a cabo la revisión de las mermas con el jefe departamental, la cual debe estar firmada y revisada por la gerencia.
3. Las mermas generadas por el mal manejo de mercancía o productos deben registrarse en un reporte de incidencias para tomar las decisiones pertinentes.
4. Las mermas producidas por circunstancias propias del producto ajenas a la operación se registraran en un reporte de incidencias y se reportaran al proveedor, tratando de llegar a un acuerdo

Se llevara un listado de mermas con el costo de cada producto mermado al cual será revisado semanalmente con la gerencia para la toma de decisiones.

2.1.11. Inventario físico

Debido a que en los mejores sistemas existe diferencias con el físico y lo computarizado es necesario efectuar inventarios físicos, con el fin de comparar ambas cantidades, estos pueden ser de dos tipos: puntuales y permanentes. Los puntuales que son los más tradicionales, se efectúan generalmente una vez al año, se efectúa un conteo de artículo por artículo, y las diferencias son sometidas a un análisis posterior. Los inventarios permanentes o cíclicos se efectúan a lo largo del año sobre cantidades pequeñas de productos, este tipo de inventario no causa tantas interrupciones a las actividades y permite disponer de información más precisa sobre las existencias. (Fundación Iberoamericana de altos estudios profesionales, 2014).

De acuerdo a lo mencionado el inventario físico es de suma importancia para la compañía a más de cumplir con las exigencias fiscales ayuda a verificar la existencia del material y la aproximación del consumo real.

2.1.12. La gestión de compras

La gestión de compras es una de las tareas más importantes, debido a que la empresa puede mejorar sus márgenes de beneficio siguiendo una política adecuada. Los problemas más frecuentes de una gestión de compras según se menciona en el blog de Lewis (2017) son:

- No tener establecida una sistemática en la negociación
- No tener una selección de los proveedores
- No hacer una evaluación minuciosa de los proveedores
- No conocer bien los productos que se compran

No tener control en las previsiones de venta, planificación de la producción y en las compras.

Buenas prácticas en la gestión de compras.- Es necesario considerar los siguientes puntos para una buena gestión en la compra:

- Definir procesos para la gestión de la compra
- Identificar las necesidades
- Elegir las mejores fuentes que cumplan con los requisitos establecidos
- Poder de negociación con el proveedor y la información que es imprescindible para saber hasta dónde pueden llegar las pretensiones económicas.
- Recepción y revisión de los pedidos, aquí conlleva a las siguientes actividades:
 - a) Aprobación de la mercadería que se recibe
 - b) Descargar la mercadería
 - c) Revisión de las cantidades y condiciones
- Aprobación y pago de factura al proveedor
- Control de resultados.

Es necesario tener todos estos procesos identificados para cuando sean aplicados se puedan analizar y se pueda establecer mejoras. Todos estos puntos harán que el círculo de la gestión de compra sea eficiente para una mejor rentabilidad en la empresa.

2.1.13. Análisis de estados financieros

De acuerdo a lo mencionado en la página de Gerencie.com (Anónimo, 2017), es el proceso dirigido a evaluar la situación o posición financiera de la empresa, con el objetivo de establecer las mejores estimaciones posibles para resultados futuros. El análisis financiero posee dos bases principales que son el conocimiento profundo del modelo contable y el

domino de las herramientas de análisis financiero que van a permitir identificar y analizar factores financieros y operativos.

2.1.14. Razones financieras

Según la página de Gerencie.com (Anónimo, 2017), son indicadores utilizados en el mundo de las finanzas para medir la realidad económica de la empresa, la información que se genera en la contabilidad y que se resume en los estados financieros debe ser interpretada y analizada para poder entender el estado de la empresa, una forma de hacerlo es mediante una serie de indicadores que analizan la estructura financiera. Estas pueden ser comparativas entre dos periodos contables, para conocer cuál ha sido el comportamiento de ésta durante el tiempo, y así poder hacer proyecciones.

Clasificación de las razones financieras

Se pueden clasificar en los siguientes grupos y estos a la vez van a evaluar un elemento de la estructura financiera:

- 1.- Razón de Liquidez
- 2.- Razón de Endeudamiento
- 3.- Razón de Rentabilidad
- 4.- Razón de Cobertura

2.1.15. La rentabilidad en el análisis contable

La importancia del análisis de la rentabilidad viene establecida porque en todo análisis empresarial la médula de la discusión tiende a ubicarse entre la rentabilidad y solvencia como variables fundamentales de toda actividad económica (Bernstein, 1995) .

La base del análisis económico-financiero se encuentra en la cuantificación del binomio rentabilidad-riesgo, que se presenta desde una triple funcionalidad:

- Análisis de la rentabilidad
- Análisis de la solvencia
- Análisis de la estructura financiera.

Así también Bernstein L.A. (1995), mencionó que el estudio de la rentabilidad, lo podemos realizar en dos niveles, en función del tipo de resultado y de inversión relacionada con el mismo.

2.1.16. Comercialización de material reciclado.

Como toda empresa de reciclaje, lo que busca es captar y recibir nuevos recicladores para incrementar sus compras y poder comercializar sus productos, siendo así que para la comercialización de un cobre reciclado María del Rosario López, Amilcar Reyes y Christiane Téllez, (2017) considera los siguientes elementos:

1) Detectar oportunidades, esto se refiere a que el reciclaje representa oportunidades de ingreso en la economía familiar;

2) Detectar mercados rentables, esto se debe a que la empresa observa el tipo de mercado al que se dirigiría, llegando a la conclusión que al reciclador lo que le interesa es un peso y precio dentro de los estándares establecidos;

3) Conquistar una buena participación del mercado, aquí se apuesta el buen trato al cliente, en cuestión de limpiar el producto y con el proveedor de reciclaje es brindar un buen pesaje con basculas digitales dando un peso exacto, esto dio una buena participación en el mercado;

4) Obtener información actualizada, esto se refiere a tener los precios actualizados del mercado, esto con la finalidad de no tener pérdidas y al mismo tiempo monitorear los precios de la competencia.

5) Captar nuevos clientes, esto se centra en que la empresa querrá captar nuevos clientes, esto se llevara a cabo con una buena negociación;

6) Fidelidad de los clientes, se logra a través del buen trato a los abastecedores; y

7) Evolucionar, como toda empresa necesita o piensa en una evolución organizacional, esto con la apertura de nuevos centros de acopio y obtención de nuevos recicladores.

Todos estos elementos son los necesarios para la comercialización de material reciclado, son los que harán que una empresa de reciclaje logre el éxito institucional en cuanto a sus manejos operativos, hará que obtenga más captación de recicladores y por ende tendrá más material necesario para cumplir con su presupuesto de ventas.

2.2. Marco Conceptual

2.2.1. Definición de reciclaje

El reciclaje es la acción de reciclar, convirtiéndose en un proceso sobre un material para volverlo a utilizar, es así que Porto & Gardey, (2013) mencionó que el reciclaje darle una nueva vida al material, lo cual ayuda a reducir el consumo de recursos y a la destrucción del planeta.

2.2.2. Definición de Procesos

La palabra procesos proviene del latín processus que significa avance o progreso. Siendo así que Mallar (2010), define a un proceso como un conjunto de actividades de trabajo que se caracterizan por agregar valor y obtener resultados en actividades específicas.

2.2.3. Procesos de Reciclaje

Pinzon (2012) menciona que, el proceso del reciclaje en un centro de acopio consiste en separar los desechos o materiales, clasificarlos según al material que están compuestos, después de identificados se agrupan por lote para ser llevado a los centros de acopio donde las empresas se encargaran de dejarlos en las condiciones óptimas de materia prima para poder comercializarlo, y bajo otro proceso estos estarán listos para ser reutilizados.

2.2.4. Recepción de material

Es el proceso por el que los bienes del proveedor llegan a la planta del almacén para ser clasificados, y después registrados en el sistema de

gestión del almacén para ser almacenados de forma correcta (Figuroa, 2017).

2.2.5. Gestión de inventario

Es una serie de políticas y controles que monitorean los niveles de inventario y determinan que nivel se debe mantener, siendo así que todo lo relativo al control y manejo de las existencias de determinados bienes, pueden hacer rentable y productivo la tenencia de los mismos, y a la vez sirve para evaluar los procedimientos de entrada y salida de los productos.

2.2.6. Gestión Logística

Según se menciona en el repositorio de la biblioteca de la universidad Cartagena (2017), la gestión logística es el proceso de planificar, implementar y controlar el flujo y almacenamiento eficiente y económico de la materia prima, productos en proceso y terminados, así como la información asociada a los mismos.

2.2.7. Gestión de venta

Un conjunto de procesos bien planeados, es el desarrollo para una gestión de ventas eficiente, el cual hará aumentar las ganancias de cualquier negocio (Estefan, 2015).

2.2.8. Rentabilidad

Se refiere a todos los beneficios que se pueden obtener procedentes de una inversión realizada con anterioridad. Economía Simple (2016), nos indica que hay que distinguir entre dos clases de rentabilidad, como son la financiera y la rentabilidad económica.

Rentabilidad Financiera.- Mide la capacidad de una empresa para generar ingresos a partir de sus fondos, hace referencia a la relación del beneficio neto y el patrimonio neto de la compañía.

Rentabilidad Económica.- Esta nace de dos aspectos, el margen de beneficios y el número de ventas, por lo que si no somos capaces de elevar el margen, la solución que queda pasará por mejorar las ventas.

Mediante la rentabilidad se puede medir y conocer la capacidad de una compañía para poder remunerar los recursos financieros empleados.

2.2.9. Definición de las Razones de Rentabilidad

Estas pretenden medir el grado de rentabilidad que obtiene la empresa ya sea con respecto a las ventas, con los activos o con respecto al capital aportado por los socios (Anónimo, Gerencie.com, 2017).

- **Margen bruto de utilidad** Mide el porcentaje de utilidad logrado por la empresa $(Ventas - Costo de ventas)/Ventas$.
- **Margen de utilidades Operacionales** Indica el porcentaje de utilidad que se obtiene con cada venta, para ello se resta el costo de venta, los gastos financieros ocurridos.
- **Margen neto de utilidades** Al valor de las ventas se le debe restar todos los gastos imputables operacionales, incluso los impuestos a que haya que pagar.

2.2.10. Definiciones técnicas de la terminología asociada con la informalidad

Las siguientes definiciones se encuentran basadas en Conferencia Internacional de trabajo – OIT, 2013

- a) Economía informal.-** Toda actividad o unidad económica que en la práctica no recaen en el ámbito de mecanismos formales o son insuficientes.
- b) Sector informal.-** Grupo de unidades de producción, incluidas las empresas con vínculos informales y las empresas de trabajadores informales.

Empleo informal.- Numero de trabajos informales, tanto en empresas formales, informales u hogares incluido los empleadores y trabajadores

por cuenta propia que trabajan en sus propias empresas del sector informal.

2.2.11. Definición de compras

El concepto de compras es la acción de adquirir algo de lo que se está de acuerdo para poder entregar dinero a cambio, podemos decir que tanto comprador como vendedor deben estar de acuerdo en entregar algo a cambio.

El Equipo de redacción (2016) se menciona:

Las compras son las adquisiciones de bienes que hace un individuo y por las cuales ha pagado algo a cambio, en un acuerdo de compra, una parte es el vendedor, quien se obliga a transferir un bien o un derecho a la otra parte (el comprador) contra el pago en efectivo (p 3).

2.2.12. Definición de Ventas

Una definición que se encuentra en Equipo de redacción R. e., (2016, p2) indica:

Las ventas se definen como la transferencia de bienes a título oneroso, toda venta es efectuada a través de una compra, por lo que compra y venta son conceptos que marchan juntos.

En las ventas se puede identificar dos partes: el vendedor, que transfiere el derecho y el comprador, que se compromete a pagar un precio, expresado como una suma de dinero como compensación.

En efecto las ventas son la consecuencia del esfuerzo empresarial, una vez captado al cliente se le transfiere un bien o servicio que cubra sus necesidades a cambio de un precio justo, el cual es aceptado por ambas partes comprador y vendedor.

2.2.13. Cultura tributaria

De acuerdo a lo que menciona Sebá (2013, p.2), se define a la cultura tributaria como el conjunto de valores y actitudes que promueven el cumplimiento oportuno de las obligaciones tributarias, que a cada persona le corresponden como deber y derecho ciudadano. Con la cultura tributaria se posibilita la aceptación voluntaria del pago por parte del contribuyente; razón por la que el buen uso de los recursos públicos constituye un elemento central de la cultura tributaria.

En referencia a lo anterior la cultura tributaria nace como consecuencia de los valores que mantenga cada ciudadano obligado a cumplir con las obligaciones tributarias, el cual está consciente que tiene un deber constitucional con el estado.

2.1.14. Definición Régimen General y RISE

En la pagina web del S.R.I. (2007), nos menciona que las personas naturales pueden declarar sus impuestos bajo dos regímenes que son:

Régimen General: Toda persona natural que realice una actividad economica debe inscribirse en el RUC, entregar comprobantes de ventas autorizados y asi mismo realizar sus declaraciones de impuesto.

RISE: Es un régimen de incorporacion voluntaria que reemplaza el pago de impuestos como el IVA e impuesto a la renta, a cambio del pago de cuotas mensuales, su objetivo es mejorar la cultura tributaria en el pais.

De acuerdo a lo que se menciona en estos dos conceptos las carateristicas en el regimen general es aquel en el que la persona natural va a tener que realizar sus pagos de impuestos bajo formularios, mientras que en el RISE, su forma de pago es menos compleja ya que se limita a un pago mensual fijo, de acuerdo a la categoria en la que se encuentre , y no tendra la obligacion de llevar contabilidad.

2.3. Marco Legal

2.3.1. Código Tributario

Art. 9.- Gestión tributaria.- Le corresponde al organismo que la ley establezca y comprende las funciones de determinación y recaudación de los tributos, así como la resolución de las reclamaciones y absolución de las consultas tributarias. Este artículo hace referencia a que el organismo encargado de la recaudación es el S.R.I., el mismo que bajo su potestad tiene a cargo todo referente a la gestión tributaria.

Art. 15.- Indica que la obligación tributaria es el vínculo jurídico personal, existente entre el Estado o las entidades acreedoras de tributos y los contribuyentes o responsables de aquellos, en virtud del cual debe satisfacerse una prestación en dinero, especies o servicios apreciables en dinero, al verificarse el hecho generador previsto por la Ley.

En virtud de este artículo se puede decir que entre el contribuyente y el estado va a existir una unión para poder cumplir con la obligación tributaria que exige la ley, este vínculo indica que el sujeto pasivo (deudor) está obligado a dar a otro sujeto que actúa ejerciendo el poder tributario (acreedor, Estado o fisco) prestaciones jurídicas.

Art. 96.- Deberes formales del contribuyente o responsable, este artículo menciona las responsabilidades que tienen los contribuyentes con la administración tributaria.

Como primer deber menciona que toda persona que ejerza una actividad debe inscribirse en los registros pertinentes y comunicar los cambios oportunos que se presenten, también llevar registros contables de la actividad económica, hacer las respectivas declaraciones que correspondan, y cumplir con los deberes específicos que la respectiva ley tributaria establezca.

Como segundo y tercer deber, se debe facilitar a los funcionarios autorizados verificaciones tendientes al control o determinación del tributo, exhibir las declaraciones, libros, y demás documentos relacionados con los hechos generadores de la obligación tributaria, y como cuarto deber acudir a las oficinas de la administración tributaria, cuando su presencia lo requiera.

Este artículo indica las principales obligaciones que se deben cumplir con la administración tributaria, para transparentar todos nuestros procesos y mantener un control de nuestras actividades, apegados a la ley.

2.3.2. Ley del Registro Único de Contribuyentes

En los tres primeros artículos de la L.R.U.C., nos menciona que para ejercer cualquier actividad, sea persona natural o jurídica deberán inscribirse para obtener el registro, el cual es el que identifica al tipo de contribuyente para que pueda cumplir sus obligaciones tributarias dentro de las fechas y plazos establecidos.

Art. 1.- Concepto de Registro Único de Contribuyentes.- Es un instrumento que tiene por función registrar e identificar a los contribuyentes con fines impositivos y como objeto proporcionar información a la Administración Tributaria.

Art. 2.- Del Registro.- (LRUC) El Registro Único de Contribuyentes será administrado por el Servicio de Rentas Internas. Todas las instituciones del Estado, empresas particulares y personas naturales están obligadas a prestar la colaboración que sea necesaria dentro del tiempo y condiciones que requiera dicha institución.

Art. 3.- De la Inscripción Obligatoria.- (LRUC) Todas las personas naturales y jurídicas, antes sin personalidad jurídica, nacionales y extranjeras, que inicien o realicen actividades económicas en el país

en forma permanente u ocasional o que sean titulares de bienes o derechos que generen u obtengan ganancias, beneficios, remuneraciones, honorarios y otras rentas sujetas a tributación en el Ecuador, están obligados a inscribirse, por una sola vez en el Registro Único de Contribuyentes.

Así mismo en el art. 7 del reglamento a esta ley, nos menciona que la inscripción se podrá hacer en cualquier oficina del servicio de rentas internas, el certificado para sociedades será entregado mediante notificación en el domicilio del sujeto pasivo en dos días hábiles, mientras que en el caso de las personas naturales el certificado se entregara en el momento del registro de la información, en las oficinas del SRI.

2.3.3. Ley de Gestión Ambiental

En el Art. 40.- hace mención a que toda persona natural o jurídica que en sus actividades empresariales o industriales esté produciendo daños ambientales al ecosistema, debe informar al Ministerio del ramo en la brevedad posible, y las autoridades deberán adoptar medidas necesarias para solucionar los problemas detectados. En caso de incumplimiento el infractor será sancionado con una multa de veinte a doscientos salarios mínimos vitales generales.

Es por tal razón que el Ministerio del Ambiente, solicita a las empresas con alto grado de contaminación, que ejecuten un plan de reciclaje de sus materiales por medio de empresas autorizadas con licencia ambiental.

2.3.4. Ley Orgánica del Régimen Tributario Interno - LORTI

En el art. 64 Facturación del impuesto, menciona que los sujetos pasivos del IVA tienen la obligación de emitir y entregar al adquirente del bien o al beneficiario del servicio facturas, boletas o notas de venta, según el caso, por las operaciones que efectúe, en conformidad con el reglamento. Esta obligación regirá aun cuando la venta o prestación de

servicios no se encuentren gravados o tengan tarifa cero. En las facturas, notas o boletas de venta deberá hacerse constar por separado el valor de las mercaderías transferidas o el precio de los servicios prestados y la tarifa del impuesto; y el IVA cobrado.

Siendo así, este artículo indica que toda persona natural o jurídica que entregue un bien o preste un servicio deberá entregar un comprobante indicando la tarifa sea esta base cero o diferente de cero.

Régimen Impositivo Simplificado

Art. 97.6 Categorías del RISE.- De acuerdo con los ingresos brutos anuales, los límites máximos establecidos para cada actividad y categoría de ingresos y la actividad del contribuyente, el Sistema Simplificado contempla siete (7) categorías de pago.

2.3.5. Reglamento para la Ley de Régimen Tributario Interno

Art. 82.- Este artículo menciona a los contribuyentes que no están obligados a presentar declaraciones de impuesto a la renta.

Nº2) Las personas naturales que tengan ingresos brutos gravados que no excedan de la fracción básica no gravada para el cálculo del Impuesto a la Renta de personas naturales y sucesiones indivisas constante en la Ley de Régimen Tributario Interno.

Nº6) Los contribuyentes inscritos en el Régimen Impositivo Simplificado, por el tiempo en el que se encuentren dentro de éste.

El reglamento indica seis numerales, de los cuales sólo los que se mencionan, son fundamentales a la investigación, siendo así que una de las características es que toda persona que exceda la fracción básica, deberá realizar la declaración anual de sus actividades del ejercicio fiscal, mientras que en el numeral seis indica que si el contribuyente es de RISE, no tiene obligación alguna de este deber formal.

Art. 224.- Comprobantes De Venta Y Documentos Complementarios, se refiere a que los contribuyentes RISE, están obligados a emitir notas de venta, también podrán solicitar guías de remisión, notas de débito y de crédito, sus comprobantes deben incluir la leyenda “Contribuyente Régimen Simplificado. Estos comprobantes no constituyen crédito tributario de IVA a sus adquirentes pero, si sustentan costos y gastos del impuesto a la renta, siempre que se identifique al usuario y describa el bien o servicio objeto de la transacción.

Art. 225.- Archivo De Comprobantes De Venta Y Documentos Complementarios, indica que los contribuyentes RISE deben conservar sus documentos que sustenten las transacciones por un periodo no menor a siete años, siendo así que la administración tributaria podrá requerir al sujeto pasivo la presentación de los mismos.

Art. 229.- Del pago de obligaciones en el Régimen Simplificado, para realizar el pago de las cuotas, el Director General mediante resolución administrativa establecerá fechas y mecanismos, esta recaudación se hará a través de instituciones que tengan convenio con el S.R.I. El contribuyente o un tercero tendrán dos opciones para el pago 1) Cuota a la fecha, se refiere a cancelar la cuota actual, de estar vencido en los pagos incluirá los meses e mora más los intereses y 2) Cuota global, esta incluye que se debe pagar las cuotas anteriores de ser el caso más la actual y las restantes del año en curso.

Los valores pagados por concepto de las cuotas en el Régimen Simplificado constituyen el pago del IVA generado por el contribuyente en las transferencias gravadas con este impuesto y el pago del Impuesto a la Renta generado por sus ingresos gravados y deducciones, correspondientes a sus actividades empresariales, trabajadores autónomos, explotación de predios agrícolas y relación de dependencia que no supere la fracción básica desgravada. Este párrafo nos indica que

mediante el pago de las cuotas RISE, ya se está cumpliendo con la obligación de pago de IVA e Impuesto a la Renta.

Art. 234.-Renuncia del Régimen Simplificado, es el acto por el cual el contribuyente informa a la administración tributaria su decisión de no pertenecer al Régimen Simplificado, sino al Régimen General, para lo cual el contribuyente deber actualizar su RUC, dar de baja los comprobantes de venta y documentos complementarios vigentes. Para reincorporarse al Régimen Simplificado debe haber transcurrido doce meses desde la última renuncia registrada en el RUC. El SRI, en uso de sus facultades, aun sin que el contribuyente renuncie, podrá verificar y exigir el cumplimiento de las obligaciones tributarias pendientes.

2.3.6 Reglamento de Comprobantes de Venta, Retención y Complementarios

El Art.-8 Obligación de emisión de comprobantes de venta y comprobantes de retención, señala que los sujetos pasivos de impuestos están obligados a emitir y entregar comprobantes de venta a pesar de que el adquirente exprese que no los quiere o no los solicite. El Servicio de Rentas Internas, mediante resolución, establecerá el monto sobre el cual las personas naturales no obligadas a llevar contabilidad y aquellas inscritas en el Régimen Impositivo Simplificado, deberán emitir comprobantes de venta, no obstante a petición del adquirente se deberá entregar los comprobantes de venta por cualquier monto.

De la emisión y entrega de comprobantes de venta, notas de crédito y notas de débito. El Art. 11.- menciona que se deben emitir y entregar facturas, por la transferencia de bienes de la prestación de servicios, considerando que se debe desglosar el importe de los impuestos que graben la transacción, no desglosar impuestos en transacciones con consumidores finales y cuando se realicen operaciones de exportación.

Art.-12 Los contribuyentes inscritos en el Régimen Simplificado son los únicos autorizados a emitir y entregar notas de venta.

Art.-13 Las liquidaciones de bienes de compra y prestación de servicios se deben emitir por los sujetos pasivos en las siguientes adquisiciones: c) De bienes muebles y de servicios a personas naturales no obligadas a llevar contabilidad, ni inscritos en el Registro Único de Contribuyentes (RUC), que por su nivel cultural o rusticidad no se encuentren en posibilidad de emitir comprobantes de venta.

Este artículo hace referencia a que las personas que ejerzan una actividad pero que por su nivel de rusticidad no pueden emitir un comprobante de venta, el sujeto pasivo deberá emitir una liquidación de compra de bienes y/o servicios; así mismo para que la liquidación de lugar a crédito tributario y sustente costos y gastos se debe efectuar la retención del 100% de IVA y declarar y pagar dichos valores en los plazos establecidos.

Art.-15 Notas de crédito son documentos que se emitirán para anular operaciones, aceptar devoluciones y conceder descuentos o bonificaciones.

Como se ha dicho las notas de crédito es un documento que sirve para corregir errores en las facturas emitidas, generando un valor a favor del cliente. El fin de este documento es disminuir la deuda o saldo de la cuenta.

Art.-16 Notas de débito el artículo menciona que estos documentos se emitirán para el cobro de intereses de mora y para recuperar costos y gastos, incurridos por el vendedor con posterioridad a la emisión del comprobante de venta. Deberá incluir la denominación, serie y detallar los comprobantes de ventas a los que se refieren.

De manera que este documento sirve para poner en conocimiento al comprador de que se le ha cargado a su cuenta un valor, una de las causas suele ser haberse facturado de menos.

Art.-25 el siguiente artículo se refiere a los requisitos de llenado de las notas de crédito y notas de débito, el cual debe contener, nombres y apellidos o razón social del adquiriente, el número de cedula, RUC o pasaporte, la denominación y número del comprobante de venta a modificar, la razón por la que se origina la modificación, de ser el caso el monto de impuesto a los consumos especiales cuando proceda, el monto por el que se origina la transacción, el monto del IVA correspondiente, el valor total incluido impuestos y por último la fecha de emisión. Toda esta información debe ser no pre impresa.

2.3.7 Resoluciones

Resolución NAC-DGERCG16-0000470, publicado en el R.O. No. 892 29-11-2016

Con la finalidad de disminuir la contaminación ambiental, el S.R.I., crea el Impuesto Ambiental a las botellas plásticas no retornables, y de esta manera fomentar el reciclaje en todo el país. La presente resolución menciona las características y obligaciones que se deben cumplir para ser beneficiarios de la devolución al impuesto de botellas plásticas no retornables.

Art. 2.- Beneficiarios Serán beneficiarios de la devolución del impuesto redimible a las botellas plásticas no retornables los recicladores, centros de acopio, importadores y embotelladores por las botellas plásticas no retornables gravadas con este impuesto, recicladas o transferidas a un reciclador, que cumplan con las siguientes condiciones:

1.- Estar debidamente registrados y certificados por el Ministerio de Industrias y Productividad, para efectos de este beneficio.

2.- Encontrarse inscritos en el Registro Único de Contribuyentes (RUC) con estado activo.

3. Encontrarse al día en sus obligaciones tributarias, particular que se podrá verificar en el sistema de estado tributario en el portal web www.sri.gob.ec .

4. Haber suscrito el acuerdo de responsabilidad aprobado en la presente resolución y publicado en el portal web institucional del Servicio de Rentas Internas, mismo que debe estar vigente al momento de la recolección de botellas y de la presentación de la respectiva solicitud de devolución.

Este artículo nos menciona que el Ministerio de industrias y productividad (MIPRO), será el encargado del registro de los recicladores, centros de acopio, embotelladores, que deseen solicitar la devolución del valor correspondiente a las botellas plásticas. Para que puedan obtener el certificado, el MIPRO procederá a registrar como tales a quienes se inscriban utilizando el formato electrónico SIRCAR; así mismo deberán estar al día en sus obligaciones tributarias.

Resolución NAC-DGERCGC12-00144

La presente resolución expide las normas para la emisión de liquidaciones de compras de bienes y prestación de servicios en las adquisiciones de bienes muebles y de servicios a personas naturales no obligadas a llevar contabilidad, ni inscritos en el RUC, que por su nivel cultural o rusticidad no se encuentren en posibilidad de emitir comprobantes de venta.

Siendo así el artículo 2 de la presente resolución indica que los sujetos pasivos de tributos podrán emitir liquidaciones de compras a los proveedores que sean personas naturales no obligadas a llevar contabilidad, ni inscritos en el RUC que por su nivel cultural o rusticidad no se encuentren en posibilidad de emitir comprobantes de venta siempre

que se cumplan con los requisitos establecidos en el Reglamento de Comprobantes de Venta, Retención y Documentos Complementarios, por un valor máximo mensual de cinco mil dólares de los Estados Unidos de América, a un mismo proveedor.

Los sujetos pasivos podrán emitir una sola liquidación por las compras de bienes y servicios realizadas durante una semana, respecto de un mismo proveedor.

El artículo 3 señala que los sujetos pasivos de tributos que adquieran bienes o servicios a proveedores dentro de los sectores: agropecuario, silvicultor, acuicultor y pesquero; así como a proveedores que realicen actividades de reciclaje y chatarrización, podrán emitir liquidaciones de compras de bienes y prestación de servicios a un mismo proveedor, hasta por el doble del monto establecido en el artículo anterior, es decir un valor máximo mensual de diez mil dólares, sin que en el ejercicio fiscal anual, superen el monto de ingresos brutos establecido para la obligación de llevar contabilidad, de conformidad con lo señalado en la Ley de Régimen Tributario Interno y su reglamento de aplicación, sin perjuicio del cumplimiento de lo señalado en el artículo 103 de la Ley de Régimen Tributario Interno, respecto de la utilización de las instituciones financieras para la realización de pagos superiores a los mil dólares de los Estados Unidos de América (USD 1.000,00), para tales efectos.

Siendo así las empresas de reciclaje pueden emitir las liquidaciones de compra de bienes y servicios por un monto de diez mil dólares, y estos a su vez podrán sustentar costos y gastos y a su vez su forma de pago a través de las instituciones financieras.

CAPÍTULO III: METODOLOGÍA, ANÁLISIS DE RESULTADOS Y DISCUSIÓN

3.1. Enfoque de la Investigación

La presente investigación se la realizó con un enfoque cuantitativo ya que existe relación entre variables, lo que se obtuvo con encuestas las cuales dieron resultados que miden directamente una realidad de lo que sucede con las sociedades dedicadas a la actividad del reciclaje en el tema contable y financiero. Es así que también en el resumen del libro Metodología de la Investigación López (2016) menciona:

La recolección de los datos se fundamenta en la medición y el análisis en procedimientos estadísticos, esta debe ser lo más objetiva posible, evitando que afecten las tendencias del investigador u otras personas, estos estudios cuantitativos siguen un patrón predecible y estructurado que es el proceso (p.2).

El desarrollo también fue mediante método cualitativo puesto que se hizo un análisis en el proceso de la recepción del material que se compra y el método de aplicar sus descuentos, así también el proceso de realizar sus ventas. De acuerdo a lo expresado por Bernal (2010, p.60), el método cualitativo se orienta a profundizar casos específicos y no a generalizar, es decir describir el fenómeno.

3.2. Tipos de investigación

La investigación desarrollada fue descriptiva, debido a que se conoció los procesos que utilizan estas empresas para la compra y venta de material reciclado, logrando examinar las características del problema. Siendo así Amador (2012, pp.2), indica que la investigación descriptiva es aquella que reseña las características o rasgos más importantes de la situación a estudiar, analizan resultados que contribuyan al nuevo conocimiento.

También fue de campo ya que se tuvo contacto con otras empresas recicladoras, ahí también fue el lugar donde se encontró a los recicladores quienes forman parte de este proyecto. Según lo expresado por Arias (2012), define que la investigación de campo es aquella que consiste en la recolección de todos directamente de los sujetos investigados, o de la realidad donde ocurren los hechos (datos de origen o primarios), sin manipular o controlar variable alguna.

La investigación también fue documental porque se utilizó leyes, normas para sustentar la propuesta, debido a los sucesivos cambios tributarios en el Ecuador, así también porque de la base de datos que la M.I. Municipalidad de Guayaquil, proporcionó para analizar la población objeto de este estudio, la información obtenida de los clientes de las empresas de reciclaje fue también obtenida de la base de datos de una empresa de reciclaje.

Siendo así, el autor Peña (2011,p.2), establece que la investigación documental es aquella que depende de la información que se consulta en documentos, al que se puede acudir como referencia en cualquier momento, sin que altere su naturaleza o sentido, para que aporte información o rinda cuenta de una realidad o acontecimiento.

También se utilizó la investigación de tipo transversal debido a que el tiempo de investigación fue menor a un año y de acuerdo a lo que se indica en el libro SENA (2014), los diseños transversales descriptivos son aquellos en donde se recolecta información y se analizan una o más variables de un grupo social en un tiempo determinado.

Métodos a utilizarse

- Método Deductivo.- Este método de razonamiento consiste en tomar conclusiones generales para obtener explicaciones particulares (Bernal, 2010).

El método deductivo solo especifica los conocimientos que ya poseen, para así deducir conclusiones lógicas.

Método Analítico.- De acuerdo a lo mencionado por Roberto Gomez López (2015), éste método nos permite conocer más del objeto de estudio, con lo que se podrá explicar, hacer análisis, comprender mejor su comportamiento, es decir consiste en la desmembración de un todo.

3.3. Población

La población que el presente trabajo analizó, fueron los administradores de empresas recicladoras, también a los recolectores o recicladores del norte de la ciudad de Guayaquil, que se dediquen a la compra y venta de diversos materiales reciclados como son: papel, cartón, plásticos, metales y chatarra y a los contadores de los clientes potenciales (empresas que utilizan estos materiales como materia prima).

La información de las empresas de reciclaje del sector norte, fue solicitada a la M.I. Municipalidad de Guayaquil.

Así también la información de los recicladores informales del sector norte, fue tomada, mediante una base de datos de dos empresas recicladoras a las cuales se tuvo acceso, dentro de las características están que los recicladores o chamberos seleccionados, fueron los más antiguos y que acuden con frecuencia, teniendo un lugar de domicilio estable.

La información de los clientes fue tomada mediante una base de datos de las mismas empresas recicladoras.

Según menciona Naghi (2014) “Una población es la cantidad de individuos u objetos que están relacionados en el campo de estudio, mientras que la muestra es un extracto de la población”. (p. 17)

Tabla 2

Población de empresas de reciclaje

Sujeto de Investigación	Total Población
Empresas recicladoras	6

Elaborado por: Autora

3.4. Muestra

Una vez identificada la población del norte de la ciudad de Guayaquil, se determina que el grupo a estudiar es menor a 30, por tal razón se establece que es un método estadístico no paramétrico. De acuerdo a lo mencionado en la página web de Explorable.com (2009), la mayoría de los investigadores tienen limitaciones temporales, monetarias razón de esto es casi imposible tomar una muestra aleatoria de toda la población, siendo necesario emplear otra técnica de muestreo, es decir la técnica de muestreo no probabilístico. La muestra no probabilística no es un producto de un proceso de selección aleatoria. Los sujetos a estudiar en una muestra no probabilística generalmente son seleccionados en función de su accesibilidad o a criterio personal e intencional del investigador.

Siendo así, la revisión de estados financieros se aplica a dos empresas con características similares en cuanto al Patrimonio y a su proceso de compra.

3.5 Técnicas de la Investigación

Las técnicas para la recolección de datos fueron:

- a) Encuestas, las cuales se realizaron a los administradores de las empresas de reciclaje, para así conocer las características de los procesos de compra y venta de materia prima.

La observación, ésta se llevó a cabo para conocer el proceso logístico y luego el proceso contable, de la forma en que ingresa y egresa el material de Inventarios.

Según indica Cornejo (2016, pg. 1), La encuesta es una técnica que se obtiene información tomando una muestra de la población objetivo, sus preguntas suelen ser concretas, y la Observacion se la usa para estudiar la muestra en sus propias actividades de grupo, permite conocer el qué quién, cómo, cuando, dónde, porqué, etc.

El análisis y revision de Estados Financieros, será de gran importancia para ver el impacto de la información obtenida en las encuestas y ficha de observacion.

3.6 Presentación de resultados en figuras y su análisis.

Como parte del desarrollo de la presente investigación se utilizó técnicas para obtener información real, la primera encuesta fue dirigida a los administradores de empresas de reciclaje y así conocer sobre las características en los procesos que se ejecutan, al adquirir la materia prima.

Encuesta



DIRIGIDA A LOS ADMINISTRADORES DE LAS EMPRESAS RECICLADORAS

Objetivo: Conocer la forma contable de la gestión que se realiza a consecuencia del proceso de compra y venta de material reciclado.

1.- ¿En qué nivel considera la gestión de compra y venta del inventario que se aplica en su empresa?

- a) Alto
- b) Medio
- c) Bajo

Tabla 3

Nivel de gestión en compra y venta de inventario

Respuesta	Frecuencia	
	Absoluta	Relativa
Alto	1	17%
Medio	2	33%
Bajo	3	50%
Total	6	100%

Elaborado por: Autora

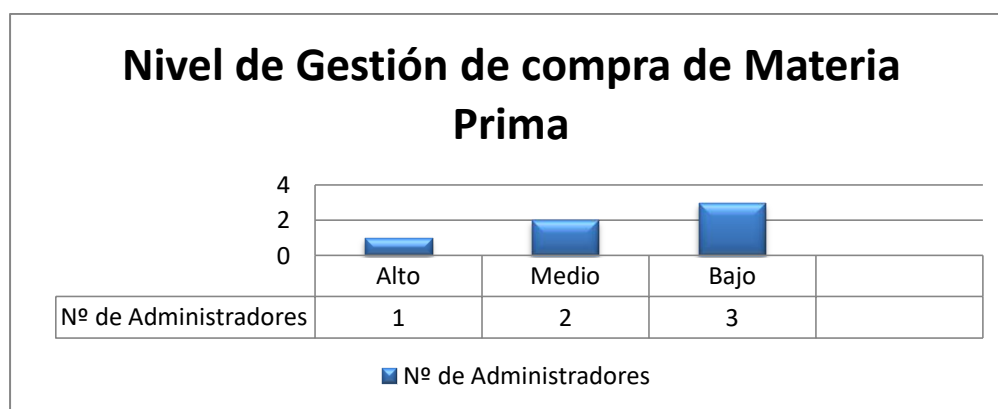


Figura 1 Nivel de gestión en compra y venta de inventario

Análisis

Mediante esta pregunta se pudo establecer que en la mayoría de las empresas no existe una buena gestión de compra, lo cual puede estar llevando a las personas involucradas con el inventario a cometer funciones o gestiones erradas.

2.- ¿De cuál de los siguientes proveedores recibe más material?

a) Proveedores Formales

b) Proveedores Informales

Tabla 4

Proveedores que entregan más material

Respuesta	Frecuencia	
	Absoluta	Relativa
Proveedores Formales	2	33%
Proveedores Informales	4	67%
Total	6	100%

Elaborado por: Autora

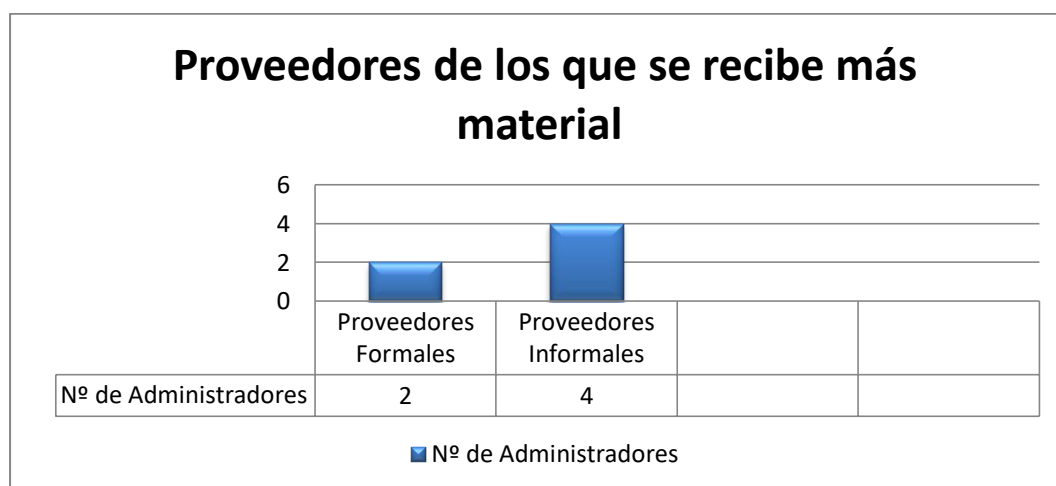


Figura 2 Proveedores de los que se recibe más material

Análisis

Esta pregunta nos confirmó que no existe una gestión para formalizar las compras, el porcentaje más alto de los proveedores de

quienes se recibe la materia prima es informal, para lo cual se sigue demostrando una figura sin menos control. El porcentaje oscila de un 60% de informalidad.

3.- ¿Qué tipo de documento recibe de sus proveedores, para soportar las compras de materia prima?

- a) Facturas
- b) Nota de Venta R.I.S.E.
- c) Elabora Liquidaciones de compra de bienes y servicios
- d) Ninguna

Tabla 5
Documentos que entrega el proveedor de Materia Prima

Respuesta	Frecuencia	
	Absoluta	Relativa
Facturas	2	33%
Notas de Venta	1	17%
Emite liquidación de compra B/S	3	50%
Ninguna	0	0%
Total	6	100%

Elaborado por: Autora

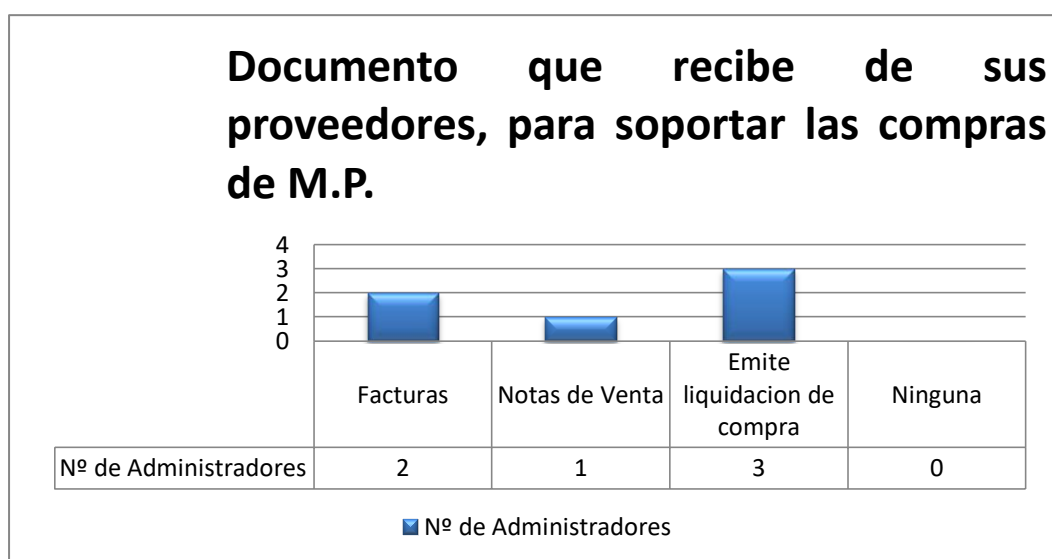


Figura 3 Documentos que recibe para soportar la compra de M. Prima.

Análisis

De acuerdo a las respuesta obtenidas, los documentos que se tienen que emitir para soportar las compras informales son las liquidaciones de compra, esto debido al que el porcentaje de informalidad es alto, solo un 33% equivalente a dos empresas, compran más a proveedores que les entregan facturas.

4.- ¿Cuál de los siguientes procedimientos aplica en su negocio cuando adquiere materia prima de recicladores informales?

- a) Asume retenciones de Renta y de IVA
- b) Descuenta las retenciones de Renta e IVA

Tabla 6

Procedimientos para comprar la materia prima a proveedores informales

Respuesta	Frecuencia	
	Absoluta	Relativa
Asume retenciones de Renta y de IVA	4	67%
Descuenta las retenciones de Renta e IVA	2	33%
Total	6	100%

Elaborado por: Autora

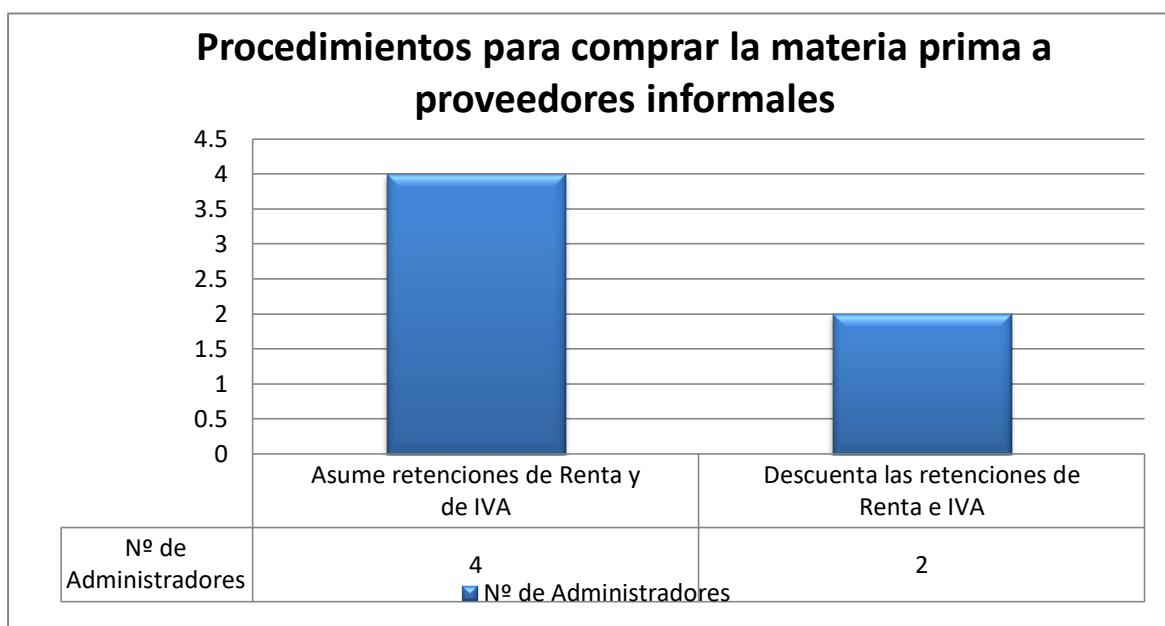


Figura 4 *Procedimientos para comprar a proveedores informales*

Análisis

El porcentaje más alto 67% de las empresas del norte de Guayaquil, asumen retenciones, esto debido a la competencia de precios se ven obligados a no reflejar un valor menor, considerando que el porcentaje de informalidad es alto se estaría sobrevaluando los materiales con esta medida.

5.- ¿Qué control tiene respecto de los descuentos en compra que se aplican?

- a) Registra la información al sistema
- a) Registro extracontable
- c) No registra nada

Tabla 7

Control de los descuentos en compra y venta

Respuesta	Frecuencia	
	Absoluta	Relativa
Registra la información al sistema	2	33%
Registro extracontable	3	50%
No registra nada	1	17%
Total	6	100%

Elaborado por: Autora

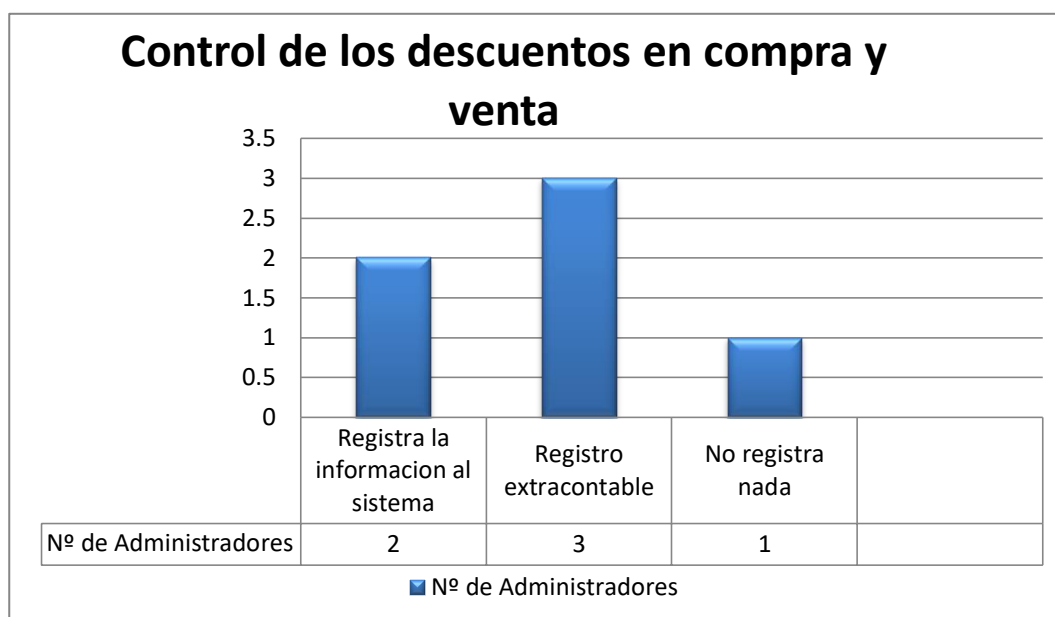


Figura 5 Control de los descuentos en compra y venta

Análisis

Solo un 33% que maneja un sistema en conjunto con el costo de venta registra los kilos que difieren en las ventas, mientras que el 50% que no mantiene un sistema amigable maneja este reporte extracontablemente para las comparaciones en el inventario físico.

6.- Cuándo los kilos despachados son más que los recibidos por el cliente. ¿Qué función realiza?

- a) Anula la factura
- b) Emite nota de crédito al cliente
- c) Control extracontable

Tabla 8

Función que realiza cuando los kilos recibidos difieren del despachado

Respuesta	Frecuencia	
	Absoluta	Relativa
Anula la factura	1	17%
Emite nota de crédito al cliente	2	33%
Control extra contable	3	50%
Total	6	100%

Elaborado por: Autora

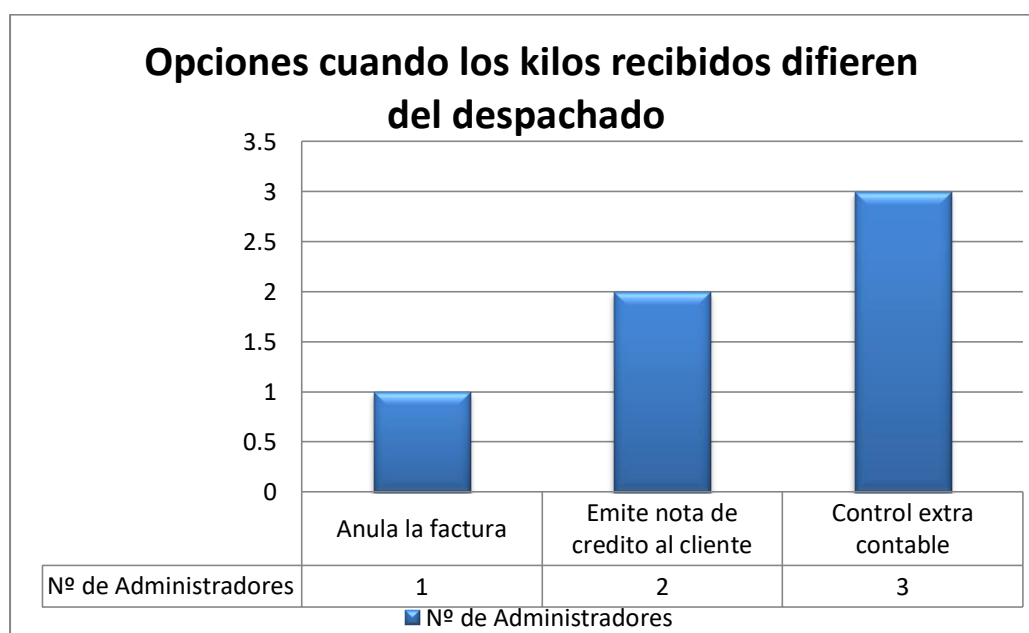


Figura 6 Opciones cuando los kilos recibidos difieren del despachado

Análisis

Así mismo como en las compras el 50% lleva un control extracontable, en algunos casos se solicita un reporte de la causa del descuento, en ocasiones suele ser porque el material ha llegado mojado o tuvo alguna mala clasificación. Solo un 33% aplica la herramienta contable de la nota de crédito para no crear distorsiones en el inventario.

7.- ¿Cuál es la frecuencia en que se realizan los inventarios?

- a) Mensual
- b) Trimestral
- c) Semestral
- d) Anual

Tabla 9

Frecuencia en que se realizan los inventarios

Respuesta	Frecuencia	
	Absoluta	Relativa
Mensual	0	0%
Trimestral	0	0%
Semestral	3	50%
Anual	3	50%
Total	6	100%

Elaborado por: Autora

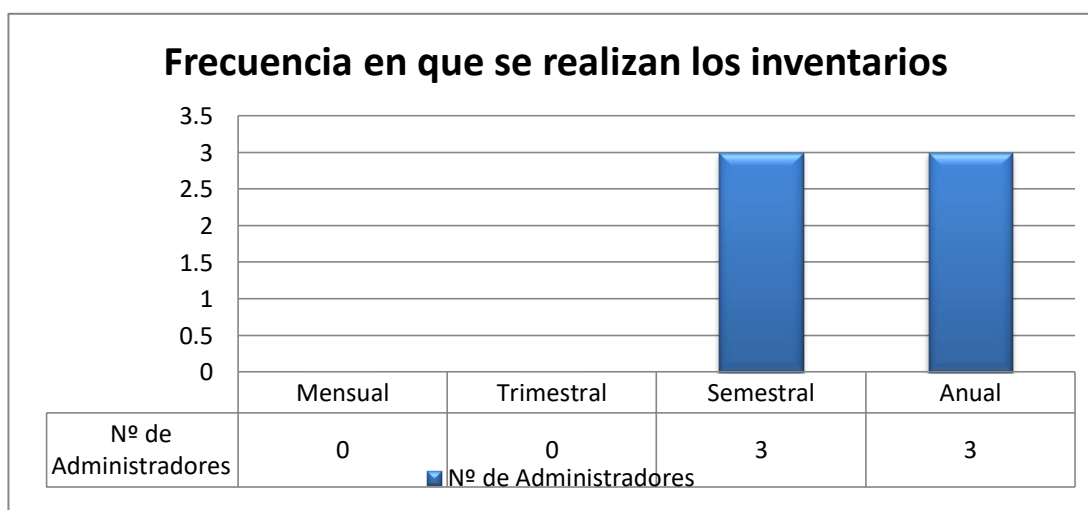


Figura 7 Frecuencia de inventario

Análisis

El inventario de todos los materiales en general, no se realiza con frecuencia, sin embargo si se realiza inventarios de ciertos materiales periódicamente para control. El motivo de que los inventarios sean semestrales o anuales, es debido a la cantidad de material suelto lo cual se dificulta al momento del pesaje.

Análisis General de la Encuesta

Se puede concluir que los resultados de la encuesta, dirigida a los administradores de las empresas de reciclaje, dio como resultado que no tienen un proceso para una correcta gestión en compra y venta, quedando los inventarios en un alto riesgo debido a la falta de control que existe en el mismo.

El cruce de información extracontable que tienen como control de las diferencias ocasionadas en las compras y ventas, solo se hace cuando existe un inventario físico, a consecuencia de esto se tiene que hacer los respectivos ajustes, sean a favor o en contra de la empresa.

Así también estas empresas tienen una tendencia con la informalidad, es decir un gran porcentaje de la materia prima que compran proviene de proveedores informales, en donde la empresa termina asumiendo las retenciones por impuestos.

FICHA DE OBSERVACIÓN

A continuación se presentan las fichas de Observación que se aplicó a dos empresas, las cuales fueron las únicas a las que se nos permitieron el ingreso a las bodegas y así poder levantar y obtener información valiosa respecto al proceso de compra y venta.

FICHA DE OBSERVACION

Tema: Impacto económico del proceso de compra y venta de materia prima, en la rentabilidad de las compañías de reciclaje del norte de la ciudad de Guayaquil.

Observación: Identificación de los procesos de compra y venta.

Fuente: Administrador de empresa "X"

Fecha de Observación: 22-01-2018

#	PREGUNTA	SI	NO	COMENTARIOS
1.-	¿Posee un manual de procesos para la compra y venta de la materia prima.?		x	Procesos verbales
2.-	¿Mantiene un registro de todos los proveedores de materia prima que llegan a su bodega?		x	Algunos no entregan los datos
3.-	¿Solicita un documento para registrar la compra?		x	Solo el número cédula
4.-	¿Aplica los descuentos al material bajo algun parametro?	x		Se descuenta cuando el material viene mojado, o se aplica un descuento desde el 5%
5.-	¿ Mantiene un control de los descuentos que aplican?		x	No, porque eso no se paga.
6.-	¿Ha tenido problemas con los recicladores por los descuentos que aplica?	x		Si en su gran mayoría.
7.-	¿Es frecuente que al comprar el papel este venga mezclado?	x		Para evitar estos errores se lo compra como solo Archivo
8.-	¿Existe un control de los pesos en los diferentes procesos del inventario?		x	Solo al comprar se registra al inventario y egresa con la venta
9.-	¿Al realizar la venta el material egresa automaticamente del inventario?		x	No, porque la venta se registra con los pesos que recibe el cliente
10.-	¿Existen diferencias en los pesos, con los que recibe el cliente?	x		Pesan con sus básculas.
11.-	¿La factura es el documento final que emite para poder hacer el despacho?		x	Solo sale con una guia de remision hasta esperar el peso del cliente
12.-	¿Lleva un registro de las diferencias que se originan en el procesos de las ventas?		x	
13.-	¿ Las ventas a clientes varios, se facturan según criterio del cliente		x	Se factura en el momento
14.-	¿ Existe material que venda, y que no este registrado en sus inventarios		x	Por lo general el peso la venta no se aplica merma como a la compra
15.-	¿Considera necesario procesos de control en la compra y venta de M.Prima?	x		Para regirnos bajo parametros

FICHA DE OBSERVACION

Tema: Impacto económico del proceso de compra y venta de materia prima, en la rentabilidad de las compañías de reciclaje del norte de la ciudad de Guayaquil.

Observación: Identificación de los procesos de compra y venta.

Fuente: Administrador de empresa "Y"

Fecha de Observación: 23-01-2018

#	PREGUNTA	SI	NO	COMENTARIOS
1.-	¿Posee un manual de procesos para la compra y venta de la materia prima.?		x	Solo para la venta
2.-	¿Mantiene un registro de todos los proveedores de materia prima que llegan a su bodega?	x		Existe una base de datos pero no esta actualizada
3.-	¿Solicita un documento para registrar la compra?		x	Ellos entregan factura sino se solicita cédula
4.-	¿Aplica los descuentos al material bajo algun parametro?		x	Por problema de la competencia se aplica un minimo porcentaje
5.-	¿ Mantiene un control de los descuentos que aplican?		x	Se registra el peso incluido el descuento
6.-	¿Ha tenido problemas con los recicladores por los descuentos que aplica?	x		Siempre, no aceptan los descuentos
7.-	¿Es frecuente que al comprar el papel este venga mezclado?	x		Si por la falta de conocimiento del tipo de material
8.-	¿Existe un control de los pesos en los diferentes procesos del inventario?		x	Pasa a la clasificacion y luego a embalsarse sin ningun control
9.-	¿Al realizar la venta el material egresa automaticamente del inventario?		x	No, el material se egresa, cuando el cliente recibe la meraderia
10.-	¿Existen diferencias en los pesos, con los que recibe el cliente?	x		
11.-	¿La factura es el documento final que se emite para poder hacer el despacho?		x	Solo sale con la orden de despacho y una guia de remision
12.-	¿Lleva un registro de las diferencias que se originan en el procesos de las ventas?		x	
13.-	¿ Las ventas a clientes varios, se facturan según criterio del cliente		x	Esas se deben regir a nuestro precio y peso
14.-	¿ Existe material que venda, y que no este registrado en sus inventarios		x	En peso si sabe variar
15.-	¿Considera necesario procesos de control en la compra y venta de M.Prima?	x		Para toda actividad debe establecerse manuales

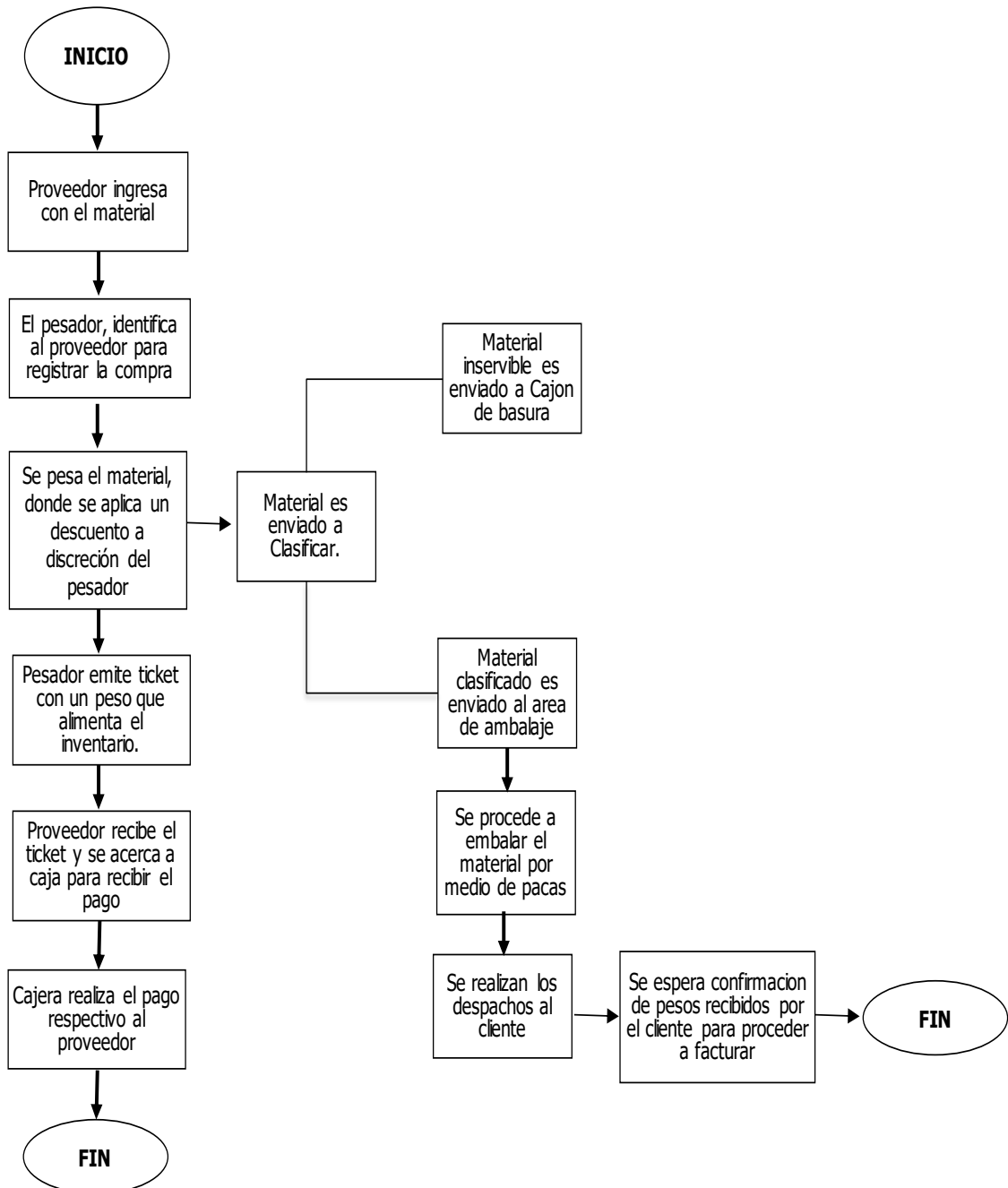
Análisis e interpretación de la ficha de observación

Mediante este instrumento se levantó la información en cuanto al proceso de compra y venta de materia prima, que se realiza en dos empresas de reciclaje, ubicada en el norte de la ciudad de Guayaquil, esto nos dio a conocer la situación real que tienen estas empresas, en donde se identificó que el material al cierre de un periodo no está correctamente identificado ni valorado, lo cual no estarían sus Estados Financieros reflejando una realidad, tampoco existe un control de las diferencias que se generan en las compras y en las ventas, a causa de que el material se compra con una unidad de medida en kilos, generando diferencias al aplicar las mermas.

No existe políticas establecidas en las ventas, para generar la facturación, todos los pesos están a potestad del cliente para que la recicladora pueda facturarlos, es decir los pesos que se están rebajando del inventario son los que recibe el cliente mas no los despachados por las empresas de reciclaje.

A continuación se presenta un diagrama de flujo para identificar los procesos contables en las compras y ventas de materia prima que realizan las empresas de reciclaje en estudio.

DIAGRAMA DE FLUJO ACTUAL	
Empresa:	EMPRESA DE RECICLAJE "X"
Area:	PLANTA
Nombre del Proceso:	PROCESOS DE COMPRA Y VENTA MATERIA PRIMA



A consecuencia de las observaciones obtenidas en la encuesta y ficha de observación, se solicitó a las empresas todo tipo de información para poder realizar un análisis más exhaustivo, de los efectos que están generando algunos procesos.

Para éste análisis solo la empresa “X”, dio apertura a la información financiera interna y así poder ejecutar el proyecto.

COMPRAS DE MATERIA PRIMA

Se hizo la revisión del reporte de compras en el cual se verificó el detalle de los materiales comprados y pesados previamente de acuerdo al tipo de material, durante las revisiones se consideró:

- a) Proceso de compras menores de materia prima, las cuales son canceladas por ventanilla y pagadas en efectivo por el fondo de caja asignado.
- b) El porcentaje de proveedores formales es menor que los informales
- c) Revisión de los archivos de cálculos para la elaboración de las Liquidaciones de compras por concepto de compra de materia prima.

Los valores que la empresa asume por el concepto de retenciones en las liquidaciones de compra mensualmente son los siguientes:

Tabla 10

Compras con liquidaciones de Compra 2015

Año 2015	**Compras	IVA	Ret. Fte 2%	Ret. Iva 100%	Valor a pagar	Valor Cancelado	Valor Asumido
Enero	20,136.51	2,416.38	402.73	2,416.38	19,733.78	20,136.51	2,819.11
Febrero	17,217.12	2,066.05	344.34	2,066.05	16,872.78	17,217.12	2,410.40
Marzo	20,740.31	2,488.84	414.81	2,488.84	20,325.50	20,740.31	2,903.64
Abril	16,184.90	1,942.19	323.70	1,942.19	15,861.20	16,184.90	2,265.89
Mayo	18,940.61	2,272.87	378.81	2,272.87	18,561.80	18,940.61	2,651.69
Junio	19,010.69	2,281.28	380.21	2,281.28	18,630.48	19,010.69	2,661.50
Julio	18,667.34	2,240.08	373.35	2,240.08	18,293.99	18,667.34	2,613.43
Agosto	18,511.69	2,221.40	370.23	2,221.40	18,141.46	18,511.69	2,591.64
Septiembre	19,340.74	2,320.89	386.81	2,320.89	18,953.93	19,340.74	2,707.70
Octubre	25,446.97	3,053.64	508.94	3,053.64	24,938.03	25,446.97	3,562.58
Noviembre	23,649.44	2,837.93	472.99	2,837.93	23,176.45	23,649.44	3,310.92
Diciembre	28,314.90	3,397.79	566.30	3,397.79	27,748.60	28,314.90	3,964.09
Total	246,161.22	29,539.35	4,923.22	29,539.35	241,238.00	246,161.22	34,462.57

Elaborado por: Autora

Tabla 11*Compras con liquidaciones de Compra 2016*

Año 2016	**Compras	IVA	Ret. Fte 2%	Ret. Iva 100%	Valor a pagar	Valor Cancelado	Valor Asumido
Enero	19,935.75	2,392.29	398.72	2,392.29	19,537.04	19,935.75	2,791.01
Febrero	18,682.70	2,241.92	373.65	2,241.92	18,309.05	18,682.70	2,615.58
Marzo	20,505.75	2,460.69	410.12	2,460.69	20,095.64	20,505.75	2,870.81
Abril	19,159.84	2,299.18	383.20	2,299.18	18,776.64	19,159.84	2,682.38
Mayo	22,468.76	2,696.25	449.38	2,696.25	22,019.38	22,468.76	3,145.63
Junio	24,992.14	2,999.06	499.84	2,999.06	24,492.30	24,992.14	3,498.90
Julio	17,993.52	2,159.22	359.87	2,159.22	17,633.65	17,993.52	2,519.09
Agosto	17,826.34	2,139.16	356.53	2,139.16	17,469.81	17,826.34	2,495.69
Septiembre	20,516.45	2,461.97	410.33	2,461.97	20,106.12	20,516.45	2,872.30
Octubre	16,583.69	1,990.04	331.67	1,990.04	16,252.02	16,583.69	2,321.72
Noviembre	18,757.52	2,250.90	375.15	2,250.90	18,382.37	18,757.52	2,626.05
Diciembre	29,959.96	3,595.20	599.20	3,595.20	29,360.76	29,959.96	4,194.39
Total	247,382.42	29,685.89	4,947.65	29,685.89	242,434.77	247,382.42	34,633.54

Elaborado por: Autora

Tabla 12*Compras con liquidaciones de Compra 2017*

Año 2017	**Compras	IVA	Ret. Fte 2%	Ret. Iva 100%	Valor a pagar	Valor Cancelado	Valor Asumido
Enero	16,280.96	1,953.72	325.62	1,953.72	15,955.34	16,280.96	2,279.33
Febrero	18,448.61	2,213.83	368.97	2,213.83	18,079.64	18,448.61	2,582.81
Marzo	15,935.53	1,912.26	318.71	1,912.26	15,616.82	15,935.53	2,230.97
Abril	23,117.04	2,774.04	462.34	2,774.04	22,654.70	23,117.04	3,236.39
Mayo	20,291.92	2,435.03	405.84	2,435.03	19,886.08	20,291.92	2,840.87
Junio	22,507.42	2,700.89	450.15	2,700.89	22,057.27	22,507.42	3,151.04
Julio	21,786.14	2,614.34	435.72	2,614.34	21,350.42	21,786.14	3,050.06
Agosto	21,943.50	2,633.22	438.87	2,633.22	21,504.63	21,943.50	3,072.09
Septiembre	20,891.54	2,506.98	417.83	2,506.98	20,473.71	20,891.54	2,924.82
Octubre	27,731.35	3,327.76	554.63	3,327.76	27,176.72	27,731.35	3,882.39
Noviembre	19,687.31	2,362.48	393.75	2,362.48	19,293.56	19,687.31	2,756.22
Diciembre	36,404.78	4,368.57	728.10	4,368.57	35,676.68	36,404.78	5,096.67
Total	265,026.10	31,803.13	5,300.52	31,803.13	259,725.58	265,026.10	37,103.65

Elaborado por: Autora

Las Compras son canceladas en su valor neto sin considerar los impuestos, se realizaron a proveedores varios y fueron canceladas mediante el Fondo de Caja de pagos a proveedores, las cuales son totalizadas mediante Liquidación de compras de bienes y servicios.

Mediante esta revisión se está valorando la incidencia de los procesos contables en la información financiera de la empresa, de acuerdo a uno de los objetivos establecidos.

Tabla 13*Porcentaje afectado a la Utilidad Bruta en Ventas*

Año	Valores asumidos		Utilidad bruta en ventas	% que incide en la Utilidad
	Ret. Fte 2%	Ret. Iva 100%		
2017	5,300.52	31,803.13	212,947.00	17%
2016	4,947.65	29,685.89	127,330.43	27%
2015	4,923.22	29,539.35	79,477.02	43%
	15,171.39	91,028.37	419,754.45	88%

Elaborado por: Autora

En ésta tabla se observa el porcentaje que cada año las retenciones en la fuente han afectado al costo de venta por la sobrevaloración del 2% en el uso de liquidaciones de compra, cuando el porcentaje normal por bienes es del 1% si éstas compras se soportaran con facturas, siendo así, la empresa estaría perdiendo el porcentaje de retención en la fuente, mientras el asumir las retenciones de IVA, afecta la liquidez propiamente de la empresa, ya que estos valores constituyen parte significativa en el capital de trabajo.

A continuación se presenta un análisis de tendencia del Estado de Resultado para poder analizar su evolución en los últimos tres años, información que nos servirá para poder hacer los índices de rentabilidad más apropiados a la empresa.

Tabla 14*Análisis de Tendencia período 2017-2016-2015*

ESTADO DE RESULTADO INTEGRAL				ANÁLISIS DE TENDENCIAS			
Expresado en dólares	2017	2016	2015	2017 ABSOLUTO	2017 (%)	2016 ABSOLUTO	2016 (%)
Ventas	1,044,276.84	681,192	536,346.78	363,084.39	53%	144,845.67	27%
Costo de Ventas	831,329.84	553,862.02	456,869.76	277,467.82	50%	96,992.26	21%
Utilidad Bruta	212,947.00	127,330.43	79,477.02	85,616.57	67%	47,853.41	60%
Gastos de Administración	90,688.85	78,621.59	73,220.41	12,067.26	15%	5,401.18	7%
Gastos de Ventas	27,405.40	29,208.34	19,871.10	-1,802.94	-6%	9,337.24	47%
Utilidad de Operación	94,852.75	19,500.50	-13,614.49	75,352.25	386%	33,114.99	-243%
Gastos Financieros	5,240.12	2,522.73	759.67	2,717.39	108%	1,763.06	232%
Otros Ingresos	32,832.78	21,572.08	36,235.56	11,260.70	52%	-14,663.48	-40%
Otros Egresos	359.36	1,474.60	-	-1,115.24	-76%	1,474.60	0
Resultado del Ejercicio antes de Impuestos	122,086.05	37,075.25	21,861.40	85,010.80	229%	15,213.85	70%
Impuesto a la Renta y Participación trabajadores	41,569.33	12,920.70	7,449.71	28,648.63	222%	5,470.99	73%
Utilidad Neta del periodo	80,516.72	24,154.55	14,411.69	56,362.17	233%	9,742.86	68%

Elaborado por: Autora

De acuerdo al análisis financiero se observa el desarrollo de la empresa, cabe mencionar que es una empresa con pocos años en el mercado y que su posicionamiento ha influido en el crecimiento de las utilidades, sin embargo este crecimiento sería más alto si el costo de venta no se encareciera con erradas políticas aplicadas.

Así también de acuerdo la información que se obtuvo en las encuestas y ficha de observación, se constata el alto porcentaje que representa el costo de venta sobre los ingresos, siendo para el 2017 el 79.61%, para el 2016 el 81.31% y para el 2015 el 85%.

Información del Activo Total para análisis de R.O.A. y R.O.E.

AÑO	ACTIVOS TOTALES
2017	\$ 286,182.30
2016	\$ 195,665.94
2015	\$ 121,932.96

Tabla 15
Indicadores de rentabilidad

Indicadores de Rentabilidad	Fórmula	año 2017	año 2016	año 2015
RENTABILIDAD BRUTA O MARGEN BRUTO	UTILIDAD BRUTA / VENTAS NETAS X 100	20.39%	18.69%	14.82%
RENTABILIDAD OPERATIVA O MARGEN OPERATIVO	UTILIDAD OPERATIVA / VENTAS NETAS X 100	9.08%	2.86%	-2.54%
RENTABILIDAD NETA-MARGEN NETO - MARGEN COMERCIAL O RENT.COMERCIAL	UTILIDAD NETA / VTAS NETAS X 100	7.71%	3.55%	2.69%
RENTABILIDAD ECONOMICA- ROA	UTILIDAD NETA / ACT. TOTAL X 100	28.13%	12.34%	11.82%
R.O.E. (ESTO SE VA AL BOLSILLO DE LOS ACCIONISTAS) RENT.FINANCIERA	UTILIDAD NETA DISPONIBLE PARA LOS ACCIONISTAS / PATRIMONIO TOTAL	44.40%	40.76%	41.06%

Elaborado por: Autora

También se quiso conocer las cifras de los principales Índices de rentabilidad, siendo el R.O.A. y el R.O.E., los índices que permiten determinar la estructura financiera de la empresa, siendo el año 2017 el que presenta las mejores cifras.

El R.O.A. es el índice que nos permite medir la rentabilidad económica de la empresa, puesto que nos permite ver de qué manera los activos totales han influenciado sobre la rentabilidad, mientras que el R.O.E. nos permite como ver como la empresa se ha financiado con recursos propios puesto que sus valores son más altos que los del R.O.A., pero a pesar de tener un R.O.A. menor que un R.O.E., la empresa posee en el 2017 un 28.13%, lo cual es muy bueno para la empresa ya que su porcentaje sigue siendo mucho mayor que la tasa que cobran los bancos por préstamos, es decir si esta empresa se financiara con terceros, no tendría problemas en poder pagarlos.

Revisar los procesos contables y operativos y su efecto en los inventarios de materia prima, es el último de los objetivos, en donde se realizó un análisis del proceso de compra y venta de materia prima y su efecto.

Tabla 16*Efecto de los procesos contables y operativos de los inventarios*

ANALISIS DEL PROCESO DE LA COMPRA Y VENTA DE LOS INVENTARIOS	EFECTO CONTABLE Y OPERATIVO
No existe un manual o documento que direcciona las diferentes etapas del inventario.	Personal sin funciones claras para la adquisición de inventario, por lo cual el riesgo de crear un desorden contable y operativo con los saldos de inventarios es bastante alto.
Al recibir el material de los proveedores, no existe un adecuado control para calificar la calidad del mismo, y aplicar las mermas correspondientes.	Contablemente no se está realizando el ingreso de los materiales depurados al 100%, por lo que no se cumple con el principio del devengo
La toma física del inventario no se la realiza con frecuencia, por lo que hace difícil mantener un control del mismo.	Contablemente no se esta reflejando en los Estados Financieros información con saldos reales en los Inventarios.
Las diferencias que se original en los procesos de compra y venta se convierten en perdidas o ganancias para la empresa.	Al no existir un registro fiable que soporte estas diferencias se estaría ocasionando una afectación contable y tributaria, a consecuencia de no registrar las mermas.
No existe un nivel de integracion de los inventarios con el sistema contable, debido a que lo facturado se basa a lo recibido por el cliente.	Existe el efecto contable, puesto que se está realizando el costo de venta sobre los kilos que recibe el cliente mas no los egresados del inventario.

Elaborado por: Autora

CAPÍTULO IV: PROPUESTA

PROCESOS DE COMPRA Y VENTA DE MATERIA PRIMA EN LAS COMPAÑÍAS DE RECICLAJE DEL NORTE DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, PARA INCREMENTAR LA RENTABILIDAD.

4.1. Justificación

De acuerdo a los resultados obtenidos en las encuestas, fichas de observación y la revisión que se realizó a los estados financieros existen dos factores preponderantes que afectan directamente a las empresas de reciclaje, el primero es la falta de una apropiada gestión, en la adquisición de materia prima y el incremento de costos debido al hecho de asumir retenciones en el pago con liquidación de compra de bienes y servicios y el segundo factor es la falta de un método o procedimiento cuando se aplica los descuentos de material tanto en el momento de comprar como para vender.

En función a eso, la propuesta está dirigida a las compañías que enfrentan en términos generales el núcleo del problema por lo consiguiente se señalan procedimientos para la formalización contable en la gestión de la compra y venta en las empresas de reciclaje.

La siguiente propuesta se fundamenta en la implementación de procesos que van a mejorar en alto grado el rendimiento en las empresas que se dedican a esta actividad, ya que sus resultados económicos tendrán representación fiel, característica fundamental en estados financieros, lo que conlleva a tener un buen comportamiento tributario de las personas y sociedades dedicadas a la actividad del reciclaje. Así mismo estos procesos incluyen, un mecanismo contable adecuado que puedan utilizar las empresas al momento que adquieren el material reciclado para un correcto ingreso a sus inventarios, lo cual va a contribuir a una coordinación más eficiente y ordenada en la organización.

La falta de un correcto proceso contable y tributario no solo trae problemas internos en la organización sino también con la Administración Tributaria, es por tal razón que este proyecto se apega a las normas y leyes establecidas, logrando el correcto cumplimiento de las obligaciones tributarias.

El reciclaje como tal incentiva a un país con menos contaminación, y un correcto proceso contable contribuye al crecimiento de la organización.

4.2. Marco Conceptual de la propuesta

De acuerdo a la investigación se determina que es necesario identificar en las empresas de reciclaje, la evolución de los inventarios en sus diferentes procesos, siendo así (Kokemuller, 2016), menciona las siguientes etapas de inventario con la siguiente definición:

Inventario en Procesos: Es un trabajo en el que ha comenzado la producción en una empresa pero que aún no se ha completado. Es un trabajo importante para los departamentos contables, porque tienen que contabilizar el valor del inventario en proceso de la misma manera que lo hace para las materias primas y los productos terminados.

Productos terminados: Son los productos que los fabricantes confían en hacer dinero vendiéndolos a los mayoristas y/o minoristas. En un proceso típico, cuando la producción está completa, simplemente se acredita la cuenta de obras en curso y debita la cuenta de inventario de productos terminados. En los procesos de producción muy cortos, en realidad sólo puede mover el inventario directamente de las materias primas a los productos terminados en su contabilidad.

En general estos procesos son de gran importancia para poder identificar el estado en el que se encuentran los inventarios, y así poder tener un control de su evolución hasta que están disponibles para su venta.

Logística de distribución: Son todas las actividades de despacho y/o distribución de los productos terminados a los distintos mercados que maneja la empresa, también constituye un nexo entre las funciones de producción y comercialización (Cartagena, 2017).

Zona de pesaje: Es el lugar donde se encuentran las básculas para el pesaje del material según la requiera el medio de entrega.

Pesador: Persona designada para recibir e ingresar los pesos de los materiales reciclados.

Oficial de planta: Persona cuyo trabajo está relacionado únicamente en la planta de reciclaje, el cual hace las funciones operativas de carga y descarga del material.

Clasificador: Persona dedicada exclusivamente a revisar el material y separar desperdicios para obtener un material apto para ser embalado.

Área de embalaje: Espacio exclusivo para compactar el material y convertirlo en una paca apta para ser despachada al cliente.

Centro de Acopio: Se lo define como toda persona natural o jurídica, que tiene un espacio físico únicamente para almacenar material reciclado y que tenga una maquinaria para la compactación de dicho material. (Productividad, 2012).

Procedimientos

Según Melinkoff, R (1990) citado en (Carreto, 2013) Los procedimientos consisten en describir detalladamente cada una de las actividades a seguir en un proceso laboral, por medio del cual se garantiza la disminución de errores. Estos pueden también ser considerados como planes que establecen un método para manejar las actividades futuras convirtiéndose en guías de acción que detallan la forma bajo la cual ciertas actividades deben cumplirse.

Este concepto en general pretende dar a conocer la necesidad de detallar estrictamente las tareas de cada uno y las fases que se deben respetar para garantizar el buen desempeño del proceso de elaboración.

Impuestos

Según (Economía Simple, 2016) menciona que: “Los impuestos son tributos involuntarios que las personas y las empresas deben pagar a una entidad gubernamental, con el fin de financiar al Estado y los servicios que el gobierno presta a los ciudadanos” (p.1).

Siendo así, los impuestos son una transferencia de toda una sociedad al sector público para que así, este sea un recurso que llegue a los sectores más necesitados mediante obras.

Notas de Crédito

Las notas de crédito es un documento muy común que se utiliza cuando un cliente no se encuentra satisfecho por el producto o servicio que le facturaron o la factura mantiene un error. Una definición en (Economía Simple, 2016), indica que es un documento que se suele emitir después que ha sido generada una factura y existe un error en la misma, por lo que habrá un reembolso en la transacción de la compra-venta.

Notas de Debito

Las notas de débito son un documento donde se notifica al cliente que se le ha cargado o debitado a su cuenta un valor, esto hace que la deuda se incremente sea por un error en la facturación, o interés de pago fuera del término. Igualmente (Siso, 2015), menciona que las notas de debito son: “Un comprobante que una empresa envía a su cliente, en la que se le notifica haber cargado o debitado en su cuenta una determinada suma o valor, por el concepto que se indica en la misma nota”.

4.3. Uso del proyecto

El uso de este proyecto está dirigido a las empresas de reciclaje con las siguientes características:

- a) Empresa de reciclaje legalmente formada con un R.U.C. en el cual se dedica a la compra y venta de materiales como: papel, cartón, plástico, chatarra, vidrio.
- b) Empresas que tienen un bajo o nula gestión de compra y venta de la materia prima.
- c) Empresas que mantienen relaciones comerciales con recicladores informales, como proveedores de materia prima en un porcentaje representativo.
- d) Empresas que compran para vender directamente el material a las fábricas, es decir el material no pasa por ningún proceso.

Las empresas que cumplan con estas características son las que estarían para beneficiarse en el desarrollo de este proyecto.

4.4. Importancia y Factibilidad

Factibilidad económica

La factibilidad de la implementación de la propuesta es económica debido a que su ejecución es de carácter monetario bajo, y para llevarlo a cabo se necesita de orden, organización y control de la planta para ejecutar los procesos, como principal inversión está el tiempo del capital humano, el cual se los debe capacitar para sociabilizar éstas nuevas técnicas.

Factibilidad técnica

Se considera técnicamente factible, puesto que necesita de un sistema contable básico donde se pueda registrar a los proveedores y tener información completa de ellos, así también los recicladores al mejorar su cultura tributaria, contribuyen a este proyecto. Para la parte contable deberá contar con un módulo de inventarios para mantener un control de sus materiales comprados y controlar las mermas, de la misma manera esto ayudara para controlar los pesos que se han facturado versus los despachados, siendo así que aplica su posibilidad tecnológica. También cuenta con una infraestructura amplia es decir espacios y

accesos suficientes para que la propuesta sea llevada satisfactoriamente con el menor riesgo posible.

Factibilidad Operativa

La parte importante de este proyecto es que se ejecutara un plan de procesos con los recicladores informales, empezando con una legalización de documentos hasta ser convertidos en proveedores o comerciantes legales. También para ejecutar un correcto proceso de los inventarios la empresa en estudio, cuenta con un amplio espacio para poder ubicar el material en sus distintos procesos o etapas, lo cual facilita la ejecución del mismo.

Factibilidad de Recursos Humanos

El personal involucrado para el desarrollo de la propuesta en disminuir a proveedores informales, será el personal contable que tiene la empresa, debido a que este departamento maneja los temas tributarios.

Para la propuesta referente al tema de incluir procesos para una correcta adquisición debe ser con personal amplio en experiencia en el reciclaje, puesto que podrá identificar correctamente los materiales reciclados y poder ingresarlos en un sistema de la manera más correcta.

Factibilidad legal

Tiene factibilidad legal puesto que el proyecto no infringe con ninguna norma o ley establecida, siendo así que mantener adecuados procesos va a demostrar que las operaciones están dentro del marco legal, debido a que la empresa va a obtener información más exacta para un correcto pago de obligaciones tributarias.

4.5. Descripción de la propuesta

La propuesta de este proyecto es la creación de procesos de compra y venta de materia prima, en las compañías de reciclaje del norte de la ciudad de Guayaquil, y demostrar cómo una buena gestión en los

procesos contables y logísticos puede incrementar la rentabilidad de la empresa piloto.

Introducción

Esta propuesta está dirigida a empresas dedicadas al reciclaje que no mantienen un proceso de compra y venta establecido, y que por la falta de éstos controles no se está llevando un correcto control de inventarios, y también una errada toma de decisiones al adquirir material de personas informales, está afectando a la rentabilidad de la empresa. Cabe recalcar que dicha información se obtuvo en base a encuestas y observación, mismas que se realizaron al administrador, jefes de planta dedicados a esta actividad, así también se propone que las empresas de reciclaje reduzcan la compra de material con proveedores informales y se cree la figura de nuevos proveedores con una perspectiva legal es decir promover los deberes formales del reciclador – comerciante, y así poder disminuir el porcentaje de informalidad que posee la empresa piloto.

No tener un proceso de manera formal y solo aplicar el criterio del personal de la planta para aplicar los descuentos, hace que haya una errada información de lo que realmente se está comprando, en ocasiones el no clasificar el material hace que se compre de más, provocando un ingreso que no existe lo que afecta a la realidad del inventario.

4.6. Objetivo de la propuesta

Establecer una gestión de procesos para la compra y venta de materia prima reduciendo costos, para incrementar la rentabilidad.

Objetivos específicos de la propuesta

- 1.- Implementar procesos para la logística de la compra y venta de los materiales reciclados.
- 2.- Demostrar el efecto de la rentabilidad reduciendo la informalidad de los recicladores.
- 3.- Controlar la confiabilidad del inventario almacenado.

4.7. Actividades

La empresa piloto denominada empresa "X", será la recicladora en la que se implementaran los procesos de compra y venta, en la cual se ejecutará el análisis de dichos procesos. Cabe mencionar que la empresa "X", no posee una estructura plasmada para ejecutar procesos, debido a que la empresa es nueva en el mercado, y en lo largo de su crecimiento manifiesta necesario aplicar nuevas metodologías que le permitan mejorar sus actividades actuales.

Siendo así, como primera actividad se establece un diagrama de flujo para la recepción de la materia prima y despacho de material, el mismo que se lo realizó en base a la observación de los mecanismos actuales y se propone un mejor método para el proceso de la compra y venta.

4.8.1. Orientación metodológica

1) Procesos para la compra del material reciclado.

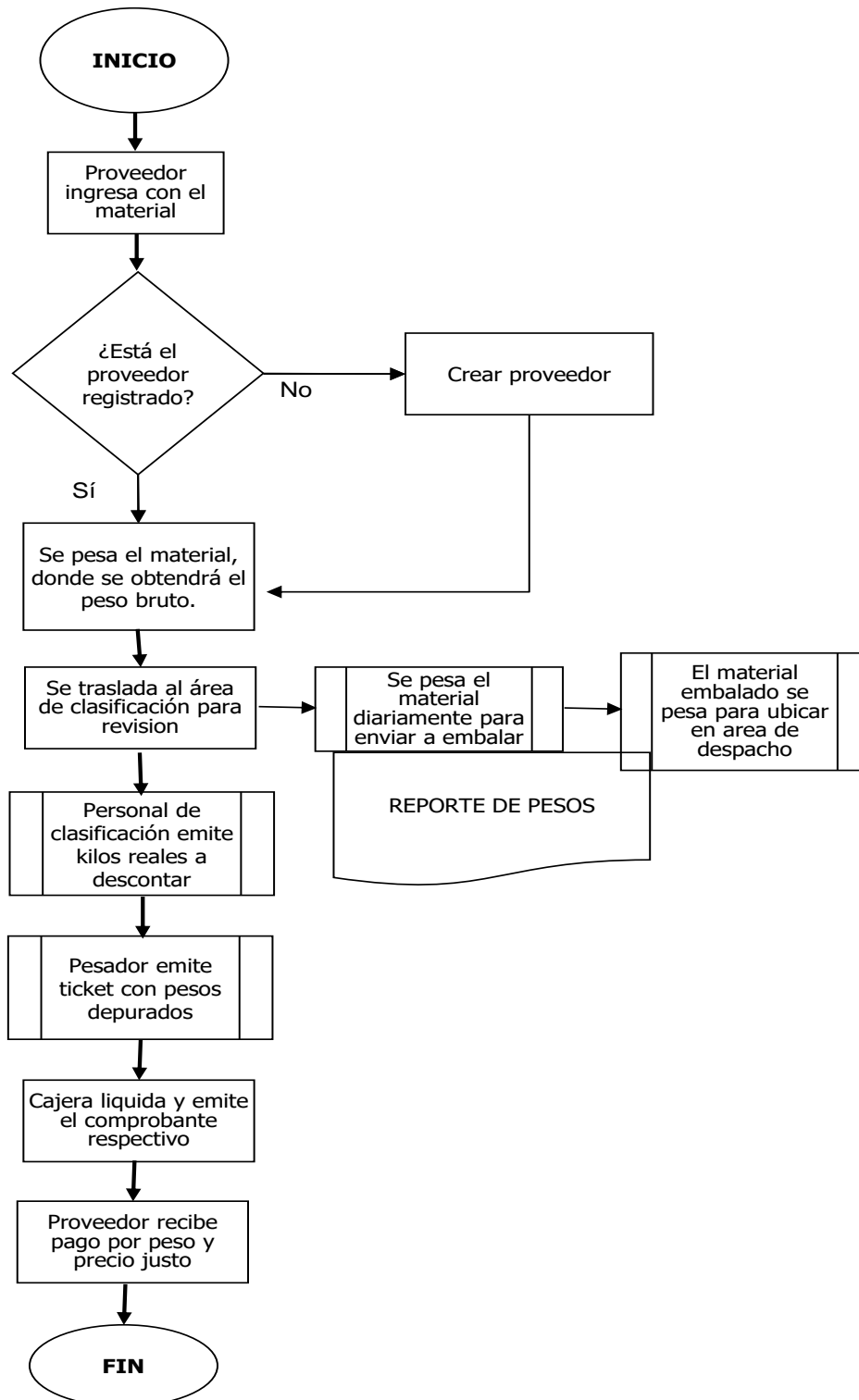
Tabla 17

Procesos para la compra de material reciclado.

ETAPA 1	ORIENTACION METODOLOGICA
a) Proveedor ingresa con el material reciclado en fundas o cartones	Proveedor ingresa a las instalaciones en el area de recepcion donde su integridad fisica esta protegida de acuerdo a las normas de seguridad y salud.
b) Se identifica el tipo de proveedor en el sistema de la empresa.	El pesador identificará al proveedor en el sistema para proceder con el registro del material.
c) Oficial de planta pesa el material en las balanzas, donde el Pesador obtendrá el peso bruto.	El pesador registra el peso bruto hasta que le confirmen el peso correcto, sin impurezas.
d) Oficial de planta traslada el material al área de clasificacion para revisar el material.	Este proceso es importante ya que aquí es donde se va a identificar la cantidad de material inservible para la compra. Esta área emite un reporte detallando los kilos bruto, y neto.
e) El área de recepción recibe reporte y emite ticket para el cobro con pesos netos.	Con el reporte del area de clasificación se procede a realizar el ticket de pago final al proveedor.
f) Proveedor se acerca a la Caja para recibir el pago por su material	Proveedor recibe su pago por el peso justo.
g) Cajera liquida compra con los comprobantes de venta que se manejan del proveedor.	Cajera recibe el ticket, lo ingresa y liquida la compra mediante un comprobante de venta RISE.
h) El material que está en el área de clasificación después de terminado el proceso, debe ser pesado y trasladado al área de embalaje.	El material clasificado, debe trasladarse al area de embalaje mediante una orden de embalaje, donde se incluye los pesos enviados.
i) Una vez embalado se debe proceder a pesarlo por pacas para poder trasladarlo al área de despacho	Una vez embalado se procede a emitir un reporte de numero de pacas con su respectivo peso, el mismo que ya sirve para realizar el despacho

Elaborado por: Autora

DIAGRAMA DE FLUJO	
Empresa:	EMPRESA DE RECICLAJE "X"
Área:	PLANTA - COMPRAS
Nombre del Proceso:	RECEPCIÓN DE MATERIA PRIMA



Se propone el siguiente formato para el área de clasificación, para así tener un control del material clasificado y poder controlar las mermas producto del material reciclado.

CONTROL DE MATERIAL CLASIFICADO						
AREA: Clasificación						
FECHA DESDE: _____			FECHA HASTA: _____			
MATERIAL	FECHA DE INGRESO	FECHA DE SALIDA	KILOS BRUTOS	PROVEEDOR	KILOS NETOS	RESPONSABLE
SUPERVISADO POR;						

Figura 8 Formato de Control de material reciclado

El objetivo del siguiente formato es que se ingrese al inventario un peso correcto. A continuación se detalla en la *tabla 17* como se maneja el proceso actual en la compra de material mediante un ejemplo.

Tabla 18

Proceso actual de recepción

RECEPCIÓN	KILOS BRUTOS	MERMA AL AZAR	KILOS INGRESAN AL SISTEMA
MATERIAL X	700	70	630
MATERIAL Y	300	30	270
TOTAL	1000	100	900

Elaborado por: Autora

Tabla 19*Propuesta del nuevo proceso*

RECEPCIÓN	KILOS BRUTOS	PROCESO CLASIFICACIÓN	KILOS NETOS	CONTROL DE MERMA
MATERIAL X	700	35	665	5%
MATERIAL Y	300	24	276	8%
TOTAL	1000	59	941	13%

Elaborado por: Autora

De acuerdo a este ejemplo, de no aplicarse el proceso de la propuesta, se estaría dejando de ingresar 41 kilos al sistema, cabe mencionar que el proceso también podría arrojar diferencias negativas es decir el peso neto puede ser menor. El proceso pretende que se ingresen kilos reales al sistema, y no subvalorar o sobrevalorar el inventario.

Tabla 20*Ventajas de la propuesta con el nuevo proceso de compra.*

PASOS	PROCESO ACTUAL	PROCESO PROPUESTA	VENTAJAS
	Proveedor ingresa con el material:		
1.-	No se registra al proveedor	Registrar informacion completa del proveedor	* Se crea una base de datos de los proveedores
2.-	Se pesa el material y se aplica merma a discrecion del pesador, sin ser estas contabilizadas	Pesador obtiene el primer peso que seria el Peso Bruto.	* No se realiza ningun ingreso errado en peso al sistema. * Se aplica una merma mediante el proceso de clasificacion. * Se obtiene un peso neto real no estimado.
3.-	No existe revisión por parte de otra área	Se traslada al área de Clasificacion para revision	* Se llevaría un control de las mermas aplicadas. * Se establecen responsables en cada proceso.
4.-	Se emite ticket con pesos no depurados	Pesador emite ticket con pesos netos ya depurados	* Se ingresa al sistema pesos reales
5.-	Caja emite el pago de acuerdo al peso generado	Cajera emite el comprobante de venta respectivo y proceda a cancelar	* Se crea un alto grado de satisfaccion por parte del proveedor, debido a que recibe un pago por un peso y precio justo.

Elaborado por: Autora

2) Procesos para el despacho y venta de material.

Tabla 21

Procesos para el despacho y venta de material.

ETAPA 2	ORIENTACION METODOLOGICA
a) Programar los despachos de acuerdo a las órdenes de compra emitidas por el cliente.	La programación de los despachos sirve para que en la planta haya una coordinación y no se genere un colapso de camiones por compra y venta.
b) Sacar el material en pacas del área de despacho para ser embarcado en los camiones o tráiler respectivos.	El área de despacho tiene un control mediante un reporte de las entradas de material, así también se registrará la cantidad de pacas con su peso para el despacho.
c) Emitir los respectivos documentos para la salida del material, con el detalle de pesos despachados.	El documento que habilita la salida del material es la orden de compra emitida por el cliente y una guía de remisión.
d) Proceder a emitir la factura de acuerdo al detalle de pesos despachados.	El área de despacho enviará una copia a la persona encargada de facturar, para que se proceda a emitir la factura, por ende se rebaja el material según lo facturado.
e) De existir diferencias con el peso de verificación del cliente solicitar reporte para el análisis correspondiente, de ser las diferencias por peso o descuentos por material inservible aceptable, se procede a emitir una nota de crédito al cliente.	El cliente envía un reporte de lo recibido, de existir material que el cliente no considera válido, se procederá a emitir una nota de crédito para que la factura este de conformidad con el cliente, en cuanto al valor a pagar.

Elaborado por: Autora

DIAGRAMA DE FLUJO	
Empresa:	EMPRESA DE RECICLAJE "X"
Área:	PLANTA – VENTAS
Nombre del Proceso:	VENTA DE MATERIALES

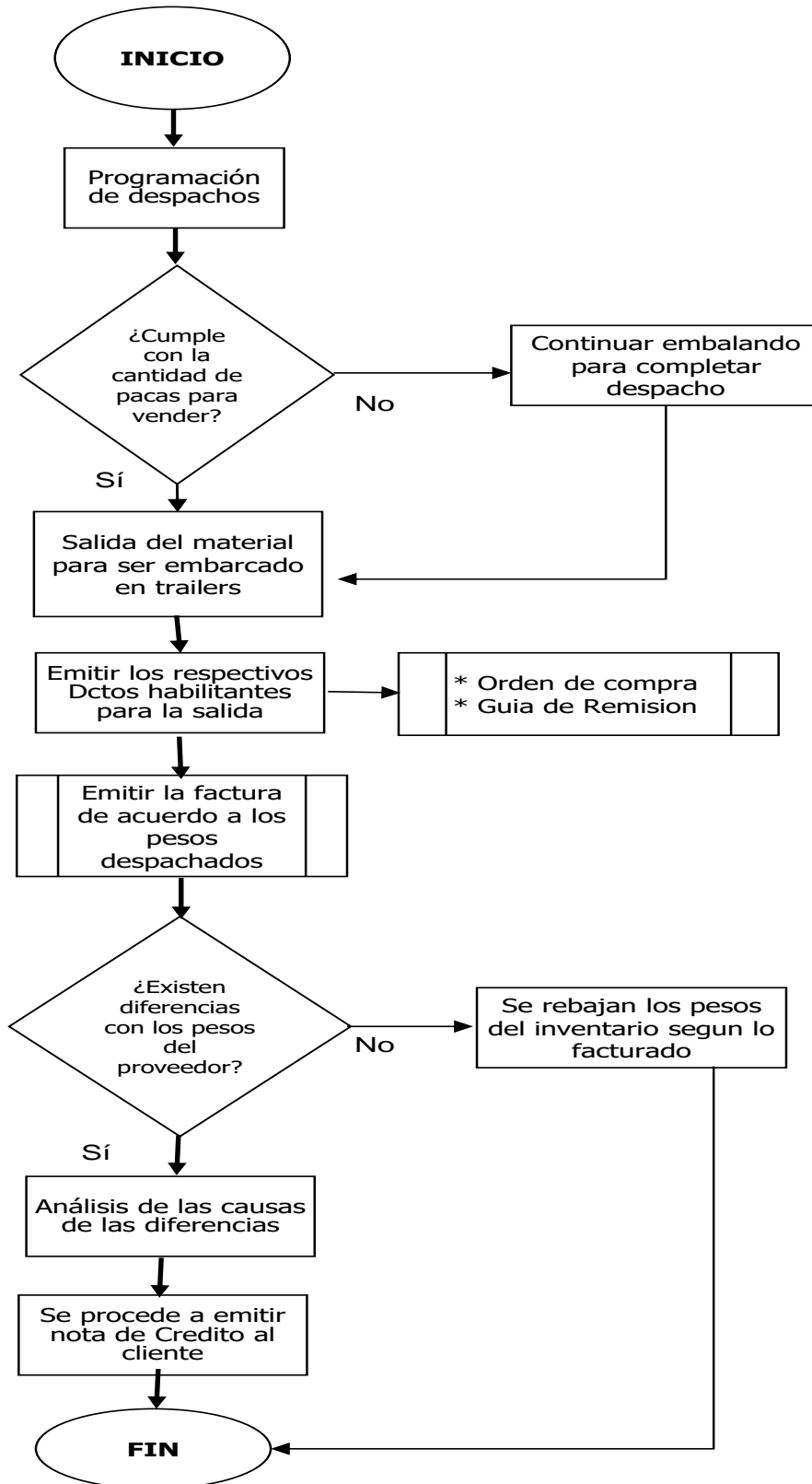


Tabla 22*Ventajas de la propuesta con el nuevo proceso para Venta*

PASO	PROCESO ACTUAL	PROCESO PROPUESTO	VENTAJAS
1.-	Luego que el material es clasificado, pasa al "area de embalaje", pero no existe un control de existencia en las bodegas.	* Llevar un control de pacas para la programación de despachos. * Se registra en el sistema los pesos para despachar	* Se controla los tiempos y plazos para la producción. * Es mas fácil poder programar los despachos puesto que se cuenta con informacion en el sistema.
2.-	Como no existe un control del material que ya está embalado, no se realizan programaciones de despacho.	* Programación mensual de despacho, mediante la orden de compra del cliente.	* Permite una reducción y optimización de los costos operativos y de gestión.
3.-	Salida del trailer con guia de remision	* Salida del trailer con guia de remision y la factura se emite con los pesos despachados	* Se realiza la factura con los pesos que egresan del sistema de la recicladora.
4.-	Esperar verificado del cliente para proceder con la facturación.	* Esperar los verificados para revisar si existen diferencias. * Analizar y revisar las causas de las diferencias.	* Revisar la gestion, para detectar ineficiencias o debilidades en los procesos, para reducir errores o riesgos.
5.-	Se envia factura al cliente con sus pesos aprobados.	* De encontrarse diferencias se deberá emitir una Nota de Credito a la factura, y así el cliente pague por el peso recibido.	* Se mantiene la armonia en los saldos del inventario.

Elaborado por: Autora

Demostrar el efecto de la rentabilidad reduciendo la informalidad de los recicladores.

Se toma como referencia la información de la **tabla 12** (Compras con liquidaciones de Compra 2017), se procede a realizar el Estado de Resultados, no asumiendo las retenciones y así poder ver el cambio en la rentabilidad.

Datos:

Se tiene como referencia que el 60% representa compras informales siendo el 40% compras con proveedores formales donde no se tuvo que asumir impuestos.

COSTO DE VENTA		COSTO DE VENTA
<u>100%</u>	<u>831,329.84</u>	<u>\$ 826,029.32</u>
60%	498,797.90	\$ 493,497.38
40%	332,531.94	\$ 332,531.94

Estado de Resultado Integral Expresado en miles de dólar	Dólares 2017 ACTUAL	Dólares 2017 PROPUESTA
Ventas	1,044,277	1,044,277
Costo de Venta	831,330	826,029
Utilidad Bruta	212,947	218,248
Gastos de Administración	90,689	92,365
Gastos de Ventas	27,405	27,405
Utilidad de Operación	94,853	98,477
Gastos Financieros	5,240	5,240
Otros ingresos	32,833	32,833
Otros egresos	359	359
Resultado del Ejercicio antes de Impuestos	122,086	125,711
Impuesto a la Renta y Participación Trabajadores.	41,569	41,569
Utilidad Neta del período	80,517	84,141

A consecuencia de este efecto el siguiente proyecto también propone la reducción de proveedores informales para que la empresa de reciclaje "X", pueda reducir costos que actualmente incurre.

A continuación se detalla los procesos para formalizar a los recicladores.

3) Formalización de un proveedor informal.

Tabla 23

Formalización de un proveedor informal de reciclaje

ETAPA 1	ORIENTACIÓN METODOLÓGICA
a) Base de datos de proveedores continuos que venden en la recicladora.	Es necesario contar con una persona exclusivamente a solicitar documentos de los recicladores, el cual revisara en la página web del S.R.I si se encuentra ya registrado con RUC, también revisara en la página web del registro civil si sus datos aparecen correctamente.
b) Recopilar documentos necesarios para solicitar el R.U.C.	El documento principal es la cedula el cual no debe estar caducado, a esto se debe incluir certificado de votación y planilla de servicio básico
c) Acudir al Servicio de Rentas Internas, para el registro como contribuyente del R.I.S.E.	Con la documentación anterior se debe acercar a las oficinas del S.R.I. para obtener un turno y solicitar la inscripción al Régimen Simplificado (R.I.S.E.).
d) Solicitar a la imprenta autorizada la emisión del comprobante de venta.	El costo de mandar a imprimir los comprobantes de venta, y pago de cuotas en el caso de los RISE, serán asumidos por los beneficiarios de estos documentos, es decir el dueño del negocio.
e) Mantener un control de los vencimientos de obligaciones tributarias de cada proveedor y;	El departamento contable debe llevar un control de las fechas máximas de pago de cada proveedor de acuerdo a su noveno dígito del RUC, y se manejara un registro de sus compras y ventas, guardando por 7 años sus documentos.
f) Mantener un control de montos que se facturan en cada comprobante de venta.	

Elaborado por: Autora

Como tercer objetivo tenemos “Controlar la confiabilidad del inventario almacenado” este objetivo se lleva a cabo cuando la empresa de reciclaje implemente la política de toma física del inventario, puesto que éste indicador mide el stock del sistema contra el físico.

Tabla 24

Indicador de exactitud en inventario

Indicador	Concepto	Fórmula
Exactitud en inventario	Mide la confiabilidad de la mercadería almacenada	$\frac{\text{Valor diferencia en inventarios}}{\text{Valor total Inventario}} \times 100$

Elaborado por: Autora

Para aplicación de este indicador se tomó información real del año 2017, dando como resultado que el inventario es confiable en un 52%, lo cual puede ocasionar inconvenientes para la toma de decisiones de la empresa.

Tabla 25

Exactitud en inventario empresa X año 2017 sin procesos

Indicador	Fórmula	Aplicación de la fórmula
Exactitud de inventario	$\frac{\text{Valor diferencia en Inventario}}{\text{Valor Total Inventario}} \times 100$	$\frac{9,273.33}{19,245.97} = 48\%$

Elaborado por: Autora

La aplicación correcta de procesos en la compra y venta de inventarios hará que disminuya la variación entre el inventario físico y el real, para demostración se aplica al mismo año 2017 con una disminución del 50% en diferencia del inventario, quedando un inventario confiable del 76%, el cual es más óptimo para una toma de decisiones.

Tabla 26*Exactitud en inventario empresa X año 2017 con procesos*

Indicador	Fórmula	Aplicación de la fórmula	
Exactitud de inventario	$\frac{\text{Valor diferencia en Inventario}}{\text{Valor Total Inventario}} \times 100$	$\frac{4,636.67}{19,245.97}$	24%

Elaborado por: Autora

4.9. Validación de la propuesta

Una vez obtenido los resultados de las investigaciones se procede con la validación de la misma, esta validación tiene la opinión de tres propietarios administradores de empresas de reciclaje, la cual fue revisada con el Contador y Jefe de Compras de materiales reciclados.

**UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE DE GUAYAQUIL
DEPARTAMENTO DE FORMACIÓN DE POSGRADO**



MAESTRÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

VALIDACIÓN DE LA PROPUESTA

Maestrante: CPA. Alexandra Tamayo Montesdeoca

Título de Tesis: El proceso de compra y venta de materia prima, y su impacto en la rentabilidad de las compañías de reciclaje del norte de la ciudad de Guayaquil.

Propuesta: Crear procesos de compra y venta de materia prima en las compañías de reciclaje del norte de la ciudad de Guayaquil, para incrementar la rentabilidad.

ASPECTOS EVALUADOS	ESCALA DE APRECIACION		
	SI	NO	N/A
CLARIDAD ¿ La propuesta es clara y concisa?	x		
ESTRUCTURA ¿ La propuesta tiene una estructura adecuada?	x		
APLICABILIDAD ¿ La propuesta ha planificado actividades de acuerdo a situaciones previstas?	x		
FACTIBILIDAD ¿La propuesta se puede llevar a la realidad?	x		
PERTENENCIA ¿ Existe una vinculacion entre el problema y la propuesta?	x		
SOSTENIBILIDAD ¿ La propuesta es sostenible en el tiempo?	x		
IMPACTO SOCIAL ¿ El diseño de la propuesta evidencia influencias positivas a los sectores publicos y privados?	x		
MEDIO AMBIENTE ¿ El diseño de la propuesta contribuye con el medio ambiente?	x		

Firma.

4.10. Costo de Implementación

El siguiente cuadro incluye los equipos e instrumentos adicionales que se necesita para la aplicación de la propuesta. Cabe mencionar que no se va a detallar el personal humano ni equipos como balanzas ya existentes y necesarias para el funcionamiento elemental de la empresa.

A continuación se detalla el costo para la implementación del proceso de compra.

Tabla 27

Costo de Implementación Proceso de Compra

Actividad y/o Adquisiciones	Funcionario	Costo unitario
Equipo de computación e Impresoras	Pesador	\$ 800.00
Personal para área de clasificación (incluye beneficios ley)	-	\$ 600.00
Elaboración de block de reporte de pesos	Clasificador y Embalador	\$ 8.00
TOTAL		\$ 1,408.00

Elaborado por: Autora

Para la implementación de formalizar al reciclador informal se ha programado un tiempo de dos meses máximo. Es importante mencionar que los proveedores que se recomienda formalizar son aquellas personas que tienen una vivienda, que son proveedores recurrentes a la empresa de reciclaje "X" y que poseen cédula como documento habilitante.

Tabla 28*Costo para formalizar un reciclador informal*

Actividad y/o Adquisiciones	Costo Unitario	# de Proveedores	Total
Personal Asistente contable para ejecutar trámites	\$ 0.00	27	\$ -
Movilización para traslado con proveedores al SRI (2 proveedores diarios)	\$ 5.00	14	\$ 70.00
Elaboración de block de RISE (100und)	\$ 8.00	27	\$ 216.00
Pago de cuota mensual de cada RISE	\$ 4.29	27	\$ 115.83
TOTAL			\$ 401.83

Elaborado por: Autora

La tabla del costo para formalizar un reciclador, se la hizo con una proyección de 27 recicladores, los cuales se los ubica en la categoría 2, donde el monto máximo a facturar es de USD \$ 10.000 anuales, con esto se estaría cubriendo las compras informales de acuerdo a las cifras del año 2017.

4.11. Beneficios de la propuesta

Beneficiarios Internos

Los beneficiarios internos son las empresas dedicadas al reciclaje, ya que tendrán una herramienta que brindará apoyo a las gestiones de compra y venta de materia prima la cual será de apoyo para una buena gestión de control del inventario. También se pueden establecer nuevas prácticas en la disminución de compras informales de acuerdo a los procedimientos establecidos.

Otro grupo de beneficiarios, serán los empleados de la empresa recicladora puesto que la aplicación de estos procesos, se pretende

reflejar una real presentación de los saldos de los inventarios y mejoras de la rentabilidad de la empresa.

Los beneficiarios externos serán los proveedores en general, debido a que el proceso pretende reflejar un peso y precio justo por el material que entregan a la empresa.

En el aspecto financiero la actividad del reciclaje representa un ahorro económico, fomenta la creación de empleo. Un buen reciclaje en cuanto a sus procesos esta direccionado a generar grandes ingresos.

4.12 Análisis de resultados obtenidos de la Propuesta

A consecuencia de la importancia de formalizar las compras de materia prima que realiza la empresa "X" con proveedores informales, se empezó poniendo en marcha la Propuesta de incentivar a sus proveedores a obtener el RUC y acogerse al Régimen Impositivo Simplificado - RISE por lo que, hasta el momento las respuestas obtenidas han sido favorables.

Se empezó realizando una pequeña encuesta e introducción con los recicladores frecuentes y se les explicó lo que la empresa recicladora desea implementar.

A continuación se detalla observaciones que se obtuvieron en la aplicación de la propuesta:

- a) Recicladores con falta de conocimiento de un R.U.C., a consecuencia de esto se les explicó la importancia de ser comerciantes formales y el beneficio que obtendrán con la empresa recicladora.
- b) Proveedores con cédulas caducadas, estas personas no pudieron avanzar con el trámite sin embargo dos de cinco personas renovaron cédula.

- c) Proveedores que no tenían el último certificado de votación, pero en el caso de que eran personas de la tercera edad no tuvieron ningún inconveniente en el trámite.
- d) La empresa recicladora tuvo que crear un correo general, debido a que es un requisito en el S.R.I., pero a consecuencia que todos los proveedores tenían el mismo correo Rentas observó esto y como solución se creó alias al mismo correo original, para así poder controlar un solo correo por todos los recicladores.
- e) El S.R.I., tiene limitado ciertos sectores, es decir no entregan RUC, pero como sugerencia de rentas también podían llevar una planilla de un familiar cercano.

Teniendo en consideración que la empresa tiene un promedio de \$ 22 mil dólares en compras informales mensualmente, hasta el momento un 45% de proveedores se han formalizado lo cual equivale a un promedio de 10 mil dólares mensuales, que van a ayudar a disminuir el riesgo por la continua emisión de liquidaciones de compra, con proveedores continuos.

Conclusiones

Una vez realizado el estudio del presente trabajo de investigación, se ha llegado a las siguientes conclusiones:

- 1- El inventario es el hecho generador en la actividad del reciclaje, convirtiéndose en la parte más importante para éste estudio, el mismo que aparece reflejado en el Estado Financiero, y en el Estado de Resultados, por medio del costo de venta, el cual fue nuestro objeto de estudio para conocer más detalladamente algunos procesos.
- 2- En su mayoría las empresas de reciclaje que estuvieron en estudio, no tienen un proceso establecido al momento de realizar la compra de materiales, dejándose llevar por la experiencia en el negocio, lo cual genera diferencias en sus inventarios, creando saldos falsos en sus estados financieros, lo que ocasiona la disminución de la rentabilidad en las empresas.
- 3- La empresa en estudio, no cuenta con un mecanismo fiable para precautelar el saldo del inventario, es decir no mantiene un control de las diferencias ocasionadas por la compra y la venta de material, y a consecuencia de ésta falta de control, la empresa queda expuesta a que trabajadores malintencionados puedan realizar robos en compló con recicladores.
- 4- No se evidencia un control directo de los inventarios, debido a que no se realizan los inventarios con una alta frecuencia. Y el solo hecho de que las existencias de un producto que no se posea un control o administración adecuada, puede hacer que una empresa baje sus utilidades de forma brusca.

- 5- Actualmente las recicladoras se rigen al mecanismo establecido por su cliente donde deben emitir facturas de acuerdo a los kilos que ellos aprueban haber recibido, ocasionando que la empresa recicladora proceda con la facturación de los pesos aprobados por el cliente, ocasionando diferencias en el sistema contable.

- 6- Existe un alto nivel de personas informales dedicadas al reciclaje, que ha consecuencia de esto, las empresas recicladoras realizan procedimientos que afectan directamente a las utilidades de la empresa. La mayor parte de los recicladores que pertenecen al sector informal poseen un grado de estudio bastante bajo e incluso nulo, lo que se convierte en una desventaja para ellos, ya que consideran bajas las posibilidades de emplearse en el sector formal. Sin embargo la administración tributaria aprobó en el 2008 el Régimen Impositivo Simplificado Ecuatoriano (RISE) con la intención de contrarrestar los elevados índices de informalidad, el mismo que se está proponiendo en nuestro trabajo de investigación para reducir la informalidad de los recicladores.

Recomendaciones

- 1- Es necesario que toda empresa por más pequeña que sea, mantenga políticas establecidas para poder aplicar los descuentos a los materiales, de no tener procesos establecidos, se puede estar asignando valores erróneos que llevaran a una mala toma de decisiones a la gerencia, por tal razón para lograr la eficiencia en el manejo de la materia prima y que el material tenga el costo adecuado, la empresa debe fijar una política para el manejo de los inventarios, considerando las condiciones en que estas se llevan a cabo.

- 2- Se debe aplicar las etapas y procesos indicados para un mejor proceso contable y logístico de la compra y venta de materiales para la reducción de errores y así, con una buena logística que es la parte fundamental, se pueda alcanzar buenos resultados en la gestión.

- 3- Se debe mantener al personal de planta frecuentemente capacitado en los materiales que son de reciclaje y así poder realizar una óptima adquisición del material, también el personal que clasifica los materiales de reciclaje, puesto que son quienes calificarán la validez del mismo. Es muy necesario que toda el personal obrero, conozca todos los procesos que se llevan a cabo en la empresa recicladora, ya que así todos pueden rotar sin ningún problema, lo cual favorece al desarrollo del personal. El capacitar al personal ayuda a prevenir el riesgo de comprar mal un material, lo cual tiene influencia en la rentabilidad de la empresa, así también las capacitaciones ayudan a facilitar la comprensión de políticas y procesos de la empresa, ayuda a solucionar problemas y también incrementa la productividad y calidad del trabajo.

- 4- Se debe mantener políticas para la toma de inventarios físicos, y así verificar los nuevos procesos implementados. Realizar un inventario en las empresas de reciclaje es muy necesario debido a que mantener por mucho tiempo el material reciclado sin darle oxigenación, éste se deteriora y puede estar muy propenso a inflamarse. A más de que el inventario nos garantiza que el material esta físicamente también nos sirve para verificar las condiciones en que éste se encuentra y así evitar tener inconvenientes con el cliente por mermas aplicadas al material.

- 5- Disminuir la informalidad con los recicladores, es de vital importancia para las empresas de reciclaje, es necesario crear una cultura tributaria, más aun cuando se cuenta con los recursos que ofrece la administración tributaria.

- 6- Evitar la elaboración continua de liquidaciones de compra, debido a que si un proveedor ya es frecuente, este debería formalizar su actividad con un R.U.C., y así la empresa evite la elaboración continua a un mismo proveedor, lo cual podría ocasionar llamados de atención por la administración tributaria.

Bibliografía

- Alejandro, M. R. (4 de 11 de 2014). *gestiopolis.com*. Obtenido de
Importancia del proceso administrativo en las empresas
- Anónimo. (02 de 2012). *Definicion.De*. Obtenido de
<https://definicion.de/metodo-inductivo/>
- Anónimo. (05 de 11 de 2017). *Gerencie.com*. Obtenido de
https://www.gerencie.com/analisis-de-estados-financieros.html#Marco_teorico
- Arias, F. G. (2012). *El proyecto de investigacion*. sexta edicion .
- Bernal, C. A. (2010). Metodología de la Investigación. Colombia: tercera edicion.
- Bernstein, L. A. (1995). Análisis de estados financieros : teoría, aplicación e interpretación. *ResearchGate*.
- Betancour, G. S. (2014). *La informalidad laboral*. Equidad desarrollo # 22.
- Carreto, J. (2013). Analisis de Sistemas.
- Cartagena, U. P. (2017). *CRAI biblioteca*. Obtenido de
<https://www.upct.es/~gio/GLOSARIO%20DE%20TERMINOS%20LOGISTICOS.pdf>
- Castells, X. E. (2012). *Reciclaje de Residuos Industriales*.
- Cornejo, D. J. (12 de 04 de 2016). *Tesis e Investigaciones*. Obtenido de
<http://www.tesiseinvestigaciones.com/instrumentos-de-recoleccion-acuten-de-datos.html>
- Cuevas, C. F. (2012). Contabilidad de costos, enfoque gerencial y de gestion. Pearson Educacion de Colombia Cia Ltda.
- Decreto Ejecutivo, 4. (30 julio 2010). *Reglamento de Comprobante y Venta, Retencion y documentos complementarios*. Quito.
- Domingo García Pérez de Lema. (2005). *Factores determinantes de la rentabilidad*. Murcia: Ministerio de Industria, Turismo y Comercio. .
Obtenido de http://www.expertoauditoria.es/?wpfb_dl=7
- Economia Simple. (2016). *economia simple.net*. Obtenido de
<https://www.economiasimple.net/glosario/nota-de-credito>

Economía Simple. (2016). *Economía Simple.Net*. Obtenido de <https://www.economiasimple.net/glosario/impuesto>

Equipo de redacción, R. e. (11 de 03 de 2016). *Más Tipos de*. Obtenido de http://www.mastiposde.com/definicion_de_compras.html

Escamilla, M. D. (2012). *Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo*. Obtenido de <https://www.uaeh.edu.mx/virtual>

Estefan, S. (2015). *Destino de negocio*. Obtenido de <http://destinonegocio.com/ec/economia-ec/4-pasos-para-una-gestion-de-ventas-mas-productiva/>

Explorable.com. (17 de 05 de 2009). *Explorable.com*. Obtenido de <https://explorable.com/es/muestreo-no-probabilistico>

Figuerola, M. (27 de 11 de 2017). *Anfix*. Obtenido de <https://blog.anfix.com/gestion-del-almacen/>

Fundación Iberoamericana de altos estudios profesionales, F. (2014). *Control y manejo de inventario*. Venezuela: FIAEP.

Global Entrepreneurship Monitor [GEM]. (2015). Ecuador, el país más emprendedor de Latinoamérica. *El Emprendedor*, s.p.

Internas, S. d. (2007). *Servicio de Rentas Internas*. Obtenido de <http://www.sri.gob.ec/de/33>

Inza, U. (2013). *MANUAL BÁSICO DE LOGÍSTICA INTEGRAL . DIAZ DE SANTOS*.

Kokemuller, N. (2016). *Chron*. (L. HearstNewspapers, Editor) Obtenido de <http://smallbusiness.chron.com/inprocess-inventory-15478.html>

L.A., B. (1995). *Análisis de los estados financieros*. Madrid: Ed. Irwin.

La enciclopedia. (2014). *Obligación tributaria*. La enciclopedia libre.

Lewis, V. (20 de 09 de 2017). *ITOP*. Obtenido de <http://www.itop.es/blog/item/importancia-de-la-gestion-de-compras-en-la-empresa.html>

López, H. E. (2016). *Resumen del Libro Metodología de la Investigación* .

Mallar, M. Á. (01 de 06 de 2010). *La Gestión por Procesos: un enfoque de gestión eficiente*. . Argentina.

- María del Rosario López, Amilcar Reyes y Christiane Téllez. (2017). Estrategias mercadológicas para la comercialización del cobre reciclado. *Revista Iberoamericana de Ciencias*, 18.
- Martínez, R. C. (2012). *Análisis paramétricos y no paramétricos*. República Dominicana: Instituto Técnico Superior Comunitario - ITSC.
- Moscoso, M. R. (2012). Equidad y Desarrollo. En D. d. SRI, *Libro del futuro contribuyente* (pág. 29). Quito: Quinta edición.
- Nguyen, T. (03 de 2017). *Temas Ambientales*. Obtenido de <http://www.temasambientales.com/2017/03/tipos-de-reciclaje.html>
- Pinzon, V. (2012). Manejo adecuado de residuos sólidos y procesos de reciclaje. 1.
- Porto, J. P., & Gardey, A. (2013).
- Porto, J. P., & Merino, M. (2013). Procesos Contables.
- Productividad, M. d. (2012). *MIPRO*. Obtenido de <http://www.industrias.gob.ec/>
- Ramírez, R. (01 de mayo de 2012). *WordPress.com*. Obtenido de <https://raulramirezauditoria.wordpress.com/category/uncategorized/>
- Registro Oficial 247. (30 julio 2010). *Reglamento de Comprobantes de Venta, Retención y documentos complementarios*. Quito.
- RESOLUCION NAC-DGERCGC12-00144. (2012). *Normas para emisión de liquidaciones de compra de bienes y servicios*. QUITO.
- RESOLUCION NAC-DGERCGC12-00144. (2012). *NORMAS PARA EMISION DE LIQUIDACIONES DE COMPRA DE BIENS Y SERVICIOS*. QUITO.
- Reyes, G. (2016). Política tributaria del régimen, ineficiencia y fracaso. *Ecuador Libre Red*.
- Roberto Gómez López. (2015). *Eumed.net*. Obtenido de <http://www.eumed.net/libros-gratis/2007a/257/7.2.htm>
- Rodríguez, J. (2015). Conciencia Eco. *Revista digital sobre cultura ecológica*, 5.

- Romero, F. O. (27 de 03 de 2017). *Portal Jurídico de contacto Abg. Ocando Romero, Freddy*. Obtenido de <https://abogadoocandoromero.wordpress.com/2017/03/27/10-sencillos-conceptos-para-entender-la-teoria-de-la-obligacion-tributaria/>
- Saenz, E. (5 de octubre de 2015). *Muy Interesante*. Obtenido de <http://www.muyinteresante.es/curiosidades/preguntas-respuestas/en-que-paises-se-recicla-mas>
- Salgado, C. M. (enero de 2012). *Scielo*. Obtenido de <http://www.scielo.br/pdf/csc/v17n3/v17n3a06.pdf>
- Sebá, E. C. (2013). La cultura tributaria como herramienta de política fiscal, con énfasis en la experiencia de Bogotá. *Revista Ciudades, Estados y Política*, 11.
- Sejzer, R. (03 de 09 de 2015). ¿Qué es la teoría de las restricciones? Argentina.
- SENA. (2014). Tecnología en logística de transporte. En *Investigación y Diseño Experimental y no Experimental* (pág. 22).
- Servicio de Rentas Internas. (2012). *Servicio de Rentas Internas*. Obtenido de www.sri.gob.ec
- Siso, C. (2015). Notas de Débito y Crédito. *Contabilidad General*, pg. 3.
- Tributos.net*. (23 de 07 de 2014). Obtenido de <http://www.tributos.net/tributacion-337/>
- Williams, G. (28 de noviembre de 2014). Gestión de Residuos.
- Yang Wang. (2014). Perspectivas Económicas de América Latina 2014 Logística y competitividad. United Nations Economic Commission for Latin America and the Caribbean.

Anexos

Anexo 1



DIRIGIDA A LOS ADMINISTRADORES DE LAS EMPRESAS RECICLADORAS

Objetivo: Conocer la forma contable de la gestión que se realiza a consecuencia del proceso de compra y venta de material reciclado.

1.- ¿En qué nivel considera la gestión de compra y venta del inventario que se aplica en su empresa?

a) Alto

b) Medio

c) Bajo

2.- ¿De cuál de los siguientes proveedores recibe más material?

a) Proveedores Formales

b) Proveedores Informales

3.- ¿Qué tipo de documento recibe de sus proveedores, para soportar las compras?

a) Facturas

b) Nota de Venta R.I.S.E.

c) Elabora Liquidaciones de compra de bienes y servicios

d) Ninguna

4.- ¿Cuál de las siguientes opciones aplica en su negocio cuando adquiere materia prima de recicladores informales?

a) Asume retenciones de Renta y de IVA

b) Descuenta las retenciones de Renta e IVA

5.- ¿Qué control tiene respecto de los descuentos en compra que se aplican?

a) Registra la información al sistema

a) Registro extracontable

c) No registra nada

6.- Cuando los kilos despachados son más que los recibidos por el cliente. ¿Qué función realiza?

a) Anula la factura

b) Emite nota de crédito al cliente

c) Control extracontable

7.- ¿Cuál es la frecuencia en que se realizan los inventarios?

a) Mensual

b) Trimestral

c) Semestral

d) Anual

Elaborado por,

CPA. Alexandra Tamayo M



Anexo 2

FICHA DE OBSERVACIÓN

FICHA DE OBSERVACION

Tema:		El proceso de compra y venta de materia prima, y su impacto en la rentabilidad de las compañías de reciclaje del norte de la ciudad de Guayaquil.		
Observación:		Identificación de los procesos de compra y venta.		
Fuente:				
Fecha de Observación:				
#	PREGUNTA	SI	NO	COMENTARIOS
1.-	¿Posee un manual de procesos para la compra y venta de la materia prima.?			
2.-	¿Mantiene un registro de todos los proveedores de materia prima que llegan a su bodega?			
3.-	¿Solicita un documento para registrar la compra?			
4.-	¿Aplica los descuentos al material bajo algun parametro?			
5.-	¿ Mantiene un control de los descuentos que aplican?			
6.-	¿Ha tenido problemas con los recicladores por los descuentos que aplica?			
7.-	¿Es frecuente que al comprar el papel este venga mezclado?			
8.-	¿Existe un control de los pesos en los diferentes procesos del inventario?			
9.-	¿Al realizar la venta el material egresa automaticamente del inventario?			
10.-	¿Existen diferencias en los pesos, con los que recibe el cliente?			
11.-	¿La factura es el documento final que se emite para poder hacer el despacho?			
12.-	¿Lleva un registro de las diferencias que se originan en el procesos de las ventas?			
13.-	¿ Las ventas a clientes varios, se facturan según criterio del cliente			
14.-	¿ Existe material que venda, y que no este registrado en sus inventarios			
15.-	¿Considera necesario procesos de control en la compra y venta de M.Prima?			

Anexo 3



ENCUESTA DIRIGIDA A LOS PROVEEDORES INFORMALES DE LAS EMPRESAS RECICLADORAS

Objetivo: Determinar el nivel de conocimiento que existe por parte de los proveedores informales del reciclaje en la obtención del R.U.C., y su grado de interés en obtenerlo para formalizar sus ventas.

1.- ¿Qué tipo de documentación legal posee?

- a) Cédula
- b) Pasaporte
- c) Ninguno de los anteriores

1a.- De ser ninguno, ¿Estaría Usted, dispuesto a solicitar la cédula al Registro Civil?

- Si
- No

2.- Sabía Usted, que toda persona que ejerce actividades comerciales, debe tener un R.U.C., el cual se lo trámite en el S.R.I.

- Si
- No

3.- Estaría interesado en obtener un R.U.C., sabiendo que de esta manera Usted sería un comerciante formal y legal

- Si
- No

4.- ¿Sabiendo que el R.U.C. no tiene costo q le impide a Usted poder tramitarlo?

- a) Falta de tiempo
- b) Temor al SRI
- c) Desconocimiento a los trámites

5.- ¿Estaría Usted de acuerdo que la empresa recicladora a la q usted vende sus materiales, le gestione el R.U.C., y tenga control de sus obligaciones?

- Si
- No

De ser la pregunta anterior Si continúe con las siguientes.

6.- ¿En qué tiempo estaría dispuesto en realizar los trámites sabiendo que un delegado de la empresa lo acompañará para asesoría de los mismos?

- a) En una semana
- b) En un mes
- c) Algún día

7.- Como incentivo ¿Qué beneficios le gustaría que la empresa recicladora le ofreciera por haber tramitado él RUC?

a) Prestamos según las ventas

b) Bono Navideño

c) Referencias comerciales

c) Otras especifique _____

Anexo 4



TABLA - CUOTAS RISE 2017-2019 - VIGENTE



CATEGORIAS							
	1	2	3	4	5	6	7
INGRESOS ANUALES	0 - 5.000	5.001 - 10.000	10.001 - 20.000	20.001 - 30.000	30.001 - 40.000	40.001 - 50.000	50.001 - 60.000
PROMEDIO DE INGRESOS	0 - 417	417 - 833	833 - 1.667	1.667 - 2.500	2.500 - 3.333	3.333 - 4.167	4.167 - 5.000
ACTIVIDADES							
COMERCIO	1.43	4.29	8.59	15.74	21.48	28.62	37.21
SERVICIOS	4.29	22.90	45.80	85.87	130.24	187.49	257.62
MANOFATURA	1.43	7.17	14.31	25.77	35.79	45.80	64.41
CONSTRUCCIÓN	4.29	15.74	32.92	61.54	87.31	135.97	193.22
HOTELES Y RESTAURANTES	7.17	27.19	54.39	94.46	150.28	206.10	260.48
TRANSPORTE	1.43	2.86	4.29	5.72	18.60	38.64	70.13
AGRÍCOLAS	1.43	2.86	4.29	7.17	11.45	17.17	21.48
MINAS Y CANTERAS	1.43	2.86	4.29	7.17	11.45	17.17	21.48

Elaborado por: Servicio de Rentas Internas

RECEPCIÓN DE MATERIAL



TABLA DE PRECIOS



TABLA DE PRECIOS			
PAPEL Y CARTÓN (KG.)			
ARCHIVO	0,15	CARTÓN	0,10
ARCHIVO MIXTO	0,09	DUPLEX	0,21
BOND BLANCO	0,35	PAPEL QUÍMICO	0,01
BOND IMPRESO	0,25	PERIÓDICO	0,03
PLÁSTICO Y VIDRIO (KG.)			
FILM DE SEGUNDA	0,20	SILLA	0,15
PET	0,51	SOPLADO	0,10
PLÁSTICO CHICLE	0,25	VIDRIO	0,02
PLÁSTICO DURO	0,10		
METALES FERROSOS Y NO FERROSOS (LB.)			
CORRE	0,45	BATERÍAS	0,39

CLASIFICACIÓN DE MATERIAL

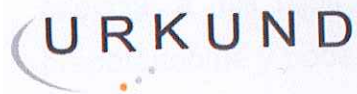


ÁREA DE EMBALAJE



ÁREA DE DESPACHOS





Urkund Analysis Result

Analysed Document: CAPITULO 1-2-3-4 TAMAYO.docx (D35971657)
Submitted: 2/27/2018 5:39:00 PM
Submitted By: eudosia.castror@ug.edu.ec
Significance: 2 %

Sources included in the report:

https://www.gerencie.com/analisis-de-estados-financieros.html#Marco_teorico
<https://www.upct.es/~gio/GLOSARIO%20DE%20TERMINOS%20LOGISTICOS.pdf>
http://www.expertoauditoria.es/?wpfb_dl=7
<https://explorable.com/es/muestreo-no-probabilistico>
<http://www.itop.es/blog/item/importancia-de-la-gestion-de-compras-en-la-empresa.html>

Instances where selected sources appear:

10

A handwritten signature in blue ink, which appears to be "Castror", enclosed within a hand-drawn blue oval.