



UNIVERSIDAD
NACIONAL
AUTÓNOMA DE
NICARAGUA,
MANAGUA
UNAN-MANAGUA

Facultad Regional Multidisciplinaria, FAREM–Estelí

Evaluación de la rentabilidad a partir del diseño e implementación de un Sistema Contable en la MIPYME “Marisquería Estelí” ubicada en la ciudad de Estelí, durante el primer trimestre del año 2020.

Trabajo de seminario de graduación para optar

al grado de

Licenciado en Contaduría Pública y Finanzas.

Autor/ Autores

- Olivas Cruz Hilda María
- Talavera Calero Asley Dinorah
- Villareyna Haudiel Isdael

Tutor o tutora

- Msc Cruz Cruz Leyla Marielka

Estelí, sábado, 27 de febrero de 2021



LÍNEA DE INVESTIGACIÓN: Gestión Contable y Financiera.

TEMA: Sistema Contables y TIC.

SUBTEMA: Diseño de sistemas contables integrales.

TEMA DELIMITADO: Evaluación de la rentabilidad a partir del diseño e implementación de un Sistema Contable en la MIPYME “Marisquería Estelí” ubicada en la ciudad de Estelí, durante el primer trimestre del año 2020

ÍNDICE

| | |
|---|----|
| I. INTRODUCCIÓN | 1 |
| 1.1 Antecedentes | 2 |
| 1.2 Planteamiento del Problema | 4 |
| 1.3 Formulación del Problema | 6 |
| 1.4 Justificación | 7 |
| II. OBJETIVOS | 8 |
| 2.1 Objetivo General | 8 |
| 2.2 Objetivos Específicos | 8 |
| III. MARCO TEORICO | 9 |
| 3.1 MIPYME | 9 |
| 3.1.1 Definición de las MIPYME | 9 |
| 3.1.2 Características de las MIPYME | 10 |
| 3.1.3 Importancia de las MIPYME | 10 |
| 3.1.4 Objetivo de las MIPYME | 11 |
| 3.1.5 Desarrollo de las MIPYME | 12 |
| 3.2 Marisquería | 12 |
| 3.2.1 Definición | 12 |
| 3.2.2 Producto Ofrecido | 13 |
| 3.2.3 Ventajas Competitivas | 13 |
| 3.2.4 Desventajas Competitivas | 13 |
| 3.3 Sistema Contable | 14 |
| 3.3.1 Definición de Sistema Contable | 14 |
| 3.3.2 Importancia de Sistema Contable | 15 |
| 3.3.3 Tipos de Sistema Contable | 16 |
| 3.3.4 Características de Sistema Contable | 17 |
| 3.3.5 Estructura de Sistemas Contables | 17 |
| 3.3.6 Efectos por Falta de un Sistema Contable | 18 |
| 3.3.7 Ventajas y Desventaja | 20 |
| 3.4 Proceso Contable | 21 |

| | | |
|-------|--|----|
| 3.4.1 | Concepto | 21 |
| 3.4.2 | Clasificación de Procedimientos Contables Para las Pequeñas y Medianas Empresas..... | 21 |
| 3.5 | Control Interno | 22 |
| 3.5.1 | Definición de Control | 22 |
| 3.5.2 | Control Interno | 22 |
| 3.5.3 | Objetivos de Control Interno | 23 |
| 3.5.4 | Elementos del Control Interno..... | 24 |
| 3.5.5 | Controles Internos Administrativos..... | 26 |
| 3.5.6 | Controles Internos Contables..... | 26 |
| 3.6 | Razones Financieras | 27 |
| 3.6.1 | Definición..... | 27 |
| 3.6.2 | Importancia de las Razones Financieras..... | 27 |
| 3.6.3 | Clasificación de las Razones Financieras..... | 27 |
| 3.7 | Rentabilidad | 29 |
| 3.7.1 | Definición..... | 29 |
| 3.7.2 | Tipos | 29 |
| 3.8 | Generalidades de la MIPYME | 29 |
| 3.8.1 | Historia | 29 |
| 3.8.2 | Misión | 30 |
| 3.8.3 | Visión..... | 30 |
| 3.8.4 | Valores | 30 |
| IV. | SUPUESTO | 31 |
| 4.1 | Supuesto | 31 |
| 4.2 | Matriz de Categorías y Subcategorías | 32 |
| V. | DISEÑO METODOLOGICO | 35 |
| 5.1 | Tipo de Investigación | 35 |
| 5.2 | Tipo de Estudio | 35 |
| 5.3 | Universo, Muestra y Unidad de Análisis | 35 |
| 5.4 | Técnicas de Recolección de Datos..... | 36 |
| 5.5 | Etapas de Investigación..... | 36 |

| | |
|---|----|
| VI. RESULTADOS | 38 |
| 6.1 Situación contable y financiera actual de la Marisquería Estelí | 38 |
| 6.2 Diseño e implementación de un sistema contable a la MIPYME Marisquería Estelí. | 44 |
| 6.3 Rentabilidad de la Marisquería Estelí | 62 |
| 6.4 Efectos de la implementación del sistema contable en la Marisquería Estelí. | 64 |
| VII. CONCLUSIONES | 66 |
| VIII. RECOMENDACIONES | 67 |
| IX. BIBLIOGRAFIA | 68 |
| X. ANEXOS | 71 |

AGRADECIMIENTO

Al concluir esta etapa maravillosa en nuestras vidas queremos extender un profundo agradecimiento, a quienes hicieron posible este sueño, a quienes junto a nosotros caminaron en todo momento y siempre fueron inspiración, apoyo y fortaleza.

Esta mención en especial y primer lugar para Dios quien sin su ayuda no hubiéramos podido llegar hasta donde estamos, a nuestros padres, hermanos (as) y demás familiares. Muchas gracias a ustedes por demostrarnos que “El verdadero amor no es otra cosa que el deseo inevitable de ayudar al otro para que este se supere”. Al igual le agradecemos profundamente al propietario de la Marisquería Estelí, al Sr. Humberto Olivas, por estar siempre a la disposición y brindarlos la información necesaria para llevar nuestra tesis.

Nuestra gratitud también a la Facultad Regional Multidisciplinaria por brindarlos la oportunidad de formarnos en esta alma mater.

Nuestro agradecimiento sincero a la tutora de nuestra tesis la Msc Leyla Marielka Cruz Cruz y a cada uno de los docentes que a lo largo de este caminar nos dieron su apoyo y enseñanzas que constituyen la base de nuestra vida profesional.

Y para finalizar, se le agradece también a todos los que fueron compañeros de clase durante los cinco años de universidad, por lo que, gracias al compañerismo, amistad, apoyo aportaron aun alto porcentaje a las ganas de seguir adelante en la carrera universitaria.

DEDICATORIA

A Dios por permitirnos llegar a este momento tan especial en nuestra vida. Por los triunfos y momentos difíciles que nos enseñan a valorar cada día más.

A nuestros padres porque nos han acompañado en el trayecto estudiantil y demás familiares que han velado por nosotros en este arduo camino para convertirnos en profesionales y a quienes con sus consejos han sabido guiarnos para culminar mi carrera profesional.

A los profesores, gracias por su tiempo, por su apoyo, así como también por los conocimientos que nos transmitieron en el desarrollo de nuestra formación profesional.

CARTA AVAL DEL TUTOR

A través de la presente hago constar que **Hilda María Olivas Cruz, Asley Dinorah Talavera Calero Y Haudiel Isdael Villareyna**, estudiantes de V año de Contaduría Pública y Finanzas ha finalizado su trabajo investigativo denominado:

“Evaluación de la rentabilidad a partir del diseño e implementación de un Sistema Contable en la MIPYME “Marisquería Estelí” ubicada en la ciudad de Estelí, durante el primer trimestre del año 2020”

Este trabajo fue apoyado metodológica y técnicamente en la fase de planificación, Ejecución, procesamiento, análisis e interpretación de datos, así como sus respectivas conclusiones y recomendaciones.

Es relevante señalar que la investigación **“Evaluación de la rentabilidad a partir del diseño e implementación de un Sistema Contable en la MIPYME “Marisquería Estelí” ubicada en la ciudad de Estelí, durante el primer trimestre del año 2020”** es un tema que ha sido trabajado por primera vez en esta MIPYME, valoro positivo el análisis de sus datos los que están estrechamente relacionados con sus objetivos.

Después de revisar la coherencia y contenido del trabajo, el artículo científico y la incorporación de las observaciones del jurado en la defensa, se valora que el mismo cumple con los requisitos establecidos en la normativa de cursos de pregrado vigente y por lo tanto está listo para ser entregado el documento final.

Dado en la ciudad de Estelí a los Veinticuatro días del mes de Febrero del 2021.

Atentamente

M. Sc. Leyla Marielka Cruz Cruz
Docente Tutora
FAREM- Estelí

I. INTRODUCCIÓN

La presente investigación consiste en el diseño e implementación de un Sistema Contable realizado en la MIPYME Marisquería Estelí, ubicada en la ciudad de Estelí, la cual se dedica a la venta de Mariscos.

Tomando en cuenta la importancia de llevar registros oportunos surge la necesidad de diseñar un sistema contable para la Marisquería que permita tener un mejor control y manejo de las actividades, teniendo en cuenta que la información contable debe ser clara, comprensible, pertinente, y oportuna.

Esta investigación está estructurada en diez capítulos, donde se abordan la introducción, justificación, planteamiento del problema, y objetivos generales y específicos con los que se les dará salida al tema, en el tercer capítulo planteado se presentan las teorías que sustentan la información, y también se explican los resultados obtenidos durante el periodo estudiado.

Esta investigación es cualitativa de tipo descriptiva-explicativa, para el desarrollo de este trabajo se aplicaron diferentes instrumentos que permitieron la recopilación de la información que sirvió para dar salida a los objetivos planteados, y mostrar así los resultados de la investigación en los cuales se desarrolla una breve descripción de la situación actual de la empresa, también se efectuaron formatos que faciliten el registro y control de las operaciones permitiendo a el propietario llevar un adecuado registro de sus ingresos y egresos, y así saber si la empresa está generando pérdidas o ganancias.

Tomando en cuenta los resultados obtenidos en esta investigación se determinó que la MIPYME presenta diferentes dificultades que tiene la empresa, una de ellas es que llevan los registros de sus actividades solo anotados en hojas informales, no existe un control de las entradas y salidas ya que la empresa no cuenta con un formato adecuado para el manejo y control del inventario, y los registros de ventas no se llevan en un orden claro, ordenado y detallado; para lo cual se presentaron algunas recomendaciones que permitan tener un control optimo del negocio.

1.1 Antecedentes

Para poder realizar la investigación se hace necesario hacer diferentes consultas e investigación en la página web de la FAREM-ESTELI, donde se han publicado diversos trabajos de investigación que sirven como antecedentes debido a la similitud de su desarrollo.

Se encontró una investigación titulada **Diseño e Implementación de un sistema contable en la empresa Madonna, ubicada en la ciudad de Estelí para el mes de Junio y Julio del 2017, publicada el 04 de diciembre del 2017**; cuyos autores fueron Briones Cruz Elmer Aarón, Gutiérrez Rugama Fernanda Dayana y Rivera Mayte Paola Massiel, donde se plantearon como objetivo general Evaluar la implementación de un sistema contable en la empresa Madonna, de la ciudad de Estelí para el mes de junio y julio del 2017. Llegando a la conclusión que por lo tanto como la empresa no contaba con un sistema contable que lograra contribuir a la efectividad y eficiencia en cada una de sus operaciones, lo cual no le permite conocer la posición financiera del negocio. (Briones Cruz, Gutierrez Rugama, & Rivera Matey, 2017).

Otro trabajo desarrollado fue **Incidencia de la implementación de un sistema de inventario en el control del efectivo de la ferretería y repuestos Jennifer ubicada en la ciudad de Estelí, durante el año 2016**. Publicada en diciembre del 2016 para optar el título de licencia en contaduría pública y finanza realizada por García Salgado María Teresa, Lira acuña Heyling Jineska y Matute Torrez Karla Claribel, los cuales tenían como objetivo general determinar la incidencia de la implementación de un sistema de inventario del efectivo de la ferretería y repuestos Jenifer ubicada en la ciudad de Estelí, durante el año 2016. Concluyeron que con este sistema de inventario facilitará el control del efectivo y el funcionamiento eficientes de los colaboradores en la empresa. (Garcia Salgado, Lira Acuña, & Matute Perez, 2016).

En el año 2016 se realizó un estudio basado en la **Eficiencia de un sistema contable SERPROC en el registro de las funciones financieras de la Facultad Regional Multidisciplinaria de Estelí (FAREM-ESTELI), durante el 2015**; para optar el título de licenciado en Contaduría Pública Y Finanzas. Se planteó como objetivo general Evaluar la eficiencia del sistema contable SERPROC en el registro de las operaciones financiera de la facultad Regional Multidisciplinaria (FAREM-ESTELI), durante el año 2015. Realizada por Delgadillo Ortega Erick Ariel, Rivera García María Antonieta y Sevilla Collado Diana Massiel, quienes llegaron a la conclusión debido a que este sistema contable SERPROC es un sistema bastante viejo que no es integrado, ha conllevado a que el trabajo se duplique y afecta el procesamiento y almacenamiento de la información financiera. (Delgadillo Ortega, Rivera Garcia, & Sevills Collado, 2016).

Estas tesis son consideradas como antecedentes por que tienen una temática parecida a la investigación aquí presentada, puesto que tratan de la implementación de sistemas contables.

Es importante destacar que este trabajo tiene mucha similitud con los trabajos presentados como antecedentes, siendo la principal diferencia que este se trata de la implementación de un sistema contable en el negocio que se dedica a la venta de mariscos; por lo que este negocio no se lleva una contabilidad formal y a partir de esa implementación se obtendrá información contable útil para poder valorar la rentabilidad financiera de este por medio la aplicación de razones financieras.

1.2 Planteamiento del Problema

La MIPYME dedicada a la comercialización de mariscos en la ciudad de Estelí “Marisquería Estelí”, en su actuar presenta algunas dificultades en la organización y registro de las actividades financieras y contables.

Actualmente no cuenta con un sistema contable, donde se lleve el debido control y registro de cada una de las actividades que se hacen desde el momento de la compra de sus productos hasta la comercialización de estos, limitando así conocer sus utilidades o pérdidas de forma exacta, por lo que la aplicación de este sistema contable dentro de una empresa u organización aparte de apoyar en la toma de decisiones, proporcionan información oportuna y eficiente que ayudan a analizar y clasificar la información de manera correcta.

Los precios de los productos se estiman de acuerdo a los precios existentes en el mercado local, esto sin tomar en cuenta que se incurren ciertos costos en los productos antes de ser vendidos, como gastos de compra, el transporte, almacenamiento y el proceso (Mano de obra), lo que limita tener un costo exacto de los diferentes tipos de mariscos y en muchas ocasiones el precio puede estar por debajo de estos (Costos). Es decir que no estaría obteniendo ningún tipo de ganancias.

No existe un adecuado control en las ventas ya que estas se registran en una hoja informal, esto trae como consecuencia que al existir un reclamo por parte de los proveedores o clientes no estarán preparados para hacerle frente, además de desconocer el monto exacto de las ventas diarias, así mismo posibles fugaz de dinero.

No existe un control exacto en el manejo del efectivo, el dinero de caja se utiliza para cosas que no corresponden a actividades del negocio y no se lleva ningún registro tanto de los ingresos como de las salidas de dinero lo que podría ocasionar perdidas de efectivo; no se elaboran arqueos de caja y tampoco cuentan con los formatos adecuados para hacerlos.

En bodega no se actualiza la existencia de los productos que entran y que salen, de manera continua hasta que lo amerita. Es decir, no se posee un inventario actual solo cuando requiere saber si hace falta algún producto.

Desde el punto de vista financiero esta marisquería presenta diferentes problemáticas debido a la falta de interés por parte del propietario por lo que no se aplican controles donde se pueda registrar las entradas a bodega de manera ordenada, al igual que no se poseen conocimientos, como tampoco se cuenta con un personal calificado para realizar la depreciación de quipos y maquinarias que se utilizan en el negocio.

Además, existe gran pérdida de la captación de nuevos clientes potenciales como lo son los súper mercados, restaurantes entre otros, debido a que por falta de interés no ha tramitado un registro sanitario para el negocio.

Todas estas diferentes problemáticas que presenta la “Marisquería Estelí” se deben a que solo existe un propietario y quien se encarga de cada una de las funciones que se

desarrollan en esta e igual el mismo es el que lleva el control de las operaciones. Desde el momento de la compra, fijación de precio de los productos y venta.

Con el diseño del sistema contable a la marisquería, se espera minimizar cualquier riesgo de pérdida y obtener una idea más clara sobre utilidades. Para lo cual es indispensable registrar las ventas diarias y al final del día hacer un cierre correspondiente. En cuanto al inventario en bodega es importante la implementación de controles (KARDEX) ya que es un método excelente para mantener al día el inventario y conocer las existencias de producto en bodega.

1.3 Formulación del Problema

1.3.1 Pregunta Problema

¿Considera que mejorará la rentabilidad a partir del diseño e implementación de un Sistema Contable a la MIPYME “Marisquería Estelí” ubicada en la ciudad de Estelí, durante el primer trimestre del año 2020?

1.3.2 Sistematización del Problema

¿Cuál es la situación contable y financiera de la Marisquería Estelí actualmente?

¿De qué forma aportará la implementación de un sistema contable en la Marisquería Estelí?

¿Qué aspectos toma en cuenta para valorar la rentabilidad de la Marisquería Estelí?

¿Cuál sería el efecto en las operaciones contables y financieras en la Marisquería Estelí con la implementación de un sistema contable?

1.4 Justificación

La Contabilidad es, sin duda una de las principales funciones de las pequeñas, medianas y grandes empresas. Lo cierto es que el trabajo realizado por los contadores es muy complicado, no solo por el hecho de que requiere de un alto grado de concentración, sino porque además es un elemento muy importante para que la empresa cuente con finanzas sanas que le permitan alcanzar el éxito o penetrar en nuevos mercados.

Los Sistemas Contables son la herramienta muy útil para las empresas, porque facilitan el control apropiado de las operaciones que se llevan a cabo en el negocio, por lo que actualmente son indispensable para todas las empresas.

Esta investigación parte de la necesidad que posee la Marisquería de tener un mejor orden en las diferentes operaciones que se realizan, ya que por ser una empresa pequeña carece de controles adecuados de las operaciones que se efectúan, limitando así información que pudiera ser útil para la toma de decisiones encaminadas a la mejora continua en todos los aspectos (Operativos, contables y administrativos)

Con el desarrollo de esta investigación se aportará a la empresa con el diseño de un sistema contable adecuado el que facilitará instrumentos necesarios para llevar un mejor control contable de las operaciones del negocio permitiéndole organizar sus cuentas adecuadamente para que se lleve un orden más eficiente de las actividades que se realicen y así contar con información oportuna y confiable que le permita tener conocimiento acerca de las pérdidas o ganancias obtenidas.

Este estudio servirá para fortalecer conocimientos, porque a medida que se desarrolló esta tesis se pusieron en práctica conocimientos adquiridos a lo largo de la formación profesional en todo este tiempo, además sirve como una experiencia para tener una noción acerca de cómo son manejados los negocios, los problemas que presentan y las posibles soluciones que se pueden tomar en cuenta para mejorar.

Es importante mencionar que este trabajo investigativo servirá de como antecedente para futuras investigaciones que realicen estudiantes que tienen que graduarse y decidan seguir profundizando acerca de esta temática.

II. OBJETIVOS

2.1 Objetivo General

Evaluar la Rentabilidad a partir del diseño e implementación de un Sistema Contable a la MIPYME “Marisquería Estelí” ubicada en la ciudad de Estelí, durante el primer trimestre del año 2020.

2.2 Objetivos Específicos

- Describir la situación contable y financiera actual de la Marisquería Estelí.
- Implementar un sistema contable en la Marisquería Estelí.
- Determinar la rentabilidad de la Marisquería Estelí aplicando las razones financieras.
- Analizar los efectos de la implementación del sistema contable en la Marisquería Estelí.

III. MARCO TEORICO

En este capítulo se estarán presentando diversas teorías que van a servir de apoyo teórico a nuestro trabajo de investigación, en el cual se abordan conceptos generales e información importante que orientarán al lector a comprender la temática que se estará abordando.

3.1 MIPYME

3.1.1 Definición de las MIPYME

La palabra de “MIPYMES” está formada por las tres letras de los conceptos de micros, pequeñas y medianas empresas, se definen como todo un negocio o establecimiento natural o jurídico, urbano y rural, de dos hasta cien trabajadores. (Hernandez, 2016).

Las Mi Pymes en su gran mayoría son empresas formales que contribuyen al sistema tributario, las pequeñas empresas generan de entre 6 y 30 empleados directos y las medianas entre 31 y 100 empleos directos. Estas cuentan con un potencial productivo y exportador. (Sevilla, 2015)

Las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES), se han convertido en la manera de subsistir de muchas familias nicaragüenses. Se puede decir que las Mi Pymes son agentes con sus propias lógicas, culturas, intereses y con un espíritu emprendedor específicos que las caracterizan.

Microempresas:

Uno de los principales criterios que se utilizan para diferenciar los tipos de empresas es el promedio de ventas anuales. Asimismo, se caracterizan por poseer entre 1 a 10 trabajadores en planilla.

Muchos negocios familiares adoptan este modelo de empresa, ya que, en principio, no requiere una inversión de capital muy grande. Por esta razón, se constituyen como buenas oportunidades de desarrollo y cobran cada vez mayor importancia dentro de la economía.

Pequeña Empresa: Una empresa pequeña es aquella que tiene una cantidad de trabajadores por debajo de 100. En este tipo de Mi Pymes entra una gran cantidad de empresas, como son, por ejemplo, restaurantes, veterinarias, ferreterías, servicios profesionales. Están en el sector de servicios y de comercialización principalmente. Y por supuesto, son fuente importante de empleos en todas las regiones del mundo.

Mediana Empresa: Son instituciones dedicadas al comercio, a la industria, a las finanzas e incluso a prestar distintos servicios al público y cuyos recursos están organizados de manera ordenada para así lograr su objetivo. Para que una empresa entre en el rango de mediana, no deberá exceder el límite de trabajadores, recursos y ventas anuales, los cuales van a ser establecidos por el Estado donde se encuentre establecida dicha organización

En algunos países es considerada mediana empresa aquellas instituciones que poseen una nómina de entre cincuenta y doscientos cincuenta trabajadores, con un balance anual entre los 10 y los 48

millones de euros, mientras que en otros países los límites dependen del rubro en que se especialice dicha organización.

Se puede mencionar que las Mi Pymes se refieren a tres tipos de empresas, micro, pequeña y mediana empresa y estas se caracterizan debido a su tamaño, al número de trabajadores que posee y el valor de sus ventas anuales que registra.

3.1.2 Características de las MIPYME

Las principales características de las Mi Pymes son las siguientes:

- Son empresas heterogéneas y diversas.
- Poseen entre 1 y 250 trabajadores.
- Son independientes y cumplen un papel fundamental en la economía de un país.
- Sus costos de inversión no suelen ser elevados.
- Pueden convivir y producir en un mismo sector, con diferentes cantidades de trabajadores o producción.
- No suelen actuar en mercados internacionales. (Anabel, 2017-2020)

Las Mi Pymes se caracterizan principalmente por poseer un número no mayor a 250 empleados ya que por lo general son empresas pequeñas y trabajan con un capital bajo, las cuales al ser bien administradas pueden llegar a expandirse.

3.1.3 Importancia de las MIPYME

Para (Anabel, 2017-2020) Las Mi Pymes son una parte importante dentro de la economía de un país debido a sus contribuciones y repartición de bienes y servicios: son las principales encargadas de generar empleos en un país. Por otro lado, fomentan el mercado, la competencia y la producción nacional.

De esta manera, las MIPYMEs permiten impulsar el desarrollo de una economía y mejorar la distribución del capital.

El rol de las Mi Pymes es de carácter estratégico para el desarrollo económico sostenible, que tienen un impacto directo en la reducción de la pobreza, son generadores de empleo en las comunidades más cercanas y brindan una serie de productos y servicios claves que son de utilidad importante tanto para las Mi Pymes y grandes empresas. Es importante señalar que son más amigables con las prácticas responsables con el medio ambiente y son conscientes en fomentar el modelo de desarrollo sostenible de la economía. (Monge & Cindy, 2005).

(Anastacia & Emilio, 2016-2020) Nos dicen que el incremento de las micro, pequeñas y medianas empresas en Latinoamérica es bastante notable, incluso es el sector económico en donde se invierten mayores recursos.

Las Mi Pymes simbolizan el 90% de empresas que existen en la región, poseen el 50% de la mano de obra y producen un 50% de los bienes y servicios del continente. Por lo tanto, son de suma importancia porque son productoras de un gran porcentaje del PIB (producto interno bruto) y originan una distinguida cantidad de puestos de trabajo.

El aporte proporcionado por las micro, pequeñas y grandes empresas en el sector económico de América latina abarca una función trascendental en generar puestos de trabajo; este tipo de empresas aportan más del 50% de empleo en esa parte del continente, incluso son generadoras de trabajo en países donde las personas no tienen niveles de estudios avanzados.

Además de poseer importancia económica, también poseen una actuación significativa en el ámbito social, las Mi Pymes igualmente sirven para amortiguar la cantidad de desempleo en aquellos países latinoamericanos donde sus habitantes no alcanzan los altos niveles de estudio, incluso hasta personas de elevada edad son bienvenidas para trabajar en este tipo de empresa, ya que una de las ventajas de éstas es que pueden dar trabajo a bastantes personas sin la necesidad de tener mucho capital. De esta manera, benefician notablemente a la sociedad en general.

En resumen, las Mi Pymes son de gran importancia porque ayudan en la economía de un país generando empleos y ayudando a que las personas lleven a cabo sus ideas de negocios y los efectúen.

3.1.4 Objetivo de las MIPYME

Para (Ramon, 2019) Nos habla de que los mercados están cada vez más saturados de productos, de marcas, de empresas, de mensajes, es por ello que las empresas trabajan de la mano con el marketing y deben tener en cuenta los objetivos que quieren lograr tales como:

- Darse a conocer ante sus consumidores. ...
- Destacar frente a sus competidores. ...
- Crear una identidad propia. ...
- Generar empatía y conectar con la audiencia. ...
- Diseñar una óptima estrategia de cliente.

Por eso las Mi Pymes tienen como objetivo efectuar la idea de negocio que se tenga presente, e ir haciendo el mayor esfuerzo para poder desarrollarlo y convertirse así en un negocio reconocido que se pueda ubicar en el mercado y hacerles frente a las dificultades que se presenten respecto a la competencia, para poder llegar a ser mejores y esparcirse tanto local como internacionalmente.

3.1.5 Desarrollo de las MIPYME

De acuerdo con cifras del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, las Mi Pymes representan más de 95 por ciento de las empresas del país, proporcionan cerca de 65 por ciento del empleo y generan más de 35 por ciento de la producción nacional. Ello las convierte indudablemente en motor fundamental para el desarrollo económico del país y por tanto en punto central de las discusiones de política económica. Como lo demuestra un estudio del Banco Mundial, cada día se hace más evidente el hecho de que las MiPymes, lejos de estar asociadas con el atraso, se asocian con el mayor desarrollo de los países.

Todo emprendimiento debe pasar por seis etapas (idea, puesta en marcha, funcionamiento regular, funcionamiento estable, funcionamiento óptimo, empresa en expansión).

El desarrollo de estas empresas depende en parte, de las competencias del empresario y su equipo de trabajo, y de las exigencias del entorno.

Hay sectores en los que la competencia obliga al empresario a aplicar, por ejemplo, la innovación en productos y servicios. En tales casos, esto conlleva a mejorar las áreas y a avanzar por las etapas. También hay los casos en que una empresa se estanca.

Por ejemplo, muchas pequeñas empresas permanecen en la etapa funcionamiento estable. Ocurre cuando el empresario se queda en una especie de zona de confort, ¡muy peligrosa...! Y esto es atribuible, en parte, a la falta de repensar la visión, al miedo de asumir nuevos riesgos y a la falta de competencias del equipo de trabajo. (Laura, 2018)

Por lo tanto, se dice que para el desarrollo de una mi pyme es necesario tener una buena visión de los objetivos planteados para poder llegar al punto anhelado como lo es la expansión. Existe un gran mercado al que las pequeñas empresas se enfrentan, pero deben saber enfrentar las crisis o dificultades que se presenten para poder lograr su éxito deseado.

3.2 Marisquería

3.2.1 Definición

De acuerdo con (Montalvan, 2019) el término marisquería se refiere a un establecimiento en el que se vende o se consume marisco como alimento principal, es decir a ciertos animales marinos invertebrados como los moluscos y crustáceos, y también vertebrados acuáticos como son los peces.

Últimamente las marisquerías han tenido gran éxito. Brindan un gran servicio de los diferentes productos que se encuentran específicamente en el mar. Y son de suma importancia tanto para el desarrollo socio económico de los países como de quienes lo consumen por lo que estos productos contienen grandes contenidos de vitaminas esenciales para el desarrollo humano.

3.2.2 Producto Ofrecido

En la Marisquería Estelí se ofrecen gran variedad de peces tales como:

- Pargo rojo grande y pequeño
- Atún
- Guapote
- Guapote sin escama
- Pargo blanco sin escama
- Tilapia sin escama
- Trozos de wicho
- PUNCHES
- Pulpo
- Mariscada
- Pescado seco molido
- Camarón pelado
- Filete de Pargo
- Filete de Tilapia
- Filete de Galesiano
- Filete de Atún
- Filete de Macarela
- Filete de Raya
- Conchas
- Huevo de Codorniz
- Huevo de Toro
- Pescado blanco
- Pescado grande
- Cabeza de pescado

3.2.3 Ventajas Competitivas

Una de las ventajas que posee este negocio es que cuenta con una muy buena ubicación, lo que le ayuda a captar una aceptable clientela. Se ofertan productos frescos y de calidad. Cuentan con buenos descuentos y promociones lo que ayuda en la motivación hacia el cliente para que realice sus compras.

Al estar en una nación como Nicaragua que es un país con muchas costumbres y tradiciones, es importante recalcar que en varias fechas específicamente para semana santa las personas acostumbran festejar esos días en familia con platillos exquisitos donde su ingrediente principal es el pescado por lo tanto esto es algo que beneficia al negocio presentando cierta demanda para estas fechas

3.2.4 Desventajas Competitivas

El no llevar un buen control de sus actividades, perjudica de gran manera el negocio ya que pueden existir faltantes tanto en producto como en efectivo.

Pérdida de clientes por falta de registros sanitarios.

El pescado es un producto de mucho cuidado, con el cual se debe tener una buena supervisión para que se garantice que el producto se encuentra en buen estado, manteniendo la calidad. (Castillo, 2019)

3.3 Sistema Contable

3.3.1 Definición de Sistema Contable

Según (Massimo, 2018) Un sistema contable son todos aquellos elementos de información contable y financiera que se relacionan entre sí, con el fin de apoyar la toma de decisiones gerenciales de una empresa, de manera eficiente y oportuna; pero esta información debe ser analizada, clasificada, registrada (Libros correspondientes: Diario, Mayor, Auxiliares, etc.) y resumida (Estados Financieros), para que pueda llegar a un sin número de usuarios finales que se vinculen con el negocio, desde los inversionistas o dueños del negocio hasta los clientes y el gobierno.

Por lo tanto, el sistema contable, debe ajustarse plenamente a las necesidades de la empresa, considerando el giro del negocio y su estrategia competitiva, que permita estandarizar procesos definir estructuras de costos y por ende presentar una información contable comprensible que ayude en la toma de decisiones.

Y para (Cruz Rios, Ramirez, & Sanchez, 2020) Los **sistemas contables** son el conjunto de técnicas y herramientas que utiliza una empresa para mantener el orden y control de sus operaciones y recursos, son la estructura que recoge, organiza, conserva, administra y utiliza la información que se genera en una entidad para la toma de decisiones y el conocimiento de estado financiero de la empresa.

De manera más simple se podría decir que son el conjunto, de normas, parámetros, pautas, reglas y procedimientos que se establecen y siguen en una empresa con el fin de mantener el control de la información y las operaciones. Asimismo, se puede afirmar que el objetivo final de esta estructura es satisfacer de la manera más eficiente posible las necesidades de la empresa en lo que a información contable y financiera se refiere.

Por supuesto, en la teoría parece sencillo entender, conocer y hasta aplicar este concepto, sin embargo, en la práctica resulta mucho más extenso, laborioso y difícil de llevar a cabo.

Este tipo de sistema es una de las bases fundamentales para llevar a cabo las diferentes actividades empresariales. Toda empresa cuenta con esta estructura, a veces incluso sin que el mismo empresario esté muy consciente de ello, pero sin estas reglas, procedimientos y normas, ninguna entidad sería capaz de funcionar, pues el manejo de los recursos, la productividad y el posicionamiento en el mercado dependen de esta estructura.

Pero toda esta estructura que se crea para el manejo y control de la información contable y financiera de nada serviría si dicha información no se utilizara de manera práctica, es por

ello que una vez que se tiene el control completo y preciso sobre los datos, estos se utilizan para la toma de decisiones.

Esto último pueda ser un poco confuso, no porque sea muy difícil su comprensión, sino porque el término en sí es muy vago. Cuando se habla de toma de decisiones no se refiere únicamente como tal a tomar decisiones, dar una orden o llevar a cabo un plan o estrategia. La toma de decisiones también es un proceso, el cual inicia con la obtención de la información que ofrecen los **sistemas contables**.

Esta información es útil para la empresa para conocer, administrar y asignar todos los recursos con los que cuenta, conocer sus obligaciones para con otros entes, conocer el flujo de los recursos y también las fluctuaciones en el mercado.

Asimismo, una vez que se conoce y se ha analizado la información, esta es útil para llevar a cabo el proceso de planeación, organización y dirección de los negocios de la empresa, tomar el control de las operaciones y llegar al objetivo final que es tomar las mejores decisiones en lo que a inversiones y estrategias se refiere.

El uso consciente y bien planeado de este tipo de sistemas ofrece un gran número de ventajas a la entidad y en la actualidad, con los grandes avances y progresos tecnológicos, el uso de un sistema computarizado que lleve a cabo los procedimientos de captura, procesamiento y análisis de la información para que el empresario únicamente realice el paso final (la toma de decisiones), ofrece incluso más ventajas.

Entre los beneficios principales del uso de un sistema de cómputo con fines contables, financieros y administrativos están la rapidez y la oportunidad, el incremento en la productividad, la disminución de errores, la automatización de procesos y la rápida obtención de la información.

Los **sistemas contables** computarizados son una garantía de protección contra errores, pues la computadora realiza los cálculos de manera precisa y el análisis de la información es completamente objetivo, preciso y veraz, todo esto siempre que la información sea ingresada de manera correcta, aunque en la mayoría de las operaciones los registros se llevan a cabo de manera automática, por lo que la presencia de un error es altamente improbable.

De la misma forma en que el sistema captura la información de manera rápida y efectiva, este también ofrece informes, reportes y datos de manera rápida. En general, este tipo de sistema agiliza los procesos de manera que ahorra una gran cantidad de tiempo, esfuerzo y dinero

3.3.2 Importancia de Sistema Contable

(Cruz Rios, Ramirez, & Sanchez, 2020) La contabilidad es, sin duda, una de las principales funciones de las pequeñas, medianas y grandes empresas. Lo cierto es que el trabajo realizado por los contadores es muy complicado, no sólo por el hecho de que requiere de

un alto grado de concentración, sino porque además es un elemento muy importante para que la empresa cuente con finanzas sanas que le permitan alcanzar el éxito o penetrar en nuevos nichos de mercado. Esta situación se hizo muy evidente a medida que las empresas crecían más y más, de tal manera que comenzaron a desarrollarse nuevas tecnologías que fueran capaces de facilitar las labores contables de las empresas. Los sistemas contables fueron la herramienta perfecta para lograr facilitar esta tarea, logrando posicionarse, en la actualidad, como una herramienta indispensable para la empresa.

Debemos decir que, hasta hace aproximadamente 25 años, la contabilidad de una empresa debía realizarse de forma manual, bajo la supervisión y el trabajo de un amplio número de personas (el número dependía del tamaño de la empresa u organización), quienes requerían de varios días de trabajo para desglosar de manera detallada la información contable de las empresas con el fin de que las áreas gerenciales pudieran tener acceso a los estados financieros del negocio. Lo cierto es que este tipo de trabajo era muy complejo, puesto que se requería de un alto grado de concentración para no omitir ningún punto decimal, así como para realizar las sumas, restas, multiplicaciones y divisiones de la manera más correcta y poder ofrecer los mejores resultados a los encargados del área gerencial.

Los sistemas contables son muy importantes ya que nos ayudan a llevar un orden de los informes, documentos y actividades realizadas y así obtener toda la información de la entidad que luego es analizada por los contadores para poder tomar las decisiones adecuadas.

3.3.3 Tipos de Sistema Contable

(Fletes, 2018) Las empresas utilizan sistemas para el procesamiento de la información generada por todas sus operaciones. Estos sistemas podemos denominarlos, sistemas administrativos. Su principal función es ayudar a soportar las decisiones gerenciales de la empresa para guiar las operaciones y cumplir con los objetivos de la misma.

Existen sistemas para manejar la facturación, las compras, los inventarios que existen en una empresa. Estos pueden ser caracterizados como sistemas de las funciones anteriormente nombradas

El mundo contable es algo grande de abarcar y existen diferentes tipos de sistemas tales como:

Sistemas Integrados: El concepto de sistemas de información integrados implica el compartir información entre dos o más sistemas. Esa relación se puede establecer por varias razones:

- ✓ Eliminar redundancia de la información
- ✓ Facilitar el acceso a los datos o información
- ✓ Facilitar la elaboración de informes

Sistema de facturación: Los sistemas de facturación completan las tareas básicas del día a día de las empresas, incluyendo la emisión de cheques y la información a los clientes sobre sus pagos vencidos. Son importantes para preservar el control sobre la exactitud de las cifras contables y hacer que el servicio parezca más profesional y creíble para el destinatario final. Por parte de la empresa, las herramientas de facturación ayudan a documentar la actividad financiera y a prepararla para su autorización y validación.

Sistemas de gestión de nóminas: Si busca mantener el control sobre sus cuentas por pagar y cuentas por cobrar, debe buscar sistemas de administración de nómina que lo manejen todo. Estas herramientas fueron desarrolladas para realizar una serie de tareas diferentes, incluyendo el cálculo de los salarios de los empleados, recortar las deducciones, depositar el salario directamente en las cuentas bancarias de los miembros del personal, producir formularios de impuestos y nóminas y más. A largo plazo, protegerán sus transacciones financieras, reducirán los gastos y le ayudarán a preparar informes detallados.

3.3.4 Características de Sistema Contable

(Rodrigo, 2017) Un sistema de información bien diseñado ofrece control, compatibilidad, flexibilidad y una relación aceptable de costo / beneficio.

Control: un buen sistema de contabilidad le da a la administración control sobre las operaciones de la empresa. Los controles internos son los métodos y procedimientos que usa un negocio para autorizar las operaciones, proteger sus activos y asegurar la exactitud de sus registros contables.

Compatibilidad: un sistema de información cumple con la pauta de compatibilidad cuando opera sin problemas con la estructura, el personal, y las características especiales de un negocio en particular.

Para poder satisfacer adecuadamente sus objetivos, la información contable debe ser comprensible, útil y en ciertos casos se requiere que además la información sea comparable.

- ✓ La información debe ser comprensible: clara y fácil de comprender.
- ✓ La información presentada es útil y confiable.
- ✓ La información debe ser neutral, verificable y en la medida que represente fielmente los hechos económicos.

3.3.5 Estructura de Sistemas Contables

Un sistema de información contable sigue un modelo básico y un sistema de información bien diseñado, ofreciendo así control, compatibilidad, flexibilidad y una relación aceptable de costo / beneficio. El sistema contable de cualquier empresa independientemente del sistema contable que utilicé, se deben ejecutar tres pasos básicos utilizando relacionada

con las actividades financieras; los datos se deben registrar, clasificar y resumir, sin embargo, el proceso contable involucra la comunicación a quienes estén interesados y la interpretación de la información contable para ayudar en la toma de decisiones comerciales.

a) Registro de la Actividad Financiera:

En un sistema contable se debe llevar un registro sistemático de la actividad comercial diaria en términos económicos. En una empresa se llevan a cabo todo tipo de transacciones que se pueden expresar en términos monetarios y que se deben registrar en los libros de contabilidad. Una transacción se refiere a una acción terminada más que a una posible acción a futuro. Ciertamente, no todos los eventos comerciales se pueden medir y describir objetivamente en términos monetarios.

b) Clasificación de la Información:

Un registro completo de todas las actividades comerciales implica comúnmente un gran volumen de datos, demasiado grande y diverso para que pueda ser útil para las personas encargadas de tomar decisiones. Por tanto, la información se debe clasificar en grupos o categorías. Se deben agrupar aquellas transacciones a través de las cuales se recibe o paga dinero.

c) Resumen de la Información:

Para que la información contable utilizada por quienes toman decisiones, esta debe ser resumida. Los empleados responsables de comprar mercancías necesitan la información de las ventas resumidas por producto. Los gerentes de almacén necesitarán la información de ventas resumida por departamento, mientras que la alta gerencia necesitará la información de ventas resumida por almacén.

Estos tres pasos que se han descrito: registro, clasificación y resumen constituyen los medios que se utilizan para crear la información contable. Sin embargo, el proceso contable incluye algo más que la creación de información, también involucra la comunicación de esta información a quienes estén interesados y la interpretación de la información contable para ayudar en la toma de decisiones comerciales. Un sistema contable debe proporcionar información a los gerentes y también a varios usuarios externos que tienen interés en las actividades financieras de la empresa.

3.3.6 Efectos por Falta de un Sistema Contable

Sin una contabilidad ordenada, será muy difícil analizar objetivamente cuál es nuestro estado financiero. Estaremos casi a ciegas, sin saber con exactitud si nuestra empresa goza de buena salud o si, por el contrario, hay signos de debilidad o dificultades más serias. No tener esa información puede ser letal, arrastrándonos a la bancarrota sin margen para reaccionar.

Renunciaremos a algunos beneficios fiscales: Si no somos capaces de tener nuestra contabilidad al día, fiscalizando nuestros ingresos y gastos, es probable que pasemos por alto declarar todo aquello que nos pudiera suponer ahorros, deducciones y desgravaciones

fiscales. También, aumentarán las probabilidades de que presentemos declaraciones fiscales erróneas o inexactas, con el consiguiente riesgo de sanción.

Estaremos más expuestos a multas y sanciones: Como consecuencia de lo anterior, nos multarán casi con total seguridad en algún momento. Y una vez que las autoridades fiscales lo hagan, es muy probable que pasen a investigarnos con más frecuencia ya que velarán porque no reincidamos. Estaremos mucho más expuestos a inspecciones aleatorias y seremos un blanco fácil al que apuntar. Lo peor no son las multas económicas -que dañarán nuestras cuentas-, sino que la reincidencia se puede castigar con inhabilitaciones y órdenes de cierre o cese de actividad.

Perderemos el control de nuestras cuentas: La acumulación de errores, los retrasos en la contabilidad o la falta de orden y cuidado puede llevar a que, cuando queramos darnos cuenta y rectificar, ya sea demasiado tarde. Tenemos que cuidar de la contabilidad como una parte consustancial a nuestro negocio. Si no retrasamos las entregas de bienes o servicios a nuestros clientes, ni los pagos a proveedores o suministradores de servicios, tampoco podemos retrasar nuestras obligaciones administrativas contables.

Puede afectar a nuestros empleados: Si tenemos trabajadores asalariados, la falta de cuidado puede afectar al cobro de sus nóminas o a las cotizaciones a la Seguridad Social que tenemos que realizar. Si en algún momento sufren un accidente o enfermedad pueden verse en una situación comprometida si no hicimos todo lo que debíamos a tiempo. Por eso, el control de las nóminas es un apartado fundamental de nuestra contabilidad, con especial atención a las vacaciones, horas extra, pagas extraordinarias, dietas, gratificaciones, etc.

Limita nuestras opciones de financiación: Sin una financiación al día, los bancos no nos darán crédito. Antes de concedernos cualquier cantidad para acometer inversiones o hacer frente a pagos en situaciones complicadas, auditarán nuestras cuentas y estudiarán hasta el mínimo detalle para asegurarse de nuestra solvencia. Si no les podemos facilitar esa información, nos darán la espalda.

Perderemos tiempo y dinero subsanando errores: Ya sea porque nos sancionan, porque nos deniegan el acceso a crédito o porque nos damos cuenta de que estamos haciendo las cosas mal... arreglarlo nos robará tiempo y dinero. Si fuimos demasiado descuidados o incompetentes, quizás tengamos que pagar a un profesional para que nos ayude. Si lo hacemos nosotros mismos, es probable que tardemos semanas en encontrar los errores y resolverlos. Habrá que revisar cada detalle, pedir copias de facturas, molestar a los clientes y proveedores y renunciar a tiempo libre o a horas productivas para dedicarlas a la contabilidad que ya debíamos haber realizado.

Si queremos evitar las consecuencias potencialmente catastróficas de una mala contabilidad para tu pequeño negocio, es necesario ser disciplinado, eficiente y ordenado. Si no, antes o después pagaremos las consecuencias y nuestra empresa se hundirá con nosotros. (Tamayo & Lopez, 2019)

3.3.7 Ventajas y Desventaja

Para (Herz, 2019) nos plantea que el objetivo principal de los sistemas contables es el de automatizar y simplificar las tareas administrativas dentro de una organización, ya que estos permiten unificar las operaciones contables y comerciales, permitiéndole así a las empresas gestionar sus recursos de forma más eficiente. A continuación, mencionaremos las ventajas y desventajas que posee un sistema contable:

3.3.7.1 Ventajas de usar un sistema contable:

- **Permiten ahorrar tiempo y dinero:** Uno de los beneficios más importantes al implementar un sistema contable, es que permite a las empresas ahorrar tiempo y dinero en la elaboración de sus registros contables, ya que necesitan una cantidad de recursos mucho menor para funcionar y reducen drásticamente la cantidad de errores.
- **Mejoran la gestión del negocio:** Al usar un sistema contable las empresas no solo tienen todos sus datos unificados y almacenados en un solo lugar, sino también les facilita la toma de decisiones y permiten administrar mejor los recursos de la empresa.
- **Simplifican los procesos administrativos:** Uno de los retos que enfrentan las empresas actualmente es lo difícil que resulta para ellas mantener todos sus procesos contables al día, sin embargo, con el uso estos programas es mucho más fácil automatizar el trabajo y agilizar las tareas del día a día.
- **Mejoran la disponibilidad de tus comprobantes:** Al tener todos los comprobantes organizados y unificados en un mismo sistema, las empresas pueden tener su información disponible en todo momento y se reducen los tiempos de búsqueda. Otra ventaja que ofrecen estos programas es que muchos están almacenados en la nube, lo cual permite gestionar la información contable en cualquier momento y desde cualquier lugar.
- **Reducen la cantidad de papel:** Gracias que estos sistemas emiten los comprobantes de forma electrónica, al implementarlos las empresas pueden reducir drásticamente su consumo de papel, gastos de impresión y el impacto que tienen sus actividades en el medio ambiente.

3.3.7.2 Desventajas de implementar un sistema contable:

- **Requieren un conocimiento previo para su uso:** La mayoría de los sistemas contables están diseñados y pensados para personas con un alto conocimiento contable, por lo que recomendamos elegir programas con una interfaz amigable y que ofrezcan un buen servicio de soporte para que puedas sacarle el mayor provecho a todas sus funciones.
- **Necesitan constante mantenimiento:** Otro inconveniente que presentan estos sistemas es que algunos requieren de un mantenimiento y actualización constante.

- **Ocasionan gastos extras:** Aunque la mayoría de estos sistemas ofrecen tarifas razonables, muchos de ellos necesitan la instalación de RAM adicional o modernos procesadores para su uso, es por ello que recomendamos usar aplicaciones contables en la nube que no necesiten de instalaciones locales para funcionar.

3.4 Proceso Contable

3.4.1 Concepto

Proceso Contable es el conjunto de fases a través de las cuales la contaduría pública obtiene y comprueba la información plasmada en los estados financieros. (Rangel, 2014)

(CERTUS, s.f.) Plantea. El proceso contable es el conjunto de pasos que permite expresar a través de estados financieros las operaciones económicas de una entidad u organización. Dicho ciclo es esencial para toda empresa ya que gracias a ella podrán ver sus gastos e ingresos, y así realizar proyecciones, evitando muchas veces crisis que puedan llevar al cierre de la compañía

Se refiere a los pasos que se realiza en una empresa para lograr mantenerla en el mercado en los cuales se reflejan los ingresos y egresos que permitirán implementar formas para evitar la extinción de estas logrando el crecimiento como empresa dentro del mercado competitivo.

3.4.2 Clasificación de Procedimientos Contables Para las Pequeñas y Medianas Empresas.

Identificar Transacciones: Identificar transacciones y otros eventos financieros al inicio del ciclo contable. Los propietarios de negocios utilizan documentos escritos para rastrear la información específica a cerca de los acontecimientos económicos y para tener un registro histórico de las transacciones comerciales. Una vez que cada transacción este identificada y clasificada, la información se registra en el libro mayor.

Registrar Transacciones: Es el proceso físico del ingreso de datos financieros en el libro mayor de la empresa. Las pequeñas empresas pueden utilizar libros de contabilidad manuales o automáticos en sus operaciones comerciales. La contabilidad manual requiere que los dueños mantengan varios libros de papel para registrar transacciones financieras. Registro de las transacciones puede exigir a los propietarios que prepare asientos de diario basándose en documentos de transacciones financieras.

Preparar Reportes y Balances: La salida final del ciclo contable es la preparación de informes y estados financieros, estos informes y estados proporcionan a los propietarios información acerca de la eficiencia y la rentabilidad de las operaciones comerciales. Se tendrá que utilizar dicha información para tomar decisiones para mejorar el rendimiento operativo, al igual se puede utilizar para obtener financiamiento externo para el crecimiento y la expansión de la empresa.

Procedimiento de Gestión: los procedimientos de gestión delimitan quien es responsable de recopilar datos financieros como la información se incluirá en el libro mayor.

Procedimientos de conciliaciones: estos aseguran que toda la información financiera este debidamente registrada en el libro de contabilidad de una empresa los propietarios pueden también requerir conciliaciones cuando revisan información financiera interna contra la factura de proveedores, estados de cuentas bancarios y otros documentos externos. Los procedimientos de conciliaciones aseguran toda la información del negocio sea correcta y que los informes financieros incluyen información precisa y válida.

Procedimientos de revisión: estos procedimientos son una parte importante de contabilidad. Los dueños implementan estos procedimientos para asegurar que la información financiera preparada por los empleados sea correcta. Las organizaciones más grandes con departamento de contabilidad comúnmente utilizan un controlador o supervisor de contabilidad para revisar el trabajo de un empleado. Este proceso de revisión puede descubrir errores y requiere cambios antes de la publicación de información financiera a los propietarios del negocio. (Amat Salas & Soldevila Garcia, Contabilidad y Gestión de Costes, 2018)

3.5 Control Interno

3.5.1 Definición de Control

Examen u observación cuidadosa que sirve para hacer una comprobación. Es el proceso que utilizan los administradores para asegurarse de que las actividades realizadas se corresponden con los planes, el control también puede utilizarse para evaluar la eficacia del resto de las funciones administrativas: la planeación, la organización y la dirección.

El control puede definirse como la evaluación de la acción, para detectar posibles desvíos respecto a lo planeado, desvíos que serán corregidos mediante la utilización de un sistema determinado cuando excedan los límites admitidos. El control tiene como objeto evitar irregularidades y corregir aquello que frena la productividad y la eficacia de un sistema. (Amat Salas & Campa Planas, Manual de Control, 2014)

Es decir, el Control en cualquier tarea a realizar es de suma importancia por lo que garantiza que las actividades que se emprendan garanticen que las operaciones realizadas o reales coincidan con las operaciones planificadas.

3.5.2 Control Interno

El control interno es el encargado de mantener el orden en las entidades, es el que se encarga de que se cumplan los procesos que estaban previamente previstos dentro de las operaciones de las entidades, en el cual se evitan imprevistos

El control interno contable abarca los métodos implementados por una empresa para garantizar la integridad de la información financiera y la integridad de la información financiera y contable, cumplir con los objetivos operativos y de rentabilidad, y transmitir las

políticas de gestión en toda la organización. Esto se superpone a los procedimientos operativos normales de una compañía. (Paramo, 2019)

Esta superposición responde a la intención de proteger los activos, minimizar errores y garantizar que las operaciones se realicen de manera aprobada. No hay sistemas de controles internos idénticos, pero muchas filosofías de controles con respecto a integridad financiera y prácticas contables se han convertido en prácticas estándar de gestión

El control interno tiene un precio, que es que las actividades de control con frecuencia frenan el flujo natural de los procesos de una empresa, lo que pueden reducir su eficiencia general. Un concepto clave es que incluso el sistema más completo de control interno no eliminara por completo el riesgo de fraude o error.

Siempre habrá algunos incidentes, generalmente debido a circunstancias imprevistas o un esfuerzo excesivamente determinado de alguien que quiere cometer fraude.

A lo que se refiere esta definición es que el control interno es una estrategia para proteger los activos de las empresas, pero también nos dicen que el riesgo siempre está latente a pesar de tener el mejor control interno. Siempre se puede perder el control a pesar de mantener bien revisado por algún fraude

(Toro Rios, Fonteboa Viscaino, Amada Trabas, & Santos, 2005) Lo define. Es el proceso integrado a las operaciones, efectuadas por la dirección y el resto del personal de una entidad para proporcionar una seguridad razonable al logro de los objetivos siguientes:

- Confiabilidad de la información
- Eficiencia y eficacia de las operaciones
- Cumplimiento de las leyes, reglamentos y políticas establecidas
- Control de los recursos, de todo tipo, a disposición de la entidad

Es la forma de salvaguardar los activos de las entidades, teniendo en cuenta que se pueden interrumpir algunas operaciones que se realizan con normalidad en la entidad por la razón que el control interno es diseñado para las necesidades de la entidad en específico y algunas operaciones son aplicables en todas las entidades en general

Por esta razón ninguno de los controles internos es idéntico cada diseño se adecua a su entidad donde es implementado.

3.5.3 Objetivos de Control Interno

Como toda forma de organización o ciclo tiene que contener objetivos que se irán cumpliendo en el transcurso de ser empleado según (Palomo, 2019) los objetivos de control interno serian:

- Salvaguardar los activos de la empresa

- Garantizar la confiabilidad e integridad de la información financiera
- Garantizar el cumplimiento de las leyes
- Promover operaciones eficientes y efectivas
- Cumplimiento de metas y objetivos

Salvaguardar los activos de la empresa: los controles internos bien diseñados protegen los activos de pérdidas. La pérdida podría ser una pérdida accidental, que se producen a partir de errores honestos cometidos por las personas

También podría ser una pérdida intencional, que resulta de actividades fraudulentas intencionales

Garantizar la confiabilidad e integridad de la información financiera: los controles internos garantizan que la gerencia cuente con información precisa, oportuna y completa incluso los registros contables para planificar, controlar y reportar las operaciones del negocio

Garantizar el cumplimiento de las leyes: los controles internos ayudan a garantizar que la empresa cumpla con las numerosas leyes y reglamentos nacionales, estatales y locales que afectan las operaciones del negocio

Promover operaciones eficientes y efectivas: los controles internos brindan un entorno en el cual los gerentes y el personal pueden maximizar la eficiencia y efectividad de las operaciones

Cumplimiento de metas y objetivos: el sistema de control interno proporciona un mecanismo para que la gerencia supervise el logro de metas y objetivos operacionales.

3.5.4 Elementos del Control Interno

El control interno está conformado por diferentes elementos según (Palomo, 2019) sus elementos son:

- Separación de tareas
- Controles de acceso
- Auditorías físicas
- Documentación estandarizada
- Balance de prueba
- Conciliaciones periódicas
- Autoridad para aprobación

Separación de tareas: la separación de funciones implica dividir la responsabilidad de la contabilidad, los depósitos, la presentación de informes y la auditoría. Los deberes adicionales están separados, hay menos posibilidades de que un solo empleado cometa actos fraudulentos

Para las pequeñas empresas con solo unos pocos empleados de contabilidad, compartir responsabilidades entre dos o más personas, o requerir que tareas críticas sean revisadas por compañeros de trabajo puede servir para el mismo propósito

Controles de acceso: controlar el acceso a diferentes partes de un sistema de contabilidad a través de contraseña, bloqueos y registros de acceso electrónicos puede mantener fuera del sistema a los usuarios no autorizados, a la vez que proporciona una forma de auditar el uso del sistema para identificar la fuente de errores o discrepancias

Auditoria física: las auditorias físicas incluyen el recuento manual del efectivo y de cualquier activo físico registrado en el sistema de contabilidad; por ejemplo, inventarios, materiales, materiales y herramientas

El recuento físico puede revelar discrepancias bien ocultas en los saldos de las cuentas, que son pasadas por alto en los registros electrónicos

El conteo de efectivo en los puntos de venta puede hacerse diariamente o incluso varias veces por día. Los proyectos más grandes, como el conteo manual del inventario, deben realizarse con menos frecuencia, tabes trimestralmente

Documentación estandarizada: la estandarización de los documentos utilizados para las transacciones financieras como facturas, requisiciones internas de materiales, recibos de inventarios e informes de gastos de viaje pueden ayudar a mantener la consistencia en el mantenimiento de registros a lo largo del tiempo

El uso de formatos estándar de documentos puede facilitar la revisión de registros del pasado al buscar el origen de alguna discrepancia en el sistema. La falta de estandarización puede hacer que los elementos sean pasados por alto o mal interpretados en dicha revisión

Balance de prueba: el uso de un sistema de contabilidad de doble entrega agrega confiabilidad al garantizar que los libros estén siempre equilibrados. Aun así, es posible que los errores hagan que el sistema se salga de balance en un momento dado

El cálculo de balances de prueba diarios o semanales puede proporcionar información periódica sobre el estado del sistema. Esto permite descubrir e investigar las discrepancias lo antes posible

Conciliaciones periódicas: las conciliaciones contables pueden garantizar que los saldos del sistema de contabilidad coincidan con los saldos de las cuentas de otras entidades, como bancos, proveedores y clientes a crédito

Autoridad para aprobación: exigir que gerentes específicos autoricen ciertos tipos de tasaciones pueden agregar una capa de responsabilidad a los registros contables. Así se demuestra que las transacciones han sido vistas, analizadas y aprobadas por las autoridades correspondientes

Exigir una aprobación para poder realizar grandes gastos y pagos evita que empleados sin escrúpulos ejecuten grandes transacciones fraudulentas con los fondos de la compañía.

3.5.5 Controles Internos Administrativos.

Comprende los planes, políticas y procedimientos que conciernen a los procesos de decisión que llevan a la autorización de las transacciones y operaciones por parte de la gerencia. El objetivo es fomentar la eficiencia de las operaciones, la observancia de las políticas prescritas por la gerencia y el logro de las metas programadas.

La protección de los recursos y la revelación de errores o desviaciones de los mismos es responsabilidad primordial de los miembros de la alta gerencia. Por eso es necesario mantener un acertado control interno administrativo. De igual manera se puede decir que el control interno solo existe cuando la administración puede confiar en una autoverificación de las operaciones y actividades, sin tener que realizar inspecciones o controles externos a las operaciones normales. (Rayo, 2013)

Características de los Sistemas de Control Interno Administrativo:

- **De Organización:** Control alcanzado por el modo en que la empresa asigna responsabilidades y delega la autoridad, el cual considera dos técnicas principales de control organizativo: estructura organizativa y delegación de autoridad. En este sentido, debe orientar sobre temas como las relaciones jerárquicas, las responsabilidades asignadas a cada puesto y los límites de la autoridad de los individuos claves en cada función.
- **De Operación:** Control alcanzado mediante la observación de políticas y procedimientos dentro de la organización. Los controles de operaciones son los métodos mediante los cuales una organización planifica, ejecuta y controla la marcha de sus actividades.

3.5.6 Controles Internos Contables.

El control interno contable abarca los métodos implementados por una empresa para garantizar la integridad de la información financiera y contable, cumplir con los objetivos operativos y de rentabilidad, transmitir las políticas de gestión en toda la organización.

Características de Control Interno Contable:

- Puede ser evaluado en cualquier punto de su desarrollo. es un conjunto de acciones estructuradas y coordinadas, un medio para lograr un fin.
- Lo llevan a cabo trabajadores, funcionarios y directivos, que actúan en todos los niveles.
- En cada área de la organización la encargada de dirigirla es responsable por el control interno ante su jefe inmediato de acuerdo con los niveles de autoridad establecidos, en su cumplimiento participan todos los trabajadores de la entidad independientemente de la categoría ocupacional que tengan.

3.6 Razones Financieras

3.6.1 Definición

Las razones financieras son indicadores utilizados en el mundo de las financieras para medir o cuantificar la realidad económica y financiera de una empresa o unidad evaluada y su capacidad para asumir las diferentes obligaciones a que se haga cargo para poder desarrollar su objeto social. (Enrique M. C., 2016)

Las razones financieras son una herramienta utilizada en la contabilidad y finanzas con el fin de evaluar la situación económica por la cual está atravesando la empresa

También son conocidas como indicadores financieros, hacen parte del análisis financiero.

Las razones financieras se basan en los estados financieros de la empresa, son de extrema importancia puesto que generan un análisis profundo de la entidad y su capacidad para responder ante las obligaciones, también sirven para ayudar en la toma de decisiones, por otra parte, al ser indicadores permiten realizar comparativas entre periodos para poder deducir cambios en el comportamiento económico

Lo que podemos entender de esta definición que son indicadores que muestran el comportamiento de las entidades su crecimiento en el ámbito económico, lo que permite mantener un margen de crecimiento constante al realizar comparaciones entre los periodos mostrando las debilidades que hay que mejorar.

3.6.2 Importancia de las razones financieras

(Calculo Fiscal, 2017)Plantea. Su importancia es notable yaqué a través de razones financieras permiten obtener datos concisos y concretos un diagnóstico de las finanzas de la empresa, para de esta manera detectar desviaciones e implementar mejoras, así como incentivar aquellas áreas que han contribuido al logro de objetivos

(Mancilla, s.f.)Dice. Las razones financieras representan para el usuario de información financiera, una manera de obtener en datos concisos y exactos un diagnóstico de la de la situación en que se encuentra sus finanzas y de esta manera buscar dar soluciones a sus problemas o en el mejor de los casos, incentivar las áreas que lo han llevado al éxito. Un buen lugar para tomar como referencia información que nos lleven a una toma de decisión

3.6.3 Clasificación de las Razones Financieras

3.6.3.1 Razones de Liquidez:

Sirven para identificar la capacidad que tiene la empresa para hacer frente a sus obligaciones financieras a corto plazo a medida que estas se vencen.

3.6.3.2 Razones de Endeudamiento:

Busca identificar el nivel de endeudamiento en el que se encuentra la empresa para interpretar el financiamiento que tienen los acreedores con respecto a la empresa, dando como resultado el nivel de riesgos en el que incurren estos acreedores o socios.

3.6.3.3 Razones de Cobertura:

Este índice principalmente busca determinar la capacidad para pagar cargos fijos resultantes de deudas adquiridas por la empresa.

Las razones financieras más básicas, importantes y utilizadas son las razones de liquidez, endeudamiento y rentabilidad, puesto que muchas empresas no ven reflejada la necesidad de aplicar las razones de cobertura a sus operaciones, aun así, la empresa debe determinar que necesidades desea evaluar para poder saber con veracidad que razones aplicar en sus casos particulares. (Levy, 2016).

3.6.3.4 Razones de Rentabilidad:

Las razones financieras de rentabilidad son aquellas que permiten evaluar las utilidades de la empresa respecto a las ventas, los activos o la inversión que se hace. Por medio de estas razones se pretende medir el nivel o grado de la rentabilidad que obtiene la empresa ya sea con respecto a las ventas, con respecto al monto de los activos de la empresa, o respecto al capital aportado por lo socios. (Enrique M. C., 2016)

(Enrique M. M., 2016) Generalmente son empleadas las siguientes:

Rendimiento sobre la inversión: *Utilidad Neta / Capital Contable- Utilidad del Ejercicio.*

Este indicador señala la tasa de rendimiento que obtienen los propietarios de la empresa respecto de su inversión representada en el patrimonio registrado contablemente.

Margen de Utilidad Bruta: *Utilidad Bruta / Ventas Netas.*

Expresa el monto de las utilidades que se obtienen para cada unidad monetaria de ventas, mide la eficiencia operativa de la empresa.

Rendimiento sobre ventas: *Utilidad Neta / Activo Total.*

Esta razón determina el porcentaje de utilidad que queda por cada peso de ventas después de disminuir los gastos e impuestos.

Rendimientos de los activos totales: *Utilidad Neta / Activo Total.*

Esta razón nos muestra la eficiencia en la aplicación de las políticas administrativas, para obtener utilidades con los activos disponibles en forma de porcentaje sobre los activos totales, indica el rendimiento obtenido de acuerdo a nuestra propia inversión.

Capacidad del capital contable para generar ventas: *Ventas Netas / Capital Contable*

Esta razón representa el número de pesos que se obtiene de ventas por cada peso de capital contable.

Rotación de activos totales: *Ventas Netas / Activo Total.*

Mide la eficiencia con la cual se han empleados los activos disponibles para la generación de las ventas.

Rotación de Activos Fijos: *Ventas Netas / Activo Fijo.*

Esta razón nos indica cuantos pesos de ventas netas se genera por cada peso de inversión en activo fijo.

3.7 Rentabilidad

3.7.1 Definición

La rentabilidad es el beneficio renta expresado en términos relativos o porcentuales respecto a alguna otra magnitud económica como el capital total invertido o los fondos propios. Frente a los conceptos de renta o beneficio que se expresan en términos absolutos, esto es en unidades monetarias, el de rentabilidad se expresa en términos porcentuales.

3.7.2 Tipos

Rentabilidad Financiera

La rentabilidad financiera o rentabilidad del capital propio, es el beneficio neto obtenido por los propietarios por cada unidad monetaria de capital invertida en la empresa. Es la rentabilidad de los socios o propietarios de la empresa. (Abad, 2012)

Rentabilidad Económica

La rentabilidad económica es el rendimiento promedio obtenido por todas las inversiones de la empresa. También se puede definir como la rentabilidad del activo, o el beneficio que estos han generado por cada monto invertido en la empresa. (Abad, 2012)

3.8 Generalidades de la MIPYME

3.8.1 Historia

La Marisquería Estelí nace hace ocho años donde el fundador y único propietario el Sr. Humberto Olivas Cruz decidió independizarse. La idea de entrar en la venta de mariscos la toma debido a una necesidad que se le presento, donde estuvo con problemas de salud y le era necesario el consumo de ciertos productos de mariscos, que al buscarlos se le fue de difícil acceso y en varias ocasiones no encontró rotundamente estos productos; llego a la conclusión de que era una oportunidad la que se le presentaba y decidido aprovecharla debido a la demanda tan insatisfecha.

Después de haber hecho un estudio a simple viste, vivida desde su experiencia personal llevo alrededor de dos años para poder concretar su negocio. Los primeros años los pedidos que el realizaba eran de 3,500 a 4,000 córdobas y sus ventas eran muy bajas con C\$ 500.00.

Al pasar el tiempo y al ir viendo cómo iba creciendo poco a poco su negocio decidido comprar el local que se encuentra la zona central de la ciudad de Estelí y comprar el espacio donde es el lugar de acopio.

3.8.2 Misión

Ser el mejor en venta de productos del mar de la más alta calidad, superando las expectativas de los clientes más exigentes. Hacer mejoras continuas en nuestros procesos e innovar técnicamente para mantener un alto estándar de calidad y adaptación a las nuevas legislaciones y tecnologías.

3.8.3 Visión

Continuar nuestro crecimiento en el mercado, basándonos para ello en un posicionamiento claro: servir productos de la mejor calidad y proporcionar una atención excelente a nuestros clientes. Proporcionamos una atención constante y adaptada a cada uno de nuestros clientes internos y externos, con el fin de poder conocer con exactitud sus necesidades y proponer las mejores soluciones

3.8.4 Valores

Nuestros valores definen nuestra esencia como entidad. Creemos en el trabajo en equipo. Con un riguroso control de todos nuestros procesos de cara a ofrecer un servicio transparente y orientado a la plena satisfacción de nuestros clientes

Trabajamos orientados siempre hacia la calidad del producto y del servicio. Operamos siempre bajo el más estricto sentido de la ética profesional. Nuestras actuaciones se basan en la responsabilidad, disciplina interna y máxima eficiencia.

IV. SUPUESTO

4.1 Supuesto

La implementación del sistema contable, permitirá un buen funcionamiento de las operaciones, obteniendo información clara y confiable a través de sus estados financieros; para facilitar la determinación de la rentabilidad en la Marisquería Estelí.

4.2 Matriz de Categorías y Subcategorías

| Cuestiones de Investigación | Propósitos Específicos | Categoría | Definición Conceptual | Subcategoría | Ejes de Análisis | Fuentes de Información | Técnica de recolección de la información |
|--|---|--------------------|---|---|--|---|---|
| ¿Cuál es la situación contable y financiera actual de la Marisquería Estelí? | Describir la situación contable y financiera actual de la Marisquería Estelí. | Situación Contable | Situación Contable, se refiere a las condiciones económicas o financieras que existen dentro de la empresa. | -Registro de operaciones. Inventario | -Análisis de las cuentas de activo, pasivo, ventas, etc. - Análisis de los registros de ingresos y gastos. -Registros de inventario. | Primaria: Propietario de la empresa. Secundaria: Libros. Sitios Web | Entrevistas Guía de Observación Revisión documental |
| ¿Será útil para la Marisquería Estelí implementar un sistema contable? | Implementar un sistema contable en la Marisquería Estelí. | Sistema Contable | Los sistemas contables son el conjunto de técnicas y herramientas que utiliza una empresa para mantener el orden y control de | -Catálogo de cuentas. -Formatos | -Arqueo de Caja. - Kardex - Orden de Compra | Primaria: Propietario de la empresa. Secundaria Sitios Web | Entrevistas Revisión documental. |

| | | | | | | | |
|---|--|---------------|--|---|--|---|--|
| | | | sus operaciones y recursos. | Estados Financieros | - Balance General. -Estado de Resultados | | |
| ¿Al emplear las razones financieras cómo está la rentabilidad de la Marisquería Estelí? | Determinar la rentabilidad de la Marisquería Estelí aplicando las razones financieras. | Rentabilidad. | Es el beneficio renta expresado en términos relativos o porcentuales respecto a alguna otra magnitud económica como el capital total invertido o los fondos propios. | -Rendimiento sobre la inversión. -Margen de la utilidad bruta. -Rendimientos sobre los activos totales. | -Utilidad neta. -Patrimonio aportado por el propietario. -Registro de las ventas. -Activos totales de la marisquería. -Inversión en activos fijos. | Primaria: Propietario de la empresa. | Entrevistas Guía de Observación |

| | | | | | | | |
|--|---|--|---|--|--|--|---|
| <p>¿Cuál sería el efecto en la Marisquería Estelí, con la implementación de un sistema contable?</p> | <p>Analizar los efectos de la implementación del sistema contable en la Marisquería Estelí.</p> | <p>Efecto de Implementación del sistema contable</p> | <p>Se refiere al conjunto de procedimientos y técnicas que ponemos en uso para mejorar las condiciones financieras del negocio.</p> | <p>-Efectos Financieros.</p> <p>-Efectos contables.</p> <p>-Efectos Administrativos.</p> | <p>Determinación de utilidad.</p> <p>Rentabilidad</p> <p>-Registro de los egresos.</p> <p>- Estados Financieros</p> <p>-Nómina</p> <p>-Facturación.</p> <p>-Gestión de cobros y pagos.</p> <p>-Aplicación de controles en el registro de las operaciones</p> <p>- Organización</p> <p>-Planificación de las actividades administrativas.</p> | <p>Primaria: Propietaria de la empresa</p> <p>Secundaria: Libros, Sitio web.</p> | <p>Entrevistas</p> <p>Guía de Observación</p> |
|--|---|--|---|--|--|--|---|

V. DISEÑO METODOLOGICO

5.1 Tipo de Investigación

De acuerdo al análisis de la información esta investigación se considera que es de tipo cualitativo, porque a través de esta se procura profundizar la importancia que tiene el diseño e implementación de un sistema contable en una empresa que lleva un control inadecuado en el registro de su inventario, así como sus entradas y salidas.

Estos factores deben ser correspondidos utilizando técnicas cualitativas como entrevistas, revisión documental y guía de observación

5.2 Tipo de Estudio

5.2.1 Según el tiempo de ocurrencia de los hechos y registros de la información

Se considera que el tipo de estudio según el tiempo es de tipo retrospectivo, porque los hechos que se van a analizar son hechos que ya se dieron en la empresa.

5.2.2 Según periodo y secuencia del estudio

La investigación transversal es aquella que estudia las variables simultáneamente en un determinado momento, el tiempo no es importante puesto que se estudia un fenómeno en relación a como se da en ese momento dado. En este caso la investigación es transversal ya que se estará efectuando en el primer trimestre del año 2020.

5.2.3 Según el análisis y alcance de los resultados

La investigación es Descriptiva-Explicativa, porque se están mencionando o describiendo los procedimientos implementados en la empresa y se explicaran las medidas necesarias para llevar un control adecuado de las actividades y así mejorar el rendimiento de la empresa.

5.3 Universo, Muestra y Unidad de Análisis

5.3.1 Universo Población

La población es la totalidad del fenómeno a estudiar en donde las unidades de población poseen una característica común, la cual se estudia y origina los datos de la investigación. El universo para el desarrollo de la investigación está constituido por la empresa Marisquería Estelí, ubicada en la ciudad de Estelí.

5.3.2 Muestra

Son un conjunto de propiedades cuyo cumplimiento identifica a un individuo que pertenece a la población en estudio. En esta investigación estaremos tomando como muestra el area Administrativa - Contable de la Marisquería Estelí.

5.3.2.1 Tipo de muestra

Para esta investigación la muestra es de tipo no probabilístico, tomando en cuenta el acceso de la información que nos brindaron las personas, para contribuir al desarrollo de nuestra investigación.

5.3.3 Unidad de Análisis

En la investigación la unidad de análisis la conforma el propietario de la Marisquería, quien fue el que nos brindó la información adecuada para desarrollar el presente trabajo de investigación.

5.4 Técnicas de Recolección de Datos

Para el resultado de los objetivos planteados en la investigación se utilizarán la entrevista, observación, y revisión documental.

- **Entrevistas:** Las entrevistas son un método muy utilizado para obtener información acerca del asunto que se esté investigando. En esta investigación se redactó una guía de entrevista con preguntas abiertas y cerradas, con las que se pretende conocer el funcionamiento de la empresa las cuales serán analizadas posteriormente.
- **Revisión Documental:** La revisión documental permite hacerse una idea del desarrollo y las características de los procesos y también de disponer de información que confirme o haga dudar de lo que el grupo entrevistado ha mencionado. Este proceso de revisión documental es la información que facilita la empresa como tal, los documentos revisados fueron; registro de las ventas, libro de entradas y salidas del inventario.
- **Observación:** Mediante las visitas realizadas a la empresa se realizó una observación que permitió conocer a cerca de los procedimientos y registros de las ventas diarias, con el fin de constatar que la información brindada es verdadera

5.5 Etapas de Investigación

5.5.1 Revisión documental

En esta etapa se procedió a realizar diferentes investigaciones en los sitios web, así como también se tomaron como referencia algunas tesis de la biblioteca de la Farem-Estelí para utilizarlos como antecedentes, con el fin de recopilar información útil que sustentara el desarrollo de dicha investigación.

5.5.2 Elaboración de instrumentos

Los instrumentos a utilizar para la recolección de la información fue la entrevista dirigida al propietario de la marisquería, también se realizó una guía de observación para obtener información complementaria a la entrevista.

5.5.3 Trabajo de Campo

Durante el desarrollo del trabajo de campo se hicieron visitas a la empresa donde se aplicaron los instrumentos necesarios para la recolección de la información tales como la entrevista, guía de observación, y revisión documental que ayudaron a conocer las generalidades de la empresa y obtener la información necesaria.

5.5.4 Elaboración de documento final

En esta etapa se procedió a ordenar y presentar la información de la investigación siguiendo la guía metodológica presentada en la asignatura de investigación aplicada y siguiendo los lineamientos establecidos por la facultad para los trabajos de investigación.

VI. RESULTADOS

En este capítulo número seis se presentan los resultados de investigación obtenidos en la Marisquería Estelí, cabe señalar que estos resultados se adquirieron a través de la implementación de entrevistas al personal de la empresa, con el fin de obtener la información necesaria sobre las dificultades que se presentan.

6.1 Situación contable y financiera actual de la Marisquería Estelí

La Marisquería nació como un negocio familiar, a don Humberto se le ocurrió la idea de montar su propio negocio e independizarse, en sus inicios registraban ventas pequeñas, a través de la perseverancia y el deseo de superación fueron ampliando el negocio y pasaron de vender los mariscos desde casa a alquilar un local más céntrico para las ventas y una bodega donde se almacenan los pescados y hacen su debido proceso para llevarlos a la comercialización y aumentando así el número de personal.

Esta empresa se encuentra bajo el régimen de cuota fija, razón por la cual el propietario no se ha preocupado tanto por realizar estados financieros y llevar una contabilidad más formal, ya que no presenta ningún tipo de registro a los entes reguladores (DGI).

Esta empresa ha tenido aceptación por parte del mercado ya que, a nivel de la ciudad de Estelí, son pocos los negocios que ofertan estos productos, aunque posee ciertas debilidades, como lo es no contar con todos los permisos sanitarios legales, lo que hace que pierda clientes potenciales como supermercados y algunos restaurantes.

Durante el desarrollo de nuestra investigación y al realizar diferentes investigaciones y consultar información al propietario de la Marisquería (Cruz, 2020) acerca de las actividades que se realizan en el negocio nos comentaba que ellos se dedican a la compra de Mariscos, los cuales después comercializan en la ciudad de Estelí y que actualmente la Marisquería cuenta con cuatro trabajadores donde el encargado de todas las operaciones de la empresa es el propietario, se pudo observar que no cuentan con una definición clara de las funciones que se realizan en el negocio.

Actualmente la Marisquería no cuenta con un Sistema Contable, es por esta razón que con esta investigación se pretende presentar una propuesta al propietario el Sr. Humberto, empezando por diseñar formatos que le sean útiles para llevar ordenada su información financiera.

Cabe mencionar que la Marisquería realiza diferentes controles para manejar las actividades diarias del negocio, de las cuales encontramos diferentes dificultades en los registros que realizan ya que no se lleva un registro adecuado de sus compras y ventas diarias.

Organización:

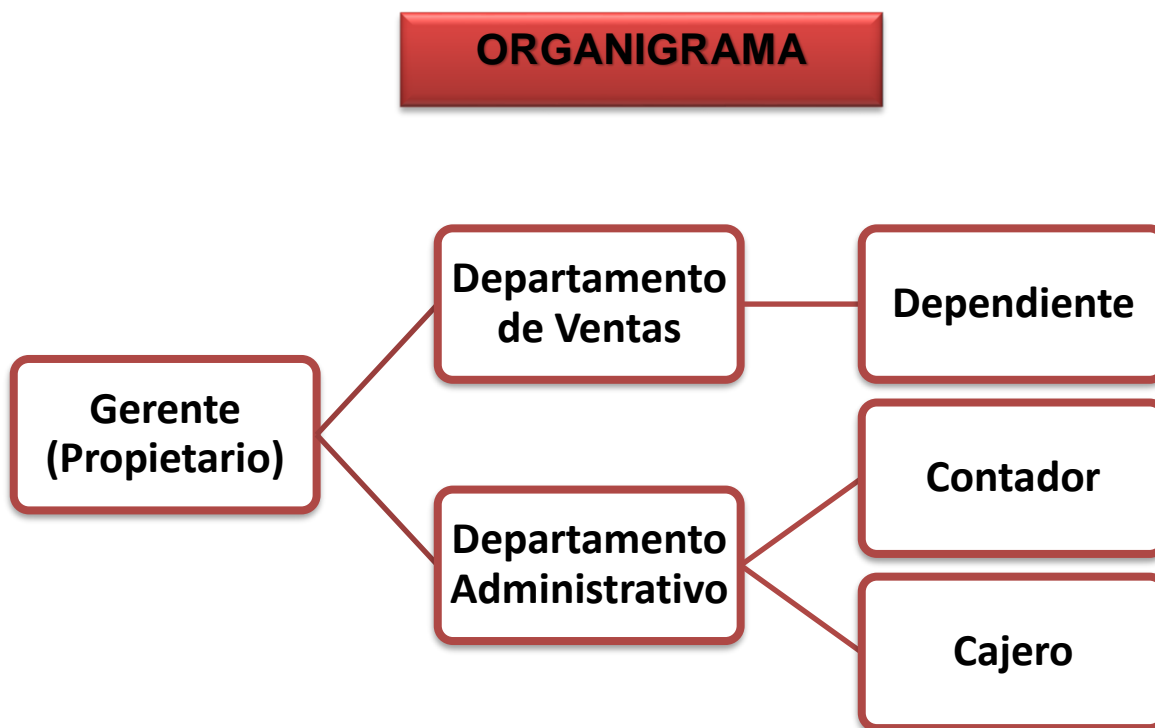
La estructura de una empresa es fundamental para su funcionamiento. El organigrama de una empresa es un esquema gráfico que representa la estructura interna de una organización, reflejando las relaciones jerárquicas y las competencias de las mismas

La Marisquería no cuenta con ninguna gráfica de organización que la defina (Organigrama) y es muy común que exista confusión en los empleados de las actividades que tienen que realizar y del lugar en el que les tocara estar trabajando.

Independientemente del tamaño de una empresa esta debe poseer un orden en las operaciones que realiza, con el fin de tener un buen manejo de la misma y es por ello que debe poseer sus manuales de procedimientos que le sirvan de guía en el desarrollo de las actividades, así mismo debe contar con un manual de funciones u organigrama donde se plasmen las funciones y cargos de cada trabajador.

Ejemplo de un organigrama para la Marisquería:

Figura N° 01: Estructura Organizacional

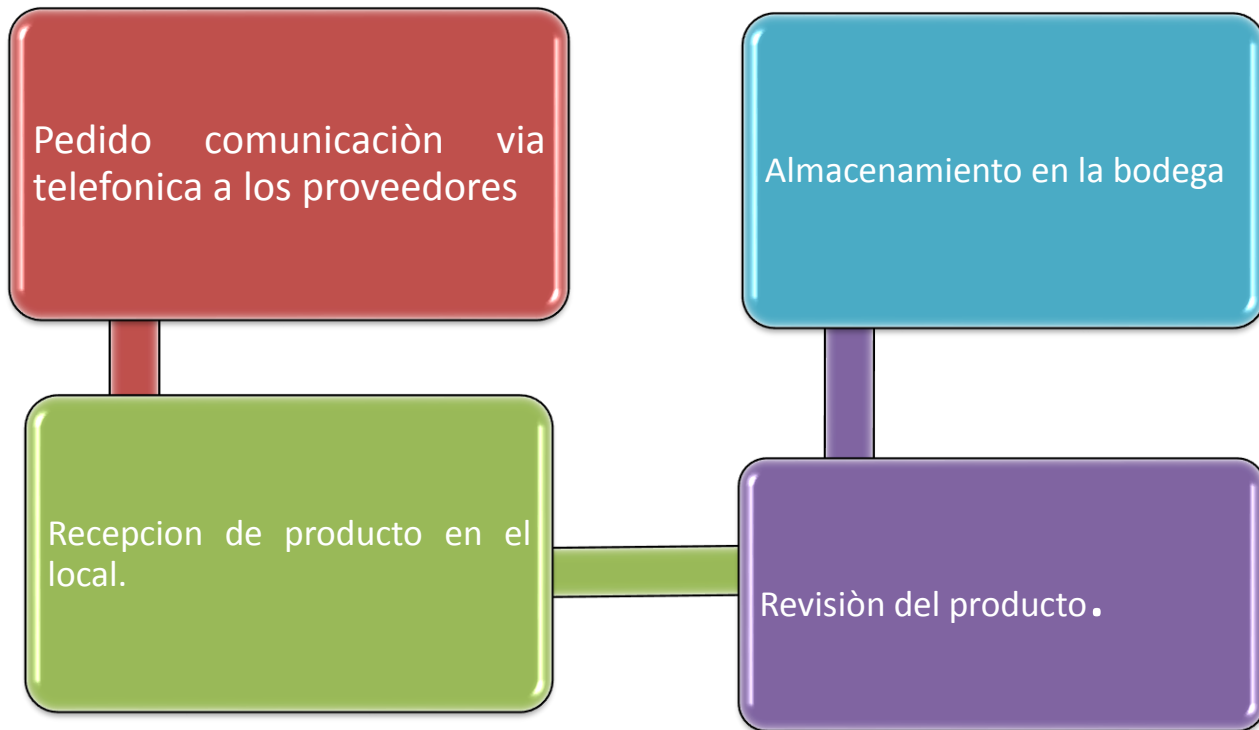


Fuente: Elaboración propia a partir de la información facilitada por la empresa.

Adquisición De Productos:

La adquisición es el acto de obtener algún producto o servicio mediante una transacción. Esto exige que el demandante realice una orden de compra la cual después revenderá.

Figura N.º 02: Esquema de la Adquisición de Productos:



Fuente: Elaboración propia a partir de la información facilitada por la empresa.

En la figura anterior se muestra el proceso que se lleva a cabo en la marisquería para la adquisición de los productos que se ofertan, los cuales se obtienen de diferentes partes del país como Chinandega, Managua, Corinto, en este proceso de compra el propietario se comunica vía telefónica con los proveedores para hacer los pedidos de la mercancía y estimar la fecha de entrega del mismo. Como el negocio desde que inicio sus labores trabaja casi con los mismos proveedores ya se tiene un contacto fijo con ellos.

Al momento de recibir el producto los proveedores hacen las entregas hasta el local, pero existen ocasiones en las que el propietario posee bastante demanda y se tiene que dirigir hasta los lugares para hacer la compra.

Una vez que el producto es recibido en el local este es revisado para garantizar que está en perfectas condiciones sanitarias para ser consumido; luego de se procede a realizar el almacenamiento de los productos tomando en cuenta la temperatura adecuada.

Es importante destacar que este proceso de adquisición se lleva a cabo de la mejor manera en el negocio, más sin embargo existen algunas situaciones en las que se han visto desabastecidos debido a problemas climáticos.

Inventario:

El inventario es un conjunto de bienes en existencia destinados a realizar una operación, sea de compra, alquiler, venta, uso o transformación, y de esta manera asegurar el servicio a los clientes internos y externos. Para la Marisquería Estelí el inventario esta representado por las diferentes variedades de mariscos y huevos que ofertan al público.

Cabe mencionar que en el negocio no se realiza ningún control de entradas y salidas ya que la empresa no cuenta con un formato adecuado para el manejo y control del inventario que les permita darse cuenta con exactitud sobre las existencias de la mercancía. Los registros de inventario en algunas ocasiones son llevados en cuadernos o simplemente se controlan con la factura de compra.

El propietario también nos expresó que no realizan un inventario físico de sus productos, lo que ocasiona que en el negocio no se conozcan el valor total de su inventario y pueda haber ciertas sustracciones, dado que no lleva ningún registro, teniendo un completo desconocimiento de sus utilidades o pérdidas de la empresa.

En una empresa es de suma importancia que exista un inventario actualizado, es por eso que es conveniente que el propietario haga uso de las tarjetas Kardex, para llevar un mejor control de sus existencias.

En la empresa no existen documentos que autoricen la salida del inventario, ya que es el mismo propietario quien maneja la información de la empresa.

Activo Fijo:

Un activo fijo es un bien de una empresa, ya sea tangible o intangible, que no puede convertirse en líquido a corto plazo y que normalmente son necesarios para el funcionamiento de la empresa y no se destinan a la venta. Son ejemplos de activos fijos: bienes inmuebles, maquinaria, material de oficina, etc. Se encuentran recogidos en el balance de situación. También se incluyen dentro del activo fijo las inversiones en acciones, bonos y valores emitidos por empresas afiliadas. (Mario, 2020). Al hablar de activo fijo en la marisquería se refiere a aquellos activos que han sido adquiridos para el funcionamiento del negocio el cual está constituido en mobiliario, frízer, estantes, equipo rodante etc.

La Marisquería no realiza un control de sus activos fijos, y no aplica la depreciación correspondiente a cada activo que solo son de uso para la misma empresa.

También cuenta con un estante, mesas, sillas, y equipos un poco viejos (frízer) y no se lleva un control del uso que se le da a estos, lo cual limita que el propietario en un futuro pueda

tomar una decisión sobre su venta o para reemplazarlos, ya que al parecer no lo ve como algo a lo cual darle importancia y se podría decir que está en espera a que estos se dañen o dejen de ser útiles.

Proceso De Venta:

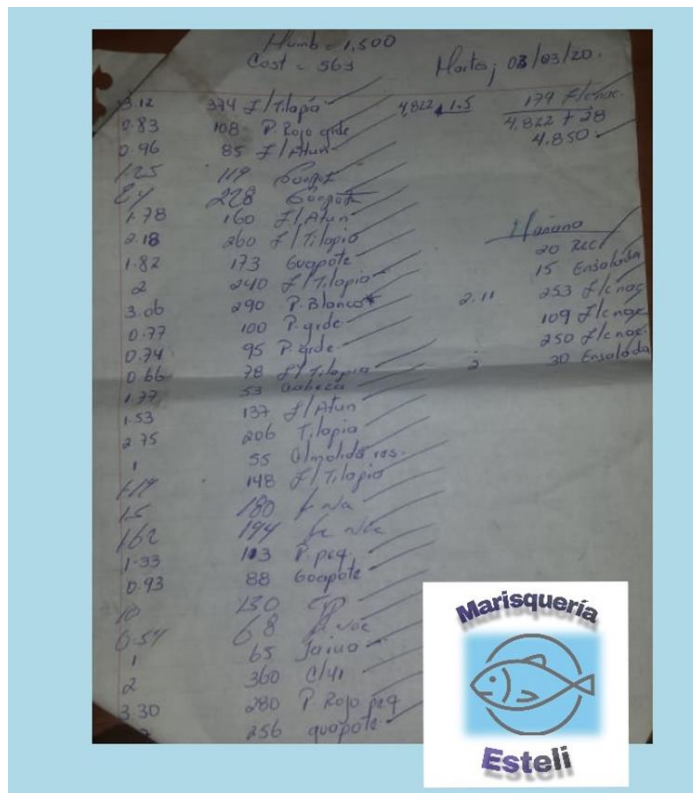
El proceso de venta es la sucesión de pasos que una empresa realiza desde el momento en que intenta captar la atención de un cliente potencial hasta que la transacción final se lleva a cabo, es decir hasta que se consigue una venta efectiva.

Las ventas en la Marisquería se realizan de contado para incrementar sus ingresos, no cuentan con una parte específica de clientes ya que sus clientes son la población en general.

En este proceso el negocio no cuenta con formatos específicos que permitan llevar el registro de las ventas de forma ordenada, clara, y detallada. Por lo tanto, se lleva de manera inadecuada ya que los registros se hacen en hojas informales, donde se anota la cantidad de producto vendido con su respectivo precio. Lo que puede ocasionar un descontrol de la información ya que puede fácilmente alterarse o se pueden perder porque no existe un control de estas.

Al momento de realizar las ventas no se aplican el uso de facturas, el dinero se recibe de forma directa en caja.

Figura N° 03: Hojas de Ventas Diarias.



Fuente: Información facilitada por la empresa.

Como se aprecia en la figura anterior se muestra un registro de las ventas en la marisquería, en la que se observa que no se lleva un registro sistemático de las ventas, lo que limita conocer con exactitud el monto de las ventas diarias.

Libro Diario:

El libro diario de contabilidad es una anotación contable que se hace día a día en el cual se apuntan las operaciones que se hayan realizado en la empresa. Su función es la de llevar una contabilidad organizada y ordenada.

El propietario lleva en un cuaderno anotada las ventas donde se describen la fecha y el total de las ventas que le corresponden a ese día dependiendo de la variedad de marisco que se haya vendido.

Sin embargo, el libro diario es muy importante en la contabilidad y hacer el uso correcto de este beneficia mucho a la empresa ya que se podrán corregir los errores que se presenten.

Caja Y Banco:

El arqueo hace referencia al análisis, recuento y comprobación de los bienes y dinero perteneciente a una persona o entidad, con el objeto de comprobar si se ha contabilizado todo el efectivo recibido y si el saldo que arroja esta cuenta corresponde con lo que se encuentra físicamente en caja en dinero efectivo o cheques.

El dinero que procede de las ventas en la marisquería se maneja en una caja chica, este dinero es controlado de la siguiente manera; cada venta es anotada según precio y variedad en hojas informales, al final del día se realiza un cierre y se cuenta todo el dinero para conocer cuánto se vendió.

La Marisquería no realiza los arqueos diarios ya que solo se saca cuenta del total del dinero que tiene que existir debido a las ventas diarias, ósea no se hace de manera correcta.

Cabe señalar que todos estos procesos llevados en la empresa se hacen de forma empírica, por lo cual presentan algunas debilidades, ocasionando que la empresa no tenga claro la información proveniente de las ventas realizadas. Es por este motivo que es de gran importancia realizar un arqueo diario para llevar un control detallado de los ingresos diarios para evitar de esta manera que existan sustracciones de dinero; y así mismo hacer un registro oportuno de las operaciones que se llevan a cabo para conocer las ganancias o pérdidas concretas del negocio.

La aplicación de controles inadecuados en una empresa no se justifica por el tamaño del negocio ya que independientemente de que sea un negocio pequeño deben aplicar las medidas correctas de control interno que le garanticen seguridad y eficiencia de que las operaciones realizadas en la Marisquería son llevadas con exactitud y que la información financiera con la que cuentan es actualizada y oportuna.

6.2 Diseño e implementación de un sistema contable a la MIPYME Marisquería Estelí.

En este objetivo se abordará el diseño de un sistema contable la Marisquería, el que se implementará para determinar si el negocio está produciendo pérdidas o ganancias y conocer con exactitud la información financiera de la empresa.

Como en cualquier negocio se aspira a la expansión es por eso que el llevar un control detallado de las actividades en la empresa y los registros adecuados, la Marisquería ira creciendo y se podrán tomar decisiones concretas que ayuden a un mejor desarrollo del negocio.

Según lo que se menciona anteriormente la empresa es un negocio pequeño, que no cuenta con todos los controles contables necesarios, lo que se define como una limitante para su crecimiento económico, por lo que es importante que la empresa ponga en uso los controles correspondientes para cada una de las actividades que realiza.

A través de la entrevista realizada a (Cruz, Sistema Contable, 2020), el propietario nos mencionó su interés por llevar un orden contable de las operaciones que se realizan en la Marisquería es por eso que se optó por diseñar un Sistema Contable.

Además, con el diseño e implementación de un Sistema Contable permitirá a la empresa mejorar el desarrollo y control de las funciones económicas, servirá para la toma de decisiones futuras necesarias, con el propósito de hacer crecer el negocio y tener una ventaja comparativa frente a la competencia.

Tomando en cuenta el tipo de empresa, para iniciar con el diseño de un Sistema Contable fue necesario estructurar un catálogo de cuentas, en el cual se estructuro de acuerdo a las operaciones de la empresa:

Catálogo de Cuentas:

Un catálogo de cuentas consiste en el listado ordenado de las cuentas contables en las que se registran las operaciones y se lleva la contabilidad de la empresa. El catálogo de cuentas se organiza en base a las 6 grandes cuentas de la contabilidad:


- Activo.
- Pasivo.
- Capital.
- Ingresos.
- Costos.
- Gastos.

Los catálogos de cuentas varían según el tipo de empresa, al país y al rigor personal del contador que lleva la contabilidad. (Daniel, 2019) . **(Ver Anexo 03 Catálogo de cuentas).**

También se diseñaron algunos formatos sencillos para el control de las operaciones contables que se dan en el negocio como:

- **Tarjetas Kardex:** Estas fueron diseñadas ya que es de suma importancia que el negocio controle las entradas y salidas, para darse cuenta de los productos que tiene en bodega y así poder proyectar sus nuevas compras. Este formato es un poco sencillo debido al negocio ya que hace referencia a las entradas, salidas y fecha. **(Ver Anexo N° 4 registro de inventario de productos)**
- **Arqueos de Caja:** Aquí se realizó un formato adecuado al tamaño de la empresa y que le permita saber al propietario de la empresa con cuánto dinero cuenta en caja.

Figura N° 04: Formatos de Arqueo de Caja Chica.



MARISQUERIA ESTELI

ARQUEO DE CAJA CHICA

DETALLE DE DOCUMENTOS

| Fecha | Dcto | Beneficiario | Concepto | Importe C\$ |
|-------------------|------|--------------|----------|-------------|
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| Suma - Documentos | | | C\$ | |

DETALLE DE EFECTIVO

| Cantidad | Denominación | | | Importe |
|-------------------------|--------------|--|-----|---------|
| | 1000 | | | - |
| | 500 | | | - |
| | 200 | | | - |
| | 100 | | | - |
| | 50 | | | - |
| | 20 | | | - |
| | 10 | | | - |
| | 5 | | | - |
| | 1 | | | - |
| Suma- efectivo | | | C\$ | - |
| Total doctos + efectivo | | | C\$ | - |
| CK. En trancito | | | C\$ | |
| Fondo de caja chica | | | C\$ | |
| Diferencia (+ -) | | | C\$ | - |

| | | |
|--------------------|-------|----------------------|
| CK. En trancito no | Fecha | Monto C\$ |
| _____ | _____ | _____ |
| Resp de Caja Chica | | Arqueo efectuado por |

Fuente: Elaboración propia a partir de la información facilitada por la empresa.

- **Orden de Compra:** Se diseñó un formato donde se puedan registrar las compras que se emiten a los proveedores. En este registro se indican los productos que el cliente quiere comprar, con su respectivo precio, la cantidad y con las condiciones de pago y entrega. Con el fin que el negocio lleve un correcto control y registro del inventario.


Figura N° 05: Formatos de Orden de Compra.

|  | | MARISQUERIA ESTELI | | |
|---|----------|---------------------------------|------------------------|-------------------------------|
| | | RUC: _____ | | |
| | | ORDEN DE COMPRA | NO: _____ | |
| PROVEEDOR _____ | | | | |
| | | FECHA DEL PEDIDO | _____ | |
| | | FECHA DE PAGO | _____ | |
| | | TERMINO DE ENTREGA | _____ | |
| Sirvanse por este medio suministrarnos los siguientes articulos | | | | |
| NO. | ARTICULO | CANTIDAD | PRECIO UNITARI O | PRECIO TOTAL |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | COSTO TOTAL | |
| ELABORADO POR _____ | | AUTORIZADO POR _____ | | REVISADO POR _____ |

FUENTE: Elaboración propia a partir de la información facilitada por la empresa.

- **Entradas a Bodega:** Se efectuó un formato que permita que la Marisquería lleve un control de lo que sale y entra al almacén, evitando de esta manera sustracciones o falta de productos injustificadas.

Figura N° 05: Formatos de Entrada a Bodega.

| | | | | | | |
|---|----------|---------------------------|------------------|--------------|-----------------|-----------------|
|  | | MARISQUERIA ESTELI | | | | |
| | | RUC: | | | | |
| NO: | | ENTRADA A BODEGA | | | NO: | |
| FECHA | | TIPO DE ENTRADA | LOCAL | DEVOLUCION | INVENTARIO | |
| CODIGO DEL PROVEEDOR | | | IMPORTACIÓN | TRASLADO | OTROS | |
| FACTURA NO: | | | | | | |
| NOMBRE DEL PROVEEDOR: | | | | | | |
| Código de Artículo | cod clas | Descripción | Unidad de Medida | Cantidad | Precio unitario | Valor C\$ TOTAL |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| ENTREGADO POR | | RECIBIDO POR | | CONTABILIDAD | TOTAL | |

Fuente: Elaboración propia a partir de la información facilitada por la empresa.

- **Nomina:** Para controlar el pago a los trabajadores se diseñó una planilla de pago (nomina), en donde está estipulado el salario neto más las prestaciones a la que tienen derecho los trabajadores, (**Ver Anexo N° 07**)

Una vez realizado el diseño del sistema contable se procedió a realizar la implementación del mismo. Los siguientes asientos contables que se presentan muestran el contenido de la información recabada dentro de la empresa, esta información presentara en su contenido la información financiera generada por la empresa durante un periodo determinado.

Tabla Nº 1: Asiento de Apertura.

|  Dirección: Del super las Segovias 1 cuadra al sur. | | | | |
|---|--------------------------------|------------|------------|------------|
| COMPROBANTE DE DIARIO | | | | |
| Comp.No | Descripción del Comprobante | Fecha | | |
| # 01 | Asiento de Apertura | 01/03/2020 | | |
| Código | Nombre de la cuenta | Parcial | Debe | Haber |
| 1 | ACTIVO | | | |
| 1101 | EFFECTIVO EN CAJA | | 17,000.00 | |
| 1101.01 | Caja General | 17,000.00 | | |
| 1108 | INVENTARIO | | | |
| 1108.01 | INVENTARIO DE PRODUCTOS | | 69,217.50 | |
| 1108,01,01 | Pezcado en filete tilapia | 3,600.00 | | |
| 1108,01,02 | Pargo blanco sin escamas | 2,880.00 | | |
| 1108,01,03 | Pargo rojo bandeja sin escamas | 2,300.00 | | |
| 1108,01,04 | Pargo rojo pequeño | 1,700.00 | | |
| 1108,01,05 | Atún | 4,000.00 | | |
| 1108,01,06 | Guapote sin escamas | 1,700.00 | | |
| 1108,01,07 | Pezcado blanco | 1,900.00 | | |
| 1108,01,08 | Pezcado grande | 2,200.00 | | |
| 1108,01,09 | Cabeza de pezcado | 900.00 | | |
| 1108,01,10 | Tilapia sin escamas | 1,500.00 | | |
| 1108,01,11 | Variado | 1,912.50 | | |
| 1108,01,12 | Trozos de wicho | 1,700.00 | | |
| 1108,01,13 | Punches | 675.00 | | |
| 1108,01,14 | Jaiva | 1,500.00 | | |
| 1108,01,15 | Mariscada | 1,462.50 | | |
| 1108,01,16 | Pulpo | 3,000.00 | | |
| 1108,01,17 | Pezcado seco molido | 1,000.00 | | |
| 1108,01,18 | Camarón pelado | 2,925.00 | | |
| 1108,01,19 | Camarón 41 | 4,050.00 | | |
| 1108,01,20 | Camarón 21 | 6,750.00 | | |
| 1108,01,21 | Lenguado piel | 4,550.00 | | |
| 1108,01,22 | Filete robalo | 1,600.00 | | |
| 1108,01,23 | Filete pargo | 2,200.00 | | |
| 1108,01,24 | Filete de lenguada | 2,400.00 | | |
| 1108,01,25 | Filete de galesiano | 2,475.00 | | |
| 1108,01,26 | Filete de macarela | 2,400.00 | | |
| 1108,01,27 | Filete de raya | 1,700.00 | | |
| 1108,01,28 | Filete de atún | 1,912.50 | | |
| 1108,01,29 | Filete curvina | 1,575.00 | | |
| 1108,01,30 | Conchas | 750.00 | | |
| 1108.02 | INVENTARIO HUEVOS | | 1,950.00 | |
| 1108,02,01 | Huevo de codorniz | 600.00 | | |
| 1108,02,02 | Huevo de toro | 1,350.00 | | |
| 1108.03 | INVENTARIO DE CARNES | | 3,000.00 | |
| 1108,03,01 | Carne molida | 3,000.00 | | |
| 1202 | MOBILIARIO Y EQUIPO DE OFICINA | | 95,400.00 | |
| 1202.01 | MOBILIARIO | 67,000.00 | | |
| 1202,01,01 | Mostradores | 25,000.00 | | |
| 1202,01,02 | Vitrinas | 15,000.00 | | |
| 1202,01,03 | Freezer | 24,000.00 | | |
| 1202,01,04 | Escritorio | 1,500.00 | | |
| 1202,01,05 | Sillas | 800.00 | | |
| 1202,01,06 | Estante de madera | 700.00 | | |
| 1202.02 | EQUIPO DE OFICINA | 28,400.00 | | |
| 1202,02,01 | Calculadora | 400.00 | | |
| 1202,02,02 | Planta telefónica | 1,000.00 | | |
| 1202,02,03 | Computadora | 18,000.00 | | |
| 1202,02,04 | Accesorios de computación | 9,000.00 | | |
| 1203 | EQUIPO RODANTE | | 60,000.00 | |
| 1203.01 | Camioneta | 60,000.00 | | |
| 3 | CAPITAL | | | 246,567.50 |
| 3101 | CAPITAL SOCIAL | 246,567.50 | | |
| TOTAL | Sumas Iguales | | 246,567.50 | 246,567.50 |

Elaboración fuente propia a partir de información su ministrada por la empresa.

En este comprobante se contabilizó el asiento de apertura de la empresa marisquería Estelí en el cual se muestra el capital con el que cuenta actualmente.

En el registro podemos encontrar que cuenta con un fondo de efectivo, que es utilizado en las operaciones financieras que se incurren dentro de la empresa, también encontramos un inventario de productos los cuales están puestos a la venta, este inventario representa la cantidad de producto que la empresa marisquería Estelí está dispuesta a ofertar al mercado.

En este mismo se detallan los productos en los cuales se invierte más capital. Los mariscos con más incidencia en el mercado son los camarones por lo que son los más consumidos en el mercado local. Otro producto que se vende con mayor frecuencia es la carne molida.

Cuenta con un inventario de activos fijos que son catalogados como mobiliario, equipo de oficina y equipo de reparto los que son necesarios para el funcionamiento de la empresa y forman parte indispensable para el rubro al que se dedica. Cabe señalar que los activos fijos que se contabilizan en el asiento de apertura fueron adquiridos hace varios años por el propietario y actualmente no se le deben a nadie pues ya fueron pagados.

Tabla Nº 2: Registro de las ventas Realizadas Durante el Mes de Marzo.

|  | | | | |
|---|--------------------------------------|------------|-------------------|-------------------|
| COMPROBANTE DE DIARIO | | | | |
| Comp.No | Descripción del Comprobante | Fecha | | |
| # 02 | Registrando Ventas de Marzo | 30/03/2020 | | |
| Código | Nombre de la cuenta | Parcial | Debe | Haber |
| 1101 | EFFECTIVO EN CAJA | | 133,775.00 | |
| 1101.01 | Caja General | 133,775.00 | | |
| 5101 | COSTOS DE VENTA | | 66,427.00 | |
| 5101.01 | Costo de venta de productos mariscos | 66,427.00 | | |
| 1108 | INVENTARIO | | | 66,427.00 |
| 1108.01 | INVENTARIO DE PRODUCTOS | | | |
| 1108,01,01 | Pezcado en filete tilapia | 3,480.00 | | |
| 1108,01,02 | Pargo blanco sin escamas | 2,352.00 | | |
| 1108,01,03 | Pargo rojo bandeja sin escamas | 1,610.00 | | |
| 1108,01,04 | Pargo rojo pequeño | 1,615.00 | | |
| 1108,01,05 | Atún | 3,760.00 | | |
| 1108,01,06 | Guapote sin escamas | 1,700.00 | | |
| 1108,01,07 | Pezcado blanco | 1,710.00 | | |
| 1108,01,08 | Pezcado grande | 2,145.00 | | |
| 1108,01,09 | Cabeza de pezclado | 860.00 | | |
| 1108,01,10 | Tilapia sin escamas | 1,462.50 | | |
| 1108,01,11 | Variado | 1,827.50 | | |
| 1108,01,12 | Trozos de wicho | 1,402.50 | | |
| 1108,01,13 | Punches | 630.00 | | |
| 1108,01,14 | Jaiva | 1,230.00 | | |
| 1108,01,15 | Mariscada | 1,397.50 | | |
| 1108,01,16 | Pulpo | 2,925.00 | | |
| 1108,01,17 | Pezclado seco molido | 825.00 | | |
| 1108,01,18 | Camarón pelado | 2,535.00 | | |
| 1108,01,19 | Camarón 41 | 3,240.00 | | |
| 1108,01,20 | Camarón 21 | 5,400.00 | | |
| 1108,01,21 | Lenguado piel | 4,030.00 | | |
| 1108,01,22 | Filete robalo | 1,440.00 | | |
| 1108,01,23 | Filete pargo | 1,980.00 | | |
| 1108,01,24 | Filete de lenguada | 2,280.00 | | |
| 1108,01,25 | Filete de galesiano | 2,310.00 | | |
| 1108,01,26 | Filete de macarela | 2,100.00 | | |
| 1108,01,27 | Filete de raya | 1,572.50 | | |
| 1108,01,28 | Filete de atún | 1,827.50 | | |
| 1108,01,29 | Filete curvina | 1,470.00 | | |
| 1108,01,30 | Conchas | 750.00 | | |
| 1108.02 | INVENTARIO HUEVOS | | | |
| 1108,02,01 | Huevo de codorniz | 600.00 | | |
| 1108,02,02 | Huevo de toro | 1,170.00 | | |
| 1108.03 | INVENTARIO DE CARNES | | | |
| 1108,03,01 | Carne molida | 2,790.00 | | |
| 4101 | VENTAS | | | 133,775.00 |
| 4101.01 | Ventas de contado | 133,775.00 | | |
| TOTAL | Sumas Iguales | | 200,202.00 | 200,202.00 |

Elaboración fuente propia a partir de información suministrada por la empresa

El comprobante contiene el registro de las ventas que se realizaron durante el periodo contable en la empresa.

En este registro se aprecia el monto por el cual fue vendido cada producto, en el comprobante se refleja el valor de la venta a precio de costo, se presenta a detalle cuanto se vendió de cada producto durante el periodo contable además de contener el costo con el cual se adquirió estos productos su incremento al precio de venta.

Por ser las ventas de mes en consolidado no se presentan a detalle por cada producto esta información se encuentra en las tarjetas de Kardex en **(Ver anexo # 04)**

Es importante destacar que las ventas en la marisquería se realizan de contado y esto permite al propietario mover de forma rápida y segura el inventario, el cual por las características que posee (producto perecedero) no se puede almacenar por mucho tiempo.

Tabla Nº 3: Registro del Pago de Alquiler de el Local.

|  | | | | |
|--|---|------------|------------------|------------------|
| COMPROBANTE DE DIARIO | | | | |
| Comp.No | Descripción del Comprobante | Fecha | | |
| # 03 | Registrando Gastos de Venta por Pago de Alquiler de Local | 03/03/2020 | | |
| Código | Nombre de la cuenta | Parcial | Debe | Haber |
| 5102 | GASTOS DE VENTA | | 13,200.00 | |
| 5102.25 | Rentas | 13,200.00 | | |
| 1101 | EFFECTIVO EN CAJA | | | 13,200.00 |
| 1101.01 | Caja General | 13,200.00 | | |
| TOTAL | Sumas Iguales | | 13,200.00 | 13,200.00 |

Elaboración fuente propia a partir de información suministrada por la empresa

El comprobante muestra la contabilización de la renta que se origina mensualmente en la Mi pyme marisquería Estelí, esta se origina por que la empresa no cuenta con un local propio

El importe que este origina es considerable salida de efectivo, pero la ubicación del local es importante para la venta de los productos que se ofertan en la marisquería, esta salida representa un gasto.

Esta renta se mantiene ya que la marisquería no cuenta con los recursos necesarios para adquirir un local propio y sería muy difícil conseguir un lugar más adecuado para la ubicación de esta debido al rubro que se dedica.

Se puede decir que las rentas es una buena inversión para la Mi pyme por lo que se encuentra en una buena ubicación y es reconocida por lo que se encuentra en un lugar central de la ciudad.

Tabla N° 4: Registro de Pago de Servicios Básicos.

|  | | | | |
|---|---|------------|-----------------|-----------------|
| COMPROBANTE DE DIARIO | | | | |
| Comp.No | Descripción del Comprobante | Fecha | | |
| # 04 | Registrando Pago de Servicios Básicos del Local de Ventas | 02/03/2020 | | |
| Código | Nombre de la cuenta | Parcial | Debe | Haber |
| 5102 | GASTOS DE VENTA | | 6,700.00 | |
| 5102.01 | Agua potable | 200.00 | | |
| 5102.11 | Energía Eléctrica | 6,000.00 | | |
| 5102.28 | Telefonía | 500.00 | | |
| 1101 | EFFECTIVO EN CAJA | | | 6,700.00 |
| 1101.01 | Caja General | 6,700.00 | | |
| TOTAL | Sumas Iguales | | 6,700.00 | 6,700.00 |

Elaboración fuente propia a partir de información suministrada por la empresa

El comprobante contiene la contabilización de los servicios básicos del local de venta los cuales incurrieron durante el periodo contable en curso estos servicios se cancelaron en su totalidad representando un gasto necesario

Cabe mencionar que estos servicios básicos son un gasto constante dentro de la marisquería (mes) y no entran a ser parte del costo de venta debido a que la empresa es una empresa comercial no de transformación.

En la marisquería por mantener productos que se pueden descomponer muy fácilmente debe consumir una gran cantidad de energía para poder mantener sus productos en congelación. Por tal razón el gasto de energía eléctrica es un poco alto.

Tabla Nº 5: Registro de los Impuestos por Pagar



| COMPROBANTE DE DIARIO | | | | |
|-----------------------|---|-------------------|---------------|---------------|
| Comp.No | Descripción del Comprobante | Fecha | | |
| # 05 | Registrando Impuestos por Pagar | 03/03/2020 | | |
| Código | Nombre de la cuenta | Parcial | Debe | Haber |
| 5102 | GASTOS DE VENTA | | 650.00 | |
| 5102.15 | Impuestos municipales | 500.00 | | |
| 5102.20 | Limpieza pública | 150.00 | | |
| 2108 | IMPUESTOS POR PAGAR | | | 650.00 |
| 2108.04 | Impuesto municipal sobre ingresos (IMI) | 500.00 | | |
| 2108.06 | Impuesto por limpieza | 150.00 | | |
| TOTAL | Sumas Iguales | | 650.00 | 650.00 |


Elaboración fuente propia a partir de información suministrada por la empresa

En este comprobante se contabilizan los impuestos que se tiene la obligación de pagar la marisquería Estelí, estos impuestos representan un gasto, estos impuestos quedaron pendiente de pago

En el comprobante se contabiliza el monto de impuesto que la marisquería paga mes a mes a la municipalidad en concepto de impuesto sobre los ingresos que esta percibe por sus ventas, cabe destacar que este impuesto se paga de acuerdo a los ingresos que se perciben en el negocio; también se contabiliza el pago de impuesto municipal en concepto de tren de aseo.

Se debe mencionar que los impuestos quedaran pendientes de pagos porque en la marisquería los impuestos se pagan al inicio del mes siguiente.

Tabla Nº 6: Registro de Compra de Combustible.



| COMPROBANTE DE DIARIO | | | | |
|-----------------------|--|-------------------|-----------------|-----------------|
| Comp.No | Descripción del Comprobante | Fecha | | |
| # 06 | Registrando Compra de Combustible para Equipo de Transporte | 15/03/2020 | | |
| Código | Nombre de la cuenta | Parcial | Debe | Haber |
| 5102 | GASTOS DE VENTA | | 1,200.00 | |
| 5102.07 | Combustible y lubricantes | 1,200.00 | | |
| 1101 | EFECTIVO EN CAJA | | | 1,200.00 |
| 1101.01 | Caja General | 1,200.00 | | |
| TOTAL | Sumas Iguales | | 1,200.00 | 1,200.00 |

Elaboración fuente propia a partir de información suministrada por la empresa

El comprobante contiene la contabilización del importe que se originó por el consumo de combustible del equipo de reparto, esta salida de dinero muestra un consolidado de los gastos del mes en combustibles

La información que se muestra según información de la empresa son los gastos que se incurren en el transporte de productos de donde se recibe del proveedor para trasladarlo a bodega.

En esta ocasión al no ser un caso especial en donde se necesitan más productos de los presupuestado como son algunos meses del año, el gasto de combustible es mínimo porque no se recogió inventario de productos de los proveedores.

Tabla Nº 7: Registro de la Depreciación Acumulada.



| COMPROBANTE DE DIARIO | | | | |
|-----------------------|---|-------------------|-----------------|-----------------|
| Comp.No | Descripción del Comprobante | Fecha | | |
| # 07 | Registrando Depreciación Acumulada | 02/03/2020 | | |
| Código | Nombre de la cuenta | Parcial | Debe | Haber |
| 5102 | GASTOS DE VENTA | | 1,400.00 | |
| 5102.10 | Depreciaciones | 1,400.00 | | |
| 1204 | DEPRECIACIÓN ACUMULADA | | | 1,400.00 |
| 1204.01 | De mobiliario | 300.00 | | |
| 1204.02 | De oficina | 266.67 | | |
| 1204.03 | De equipo de reparto | 833.33 | | |
| TOTAL | Sumas Iguales | | 1,400.00 | 1,400.00 |

Elaboración fuente propia a partir de información suministrada por la empresa

El comprobante refleja el importe que se origina por la depreciación de los activos fijos el cual está establecido en la ley 822 de concertación tributaria en el artículo 45 de esta misma; para la depreciación de los activos fijos se utilizó el método de línea recta aplicado al número de años de vida útil de dichos activos. Es importante destacar que este método de depreciación utilizado es el que esta autorizado por la DGI en Nicaragua.

Los datos suministrados se comprobaron de manera muy minuciosa (**Ver Anexo Nº 08 depreciación de activo fijo**) en el cual se detalla la información antes reflejada en el comprobante.

Tabla Nº 8: Registro del Pago al Personal de la Marisquería.

|  | | | | |
|---|--|------------|------------------|------------------|
| COMPROBANTE DE DIARIO | | | | |
| Comp.No | Descripción del Comprobante | Fecha | | |
| # 08 | Registrando Pago de Nómina al Personal de la Marisquería | 28/03/2020 | | |
| Código | Nombre de la Cuenta | Parcial | Debe | Haber |
| 5102 | GASTOS DE VENTA | | 35,000.00 | |
| 5102.02 | Aguinaldos | 2,333.33 | | |
| 5102.18 | Indemnización | 2,333.33 | | |
| 5102.27 | Sueldos | 28,000.00 | | |
| 5102.3 | Vacaciones | 2,333.33 | | |
| 2106 | GASTOS ACUMULADOS POR PAGAR | | | 7,000.00 |
| 2106.02 | Vacaciones | 2,333.33 | | |
| 2106.03 | Indemnización | 2,333.33 | | |
| 2106.04 | Aguinaldos | 2,333.33 | | |
| 1101 | EFFECTIVO EN CAJA | | | 28,000.00 |
| 1101.01 | Caja General | 28,000.00 | | |
| TOTAL | Sumas Iguales | | 35,000.00 | 35,000.00 |

Elaboración fuente propia a partir de información proporcionada por empresa

En este comprobante se contabiliza el registro de la nómina esta es la que se incurrió en el periodo contable estudiado, refleja los aguinaldos, indemnización y vacaciones que se van acumulando y a la cual tiene derecho el empleado y el empleador es responsable de pagar

También se plasma el salario que se debe pagar a los empleados, en este monto que se refleja incluimos el sueldo del propietario que también se la asigno, esto se hizo porque por ser el dueño no tenía un sueldo definido, por esta razón las utilidades pueden variar a las que se contaba en periodos anteriores; como se observa en el registro de nomina los trabajadores no se encuentran inscritos en el INSS, además en el negocio no se realizaban provisión de prestaciones sociales de los trabajadores y en el caso que un trabajador renunciaba hasta en ese momento se procedía a realizar los cálculos para hacer el pago.

Esta información se encuentra más detallada en la nómina ver (**Ver Anexo Nº 07**).

Tabla Nº 9: Registrando Compra de Insumos.



Marisquería
Estelí
Dirección: Del super las Segovias 1 cuadra al sur.

| COMPROBANTE DE DIARIO | | | | |
|-----------------------|---------------------------------------|-------------------|-----------------|-----------------|
| Comp.No | Descripción del Comprobante | Fecha | | |
| # 09 | Registrando Compra de Insumos | 29/03/2020 | | |
| Código | Nombre de la cuenta | Parcial | Debe | Haber |
| 1108 | INVENTARIO | | 1,000.00 | |
| 1108.04 | INVENTARIO DE INSUMOS | | | |
| 1108,04,01 | Equipo de limpieza (freezer) | 500.00 | | |
| 1108,04,02 | Escobas | 100.00 | | |
| 1108,04,04 | Liquidos de limpieza (azistín, cloro) | 400.00 | | |
| 1101 | EFECTIVO EN CAJA | | | 1,000.00 |
| 1101.01 | Caja General | 1,000.00 | | |
| TOTAL | Sumas Iguales | | 1,000.00 | 1,000.00 |

Elaboración fuente propia a partir de información proporcionada por la empresa


Este comprobante muestra la compra realizada de insumos que son necesarios, se utilizaron dentro del periodo contable

Son productos de limpieza para mantener un adecuado ambiente de salubridad en la marisquería debido a que los productos tienden a ensuciar el área de trabajo por su naturaleza.

Una vez contabilizada toda la información contable proporcionada por la empresa se procedió a estructurar los estados financieros de la marisquería, a fin de conocer las utilidades o perdidas para este negocio.

A continuación, se muestra el estado de resultados de la Mi Pyme en el que se detallan los ingresos gastos incurridos.

Tabla N° 10: Balanza de Comprobacion



MARISQUERIA ESTELI
BALANZA DE COMPROBACION
AL 31 DE MARZO DE 2020

| CÓDIGO | DESCRIPCIÓN | INICIAL | | MOVIMIENTO | | SALDO | |
|--------------|--------------------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| | | DEBE | HABER | DEBE | HABER | DEBE | HABER |
| 1101 | EFFECTIVO EN CAJA | 17,000.00 | | 133,775.00 | 50,100.00 | 100,675.00 | |
| 1109 | MERCADERÍA EN TRANSITO | 74,167.50 | | 1,000.00 | 66,427.00 | 8,740.50 | |
| 1202 | MOBILIARIO Y EQUIPO DE OFICINA | 95,400.00 | | | | 95,400.00 | |
| 1203 | EQUIPO RODANTE | 60,000.00 | | | | 60,000.00 | |
| 1204 | DEPRECIACIÓN ACUMULADA | | | | 1,400.00 | | 1,400.00 |
| 2106 | GASTOS ACUMULADOS POR PAGAR | | | | 7,000.00 | | 7,000.00 |
| 2108 | IMPUESTOS POR PAGAR | | | | 650.00 | | 650.00 |
| 2204 | GASTOS COBRADOS POR ANTICIPADO | | | | | | |
| 3101 | CAPITAL SOCIAL | | 246,567.50 | | | | 246,567.50 |
| 4101 | VENTAS | | | | 133,775.00 | | 133,775.00 |
| 5101 | COSTOS DE VENTA | | | 66,427.00 | | 66,427.00 | |
| 5102 | GASTOS DE VENTA | | | 58,150.00 | | 58,150.00 | |
| 5103 | GASTOS DE ADMINISTRACIÓN | | | - | | - | |
| TOTAL | | 246,567.50 | 246,567.50 | 259,352.00 | 259,352.00 | 389,392.50 | 389,392.50 |

Fuente: Elaboración propia a partir de la información facilitada por la empresa.

En la tabla anterior se muestra el registro de los movimientos de las cuentas que se afectaron para el registro de las operaciones contables generadas en la marisquería Estelí, dicha información se obtuvo mediante la aplicación de instrumentos de recolección de información y posteriormente se analizó para realizar la contabilización.

Tabla Nº 11: Estado de Pérdidas y/o Ganancia de la Marisquería.


|  MARISQUERIA ESTELI ESTADO DE PÉRDIDA Y GANANCIA. AL 31 DE MARZO DEL 2020. EXPRESADO EN C\$ | | |
|--|--------------|-------------------|
| Ventas | | |
| Ventas de Contado | | 133,775.00 |
| Menos: costo de venta | | 66,427.00 |
| Utilidad Bruta | | 67,348.00 |
| Menos: Gastos Operativos | | |
| Gastos de Venta | | |
| Gastos de Venta | 58,150.00 | |
| Depreciaciones | 1,400.00 | |
| Rentas | 13,200.00 | |
| Servicios Básicos | 6,700.00 | |
| Impuestos municipales | 650.00 | |
| Combustible y lubricantes | 1,200.00 | |
| Aguinaldos | 2,333.33 | |
| Indemnización | 2,333.33 | |
| Sueldos | 28,000.00 | |
| Vacaciones | 2,333.33 | |
| Gastos de Administración | | |
| Gastos Financieros | | |
| Utilidad Operacional | | 9,198.00 |
| Mas: Otros Ingresos | | |
| Utilidad antes de Impuestos | | |
| IR Anual | | |
| Utilidad Neta | | 9,198.00 |
| Elaborado por | Revisado Por | Autorizado Por |

Elaboración fuente propia a partir de información suministrada por la empresa

En el estado financieros antes mostrado, se presentan o se determina la utilidad que se obtuvo durante el periodo contable, se presenta los importes que se presentaron por las ventas que se realizaron durante este, su debido costo es decir lo que costo ese producto para poder ponerlo a la venta

En este registro se presenta la disminución de los gastos que incurrieron durante todo el periodo resultando la utilidad que se logró al final, obteniendo resultados positivos para la marisquería.

Tabla N° 12: Estado de Situación Financiera de la Marisquería.



MARISQUERIA ESTELI
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA
AL 31 DE DICIEMBRE DE
EXPRESADO EN C\$

| CÓDIGO | | | ACTIVOS | | | CÓDIGO | | | PASIVOS | | |
|-------------------------------------|--------------------------------|------------|--------------------|-------------------|--|-------------------------------|---|----------|-------------------|--|-------------------|
| 11 | | | ACTIVO CIRCULANTE | | | 21 | | | PASIVO CIRCULANTE | | |
| 1101 | EFFECTIVO EN CAJA | | | 100,675.00 | | 2101 | PROVEEDORES | | | | |
| 1101.01 | Caja General | 100,675.00 | | | | 2106 | GASTOS ACUMULADOS POR PAGAR | | | | 7,000.00 |
| 1102 | EFFECTIVO EN BANCO | | | | | 2106.02 | Vacaciones | 2,333.33 | | | |
| 1103 | CLIENTES | | | | | 2106.03 | Indemnización | 2,333.33 | | | |
| 1108 | INVENTARIO | | | 8,740.50 | | 2106.04 | Aguinaldos | 2,333.33 | | | |
| 1108.01 | INVENTARIO DE PRODUCTOS | 7,740.50 | | | | 2107 | RETENCIONES POR PAGAR | | | | |
| 1108.04 | INVENTARIO DE INSUMOS | 1,000.00 | | | | 2108 | IMPUESTOS POR PAGAR | | | | 650.00 |
| | | | | | | 2108.04 | Impuesto municipal sobre ingresos (IMI) | 500.00 | | | |
| | | | | | | 2108.06 | Impuesto por limpieza | 150.00 | | | |
| Total de Activos Circulantes | | | | 109,415.50 | | TOTAL PASIVOS | | | | | 7,650.00 |
| 12 | ACTIVO FIJO | | | | | 3 | CAPITAL | | | | |
| 1202 | MOBILIARIO Y EQUIPO DE OFICINA | | | 95,400.00 | | 3101 | CAPITAL SOCIAL | | | | 246,567.50 |
| 1202.02 | EQUIPO DE OFICINA | | | 60,000.00 | | 3103 | RESULTADOS ACUMULADOS | | | | |
| 1204 | DEPRECIACIÓN ACUMULADA | | | 1,400.00 | | 3104 | RESULTADO DEL EJERCICIO | | | | 9,198.00 |
| 1204.01 | De mobiliario | 300.00 | | | | 3104.01 | Utilidad o Pérdida del ejercicio | 9,198.00 | | | |
| 1204.02 | De oficina | 266.67 | | | | | | | | | |
| 1204.03 | De equipo de reparto | 833.33 | | | | | | | | | |
| Total Activos Fijos | | | | 154,000.00 | | Total Capital | | | | | 255,765.50 |
| TOTAL ACTIVOS | | | | 263,415.50 | | TOTAL PASIVO + CAPITAL | | | | | 263,415.50 |
| ELABORADO POR _____ | | | REVISADO POR _____ | | | AUTORIZADO POR _____ | | | | | |

Fuente: Elaboración propia a partir de información suministrada por la empresa

Este estado representa la información financiera de la empresa al final del periodo. Se puede constatar la situación actual de la empresa, contiene el capital con el que cuenta la empresa al final del periodo contable

Este comprobante conocido como balance general contiene el efectivo que se encuentra disponible además contiene las utilidades que se obtuvieron, cuenta con una información detallada de los inventarios y las cuentas que quedaron pendientes de pago este informe es muy importante para darnos cuenta si hemos mejorado nuestra rentabilidad y si estamos debiendo demasiado al final del periodo.

Es importante destacar que una vez que se contabilizaron todas las operaciones fue posible realizar los estados financieros los cuales muestran que la marisquería tiene una utilidad de 9,198.00 córdobas se considera que esta utilidad es bastante baja, es posible que no se este aprovechando de la manera las oportunidades de expandir el negocio.

6.3 Rentabilidad de la Marisquería Estelí

En este tercer resultado se determinará la rentabilidad que tiene la MYPIME Marisquería Estelí, tomando en cuenta que este es un negocio pequeño, y que en la ciudad de Estelí la manera de funcionar de este tipo de negocio es a través de vendedores ambulantes que se desplazan por toda la ciudad llegando hasta los hogares de los clientes que desean comprar los diferentes mariscos.

Según la entrevista realizada al propietario al consultar sobre la rentabilidad que tiene su negocio este nos expresó que la Marisquería Estelí es rentable por lo que obtenía unas utilidades, pero más sin embargo como el no llevaba una contabilidad formal y los datos que se obtenían de su parte eran solo estimados, procedimos a la implementación de un sistema contable para poder contar con información clara y oportuna sobre los movimientos u operaciones que se realizan en la marisquería y posteriormente poder evaluar la rentabilidad de Mi pyme.

Para valorar la rentabilidad de la marisquería se necesitó hacer uso de los ratio o razones financieras de rentabilidad, por lo que estas permitieron medir la capacidad de la empresa para generar riquezas (rentabilidad económica y financiera).

Estas razones de rentabilidad sirvieron como medida para evaluar las utilidades de la marisquería respecto de un nivel dado de ventas, de un nivel cierto de activos o de la inversión del propietario. Estas se detallan a continuación:

| | | | | |
|---------------------------------------|---|---|---|-------|
| Margen de Utilidad | : | $\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas Netas}}$ | : | % |
| Margen de Utilidad Bruta | : | $\frac{\text{Ventas} - \text{Costos de ventas}}{\text{Ventas}}$ | : | % |
| Rendimientos sobre los Activos | : | $\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Total de Activos}}$ | : | % |
| Rotación de Activos Totales | : | $\frac{\text{Ventas}}{\text{Total de Activos}}$ | : | Veces |

- **Margen de Utilidad Neta:** Esta mide el porcentaje de cada dólar de venta que queda después de que se han deducido todos los costos y gastos, incluyendo intereses, impuestos dividiendo de las acciones preferentes. Cuanto más alto sea el margen de utilidad neta de la empresa, mejor relaciona la utilidad líquida con el nivel de las ventas netas.

| | | | | |
|---------------------------|---|--------------|---|------|
| Margen de Utilidad | : | C\$ 9,198.00 | : | 6.9% |
| | | 133,775.00 | | |

Esto quiere decir que en el primer trimestre del año 2020 por cada UM que vendió la marisquería, obtuvo una utilidad de 6.9 %. Es importante destacar que después de pagar

los gastos que se incurren para el funcionamiento del negocio se obtuvo una utilidad por cada unidad vendida de 6.9%.

Esta ratio permitió evaluar que dicho esfuerzo realizado durante el periodo no se está produciendo una efectiva retribución el esfuerzo hecho durante el periodo de análisis, por lo que su utilidad líquida es mínima en relación a la gran cantidad de ventas netas que se realizaron durante el periodo.

- **Margen de la Utilidad Bruta:** Mide el porcentaje de cada dólar de ventas que queda después de que la empresa ha pagado todos sus productos. Cuanto más bajo es el costo relativo del costo de ventas, es mejor.

| | | | | |
|---------------------------------|---|---------------|---|-----|
| Margen de Utilidad Bruta | : | C\$ 67,348.00 | : | 50% |
| | | 133,775.00 | | |

Una vez que se aplicó la ratio financiera se obtuvo que el propietario obtiene un 50% de utilidad bruta por sus productos, es importante mencionar que este margen de utilidad bruta es el beneficio directo que obtiene el propietario de la marisquería y por tanto aun no deduce los gastos de personal, ni de ventas que se incurren en el negocio. Este 50% significa que tiene un bajo costo de las mercancías que vende; por otra parte, tomando en cuenta este margen de utilidad se puede decir que el negocio podrá cubrir los gastos operativos que se generen.

- **Rendimiento sobre los Activos:** Esta mide la rentabilidad sobre el activo total. Es decir, el beneficio generado por el activo.

| | | | | |
|--------------------------------------|---|--------------|---|------|
| Rendimiento sobre los Activos | : | C\$ 9,198.00 | : | 3.4% |
| | | 263,451.00 | | |

Esta ratio está indicando que a pesar que cuenta con una considerable cantidad de activos el propietario de la marisquería debería de explotarlos más para así generar más utilidades. Por lo que el 3.4% indica el total de la efectividad de la manera de administrar en cuanto a la generación de las utilidades en relación con sus activos disponibles.

Se puede justificar este porcentaje obtenido del rendimiento de los activos, porque está en una pequeña empresa y en general no está aprovechando las diferentes oportunidades para crecer en el mercado y así poder obtener mayores rendimientos en sus inversiones.

- **Rotación de los Activos Totales:** Esta ratio tiene por objeto medir la actividad de cuantas veces la empresa puede colocar entre sus clientes un valor igual a la inversión realizada.

| | | | | |
|------------------------------------|---|----------------|---|-----------|
| Rotación de Activos Totales | : | C\$ 133,775.00 | : | 0.5 Veces |
| | | 263,415.50 | | |

Es decir que la Marisquería Estelí está colocando entre sus clientes 0.5 veces el valor de la inversión efectuada. Esto está indicando que los activos con los que cuentan no están siendo tan productivos en la generación de ventas.

Este resultado es considerado bastante bajo para la empresa, esta muestra que no se está dando un óptimo uso a los recursos con que cuenta para obtener mayores beneficios.

Una vez aplicados las diferentes ratios financieras de rentabilidad en esta marisquería se considera que la Mi pyme, está obteniendo una rentabilidad relativamente baja, esto tomando en cuenta el potencial que el negocio tiene ya que genera una utilidad de C\$ 9,198.00

6.4 Efectos de la implementación del sistema contable en la Marisquería Estelí.

Después de haber estudiado la manera de efectuar las operaciones de parte del propietario en la Marisquería Estelí, y encontrar una serie de problemas en cuanto a sus operaciones por lo que se le dificultaba saber qué rumbo llevaba este negocio en cuanto a la generación de utilidades y organización de sus actividades, se le diseñó un sistema contable sencillo en el cual le sea de gran ayuda para registrar de manera ordenada cada una de las operaciones que se realizan y por último se implementó dicho sistema contable. Los que ocasiono una serie de efectos tantos contables como administrativos que se detallan a continuación:

6.4.1. Efectos Administrativos

Es importante mencionar que después de aplicar el sistema, este tuvo efectos en el pequeño negocio permitiendo tener una visibilidad acerca de lo que está ocurriendo en la marisquería, y así se permite tomar mejores decisiones en un futuro, así como prever posibles bajadas y subidas, disminuye la incertidumbre.

Se logró una mejor distribución de las funciones a pesar de los pocos empleados que laboran en esta marisquería.

- Se fortalecieron los controles internos del pequeño negocio.

- Se garantiza un mayor orden de las operaciones que se generan en la MYPIME. Y de esta manera clasificarla, ordenarla y presentarla, para mejorar la toma de decisiones, el control la planeación y la gestión en general.

6.4.2. Efectos Contables

- Los resultados contables que se obtuvieron luego de la implementación del sistema contable:
 - Se diseñaron algunos formatos que le permitan tener una información actualizada sobre los registros de ventas, entradas y salidas del inventario, de sus ingresos como de los egresos.
 - Facilito el cálculo de la rentabilidad ya que se conoció con exactitud su utilidad neta, los activos y pasivos totales, los costos, los gastos, las ventas netas.
 - El propietario ahora conoce con certeza lo que le deben y lo que debe. Y sabe con cuanto cuenta para enfrentar cada una de las obligaciones que contrae la marisquería.
 - Ahora en cualquier momento puede conocer los gastos generales y los beneficios o no beneficios que le traen cada una de las inversiones que puede realizar.
 - Gracias a la implementación se logró determinar de forma eficaz y concluyente todos los estados contables, teniendo acceso real y directo a los estados financieros de la actividad de la Marisquería Estelí en un plazo de tiempo.

Con la implementación del sistema contable, si le permitió a la marisquería tener mejor de sus operaciones contables, obteniendo información clara y confiable a través de los estados financieros.

VII. CONCLUSIONES

Al haber finalizado con los resultados aplicados y dar respuesta a los objetivos planteados se concluyó que:

- Una vez desarrollado todos los objetivos de la investigación podemos decir que el supuesto planteado se cumplió puesto que se diseñaron formatos aptos con el fin de mejorar los registros financieros de la Marisquería, para disponer de información exacta a través de sus estados financieros, los cuales permitieron evaluar la rentabilidad del negocio.
- En la marisquería existían algunos gastos que se efectuaban y que no eran tomados en cuenta (salario del propietario), no se realiza la provisión de prestaciones sociales de los trabajadores, además de no estar inscritos en el Inss.
- La Marisquería Estelí es una entidad pequeña con dificultades en el manejo y control de la información contable, lo que ha sido una limitante para que el negocio pueda crecer y expandirse en el mercado.
- A través del diseño e implementación del sistema contable, se obtuvo información oportuna sobre las operaciones de la empresa, logrando determinar mediante la elaboración de estados financieros los resultados financieros del negocio; determinando así las utilidades para esta pequeña empresa.
- Mediante la aplicación de las razones financieras fue posible medir la capacidad de la empresa, donde se determinó que las ganancias en relación con las ventas se encuentran en un bajo nivel y que no existe un aprovechamiento al máximo de los recursos con que se cuenta para optimizar las ganancias.
- Después de la implementación del sistema, a través de los formatos diseñados se garantiza un mayor orden de las operaciones que realiza la empresa, y un conocimiento exacto de sus utilidades.

VIII. RECOMENDACIONES

Después de haber analizado la información presentada por la empresa, con el fin de mejorar el funcionamiento de la Marisquería Estelí se le recomienda lo siguiente:

- Registrar las operaciones contables que se realicen, en el momento exacto y soportarlos adecuadamente, para tener un control correcto que permita conocer cómo funciona diariamente la empresa.
- Se recomienda a la marisquería hacer uso de los formatos que se realizaron para obtener mejores resultados en sus actividades diarias.
- Emplear controles internos en las diferentes áreas de la Marisquería para controlar la efectividad de cada una de ellas. También es preciso el uso de un organigrama que defina las funciones laborales de cada uno de los empleados con el fin de obtener un buen desempeño por parte de los trabajadores
- Realizar inscripción de los trabajadores al INSS.
- Hacer un mejor aprovechamiento de los recursos con los que cuenta la empresa, a fin de maximizar la rentabilidad que posee y así mejorar el margen de utilidades.
- Es importante aplicar el sistema para conocer con facilidad cada una de las operaciones realizadas en el negocio para disponer de información adecuada en la empresa.

IX. BIBLIOGRAFIA

- Abad, N. R. (2012). *El precio: Clave de la rentabilidad*. Grupo Planeta Spain.
- Acuña, J. M., & Alvarado, J. A. (12 de julio de 2019). *repositorio.unan.edu*.
- Amat Salas, O., & Campa Planas, F. (2014). *Manual de Control*. Profit Editorial.
- Amat Salas, O., & Soldevila Garcia, P. (2018). *Contabilidad y Gestion de Costes*. Profit Editorial.
- Anabel, I. (2017-2020). *Enciclopedia Economica*. Obtenido de <https://enciclopediaeconomica.com/pymes/>
- Anastacia, S., & Emilio, F. (2016-2020). Obtenido de <https://mundopymes.org/empresas/microempresas/conoces-la-importancia-economica-de-las-mipymes-en-latinoamerica.html>
- Briones Cruz, E. A., Gutierrez Rugama, F. D., & Rivera Matey, P. M. (04 de diciembre de 2017). *google*. Obtenido de <https://repositorio.unan.edu.ni>
- Calculo Fiscal*. (27 de Noviembre de 2017). Obtenido de Calculo Fiscal: www.calculofiscal.com
- Castillo, M. (2019). *Lexico*. impresa.
- CERTUS*. (s.f.). Obtenido de CERTUS: WWW.De certus.edu.pe
- Cosio, M. E. (2016). *Administracion Fiannciera Circulante*. Mexico.
- Cruz Rios, B. E., Ramirez, Y., & Sanchez, M. (2020). Obtenido de <https://www.evolve-it.com.mx/conceptos-basicos-de-los-sistemas-contables/>
- Cruz, H. O. (Martes de Junio de 2020). (A. Calero, H. Olivas, & H. Villarreyra, Entrevistadores)
- Cruz, H. O. (Martes de Junio de 2020). Sistema Contable. (H. M. Olivas, Entrevistador)
- Daniel, R. (Noviembre de 2019). Obtenido de <https://contabilidad.com.do/catalogo-de-cuentas/>
- Delgadillo Ortega, E. A., Rivera Garcia, M. A., & Sevills Collado, D. M. (Diciembre de 2016). *Google*. Obtenido de <http://repositorio.unan.edu.ni>
- Enrique, M. C. (2016). *Administacion Fianciera del Circulante*. Mexico.
- Enrique, M. C. (2016). *Administracion Fianciera*. Mexico.
- Enrique, M. M. (2016). *Administracion Financiera del Circulante*. Mexico.
- Ever, C. S. (noviembre de 2016). *repositoio.un.edu.ni*.
- Factufacil*. (s.f.). Obtenido de Factufacil: www.factufacil.es
- FICA Consulting*. (s.f.). Obtenido de FICA consulting: www.FICA consulting.com

- FLETES, A. (2018). Obtenido de SISTEMAS NICAS: <https://www.sistemasnica.com/tipos-de-sistemas-contables/>
- Garcia Salgado, M. T., Lira Acuña, H. J., & Matute Perez, K. C. (16 de diciembre de 2016). *Google*. Obtenido de <https://repositorio.unan.edu.ni>
- Hernandez, R. R. (2016). *Las MIPYMES en Latinoamerica*.
- Herz, J. (Agosto de 2019). *Apuntes de Contabilidad Financiera*. Peru: Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas. Obtenido de <https://www.gestionar-facil.com/mipymes/>
- katherine, I. m. (enero de 2016). *google*. Obtenido de repositorio.unan.edu.ni
- Lanuz Arauz, M. d., & Rugama Blandon, K. M. (enero de 2016). *repositorio.unan.edu*.
- lanuza maria, r. k. (enero de 2016). *repositorio.unan.edu*.
- Laura, L. (2018). Obtenido de https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/44148/1/S1800707_es.pdf
- Levy, D. L. (2016). *PLANEACION FINANCIERA*. Linea Universitaria.
- Mancilla, R. (s.f.). *Contador Contado*. Obtenido de Contador Contad: www.De contadorcontado.com
- Mario, O. (2020). Obtenido de <https://debitoor.es/glosario/activo-fijo>
- Massimo, R. (2018). Obtenido de <https://www.deustoformacion.com/blog/finanzas/que-es-sistema-contable>
- Monge, R., & Cindy, A. (2005). *TICs para las MiPymes de Centroamerica*. IDRC.
- Montalvan, C. (2019). *Lexico*. Impresa. Obtenido de <https://www.lexico.com/es/definicion/marisqueria>
- Palomo, C. A. (2019). *Control Interno en las Empresas: su aplicacion y efectividad*. IMCP. Obtenido de Liferder.com: www.De lifeder.com
- Paramo, C. A. (2019). *Control Interno en las empresas: Su aplicacion y efectividad*. IMCP.
- Pedrazuela, J. L. (13 de junio de 2018). Desarrollo del ciclo contable de una empresa y de las cuentas anuales . segovia.
- Ramon, P. (10 de 2019). Obtenido de <https://www.puromarketing.com/13/31053/objetivos-pyme-debe-buscar-estrategia-marketing.html>
- Rangel, V. T. (2014). *Contabilidad General*. Mexico: UNIDED.
- Rayo, M. B. (2013). *Manual Practico de Control Interno:Teoria y Aplicacion*. Profit Editorial.
- Rodrigo, Q. (2017). Obtenido de <https://ficaconsulting.com.do/cw/publicaciones/12-contabilidad/248-caracteristicas-del-sistema-de-informacion-contable>

Sevilla, L. (2015). *Mypimes* . Managua: Impresa.

Tamayo, E., & Lopez, R. (2019). *Los libros contables*. Panama: EDITEX. Obtenido de <https://www.billomat.com/es/revista/mala-contabilidad/#>

Toro Rios, J. C., Fonteboa Viscaino, A., Amada Trabas, E., & Santos, C. M. (2005). *Programa de preparacion economica para cuadros* .

Tu Economia Facil. (s.f.). Obtenido de Tu Economia Facil: www.De tueconomiafacil.com



X. ANEXOS

ANEXO N°01: Entrevistas.



Facultad Regional Multidisciplinaria, FAREM-Estelí

Entrevista.

Entrevista Dirigida a: Sr. Humberto Olivas Cruz.

Propietario de la Marisquería Estelí.

Objetivo: Evaluar la situación contable y financiera actual de la Marisquería Estelí.

Preguntas:

1. ¿Cuáles son las diferentes dificultades que presenta este negocio?
2. ¿Dónde se adquiere el producto?
3. ¿Se experimentan perdidas porque el producto se descomponga?
4. ¿Cuántos trabajadores hay en la empresa? ¿Cada uno de ellos conocen sus funciones?
5. ¿Conoce las utilidades de su negocio?
6. ¿Cómo se realizan los procedimientos y controles de entrada y salidas de los productos en el lugar de acopio?
7. ¿Llevan algún formato o formatos para controlar la entradas y salidas de inventario?
8. ¿Realiza controles internos de manera general en la marisquería? ¿Cuáles son estos controles internos?
9. ¿Realiza inventario? ¿Cada cuanto los realiza?
10. ¿Llevan registro de las ventas diarias?
11. ¿Llevan libro diario Y mayor?
12. ¿Se realizan ventas al crédito?
13. ¿Se realizan arqueos de caja?
14. ¿Se lleva un registro de cuanto se le debe a los proveedores?



Facultad Regional Multidisciplinaria, FAREM-Estelí

Entrevista.

Entrevista Dirigida a: Sr. Humberto Olivas Cruz.

Propietario de la Marisquería Estelí.

Objetivo: Implementación de un sistema Contable en la Marisquería Estelí.

Preguntas:

1. ¿Posee la Marisquería Estelí, un sistema contable?
2. ¿Cree usted que el hecho de no implementar un sistema contable, le permita llevar un verdadero control de que si tiene pérdidas y ganancias?
3. ¿Qué método usa para fijar los precios a los productos?
4. ¿Cree usted que, al implementar el sistema contable, cuenta con el equipo necesario para que se desarrolle correctamente?
5. ¿Está dispuesto a aprender a usar de manera correcta este sistema contable?
6. ¿Existe en la Marisquería el personal que pueda manejar adecuadamente el sistema contable?
7. ¿Por qué no cuenta con un sistema contable actualmente?



Facultad Regional Multidisciplinaria, FAREM-Estelí

Entrevista.

Entrevista Dirigida a: Sr. Humberto Olivas Cruz.

Propietario de la Marisquería Estelí.

Objetivo: Evaluar la Rentabilidad de la Marisquería Estelí.

Preguntas:

1. ¿Considera usted que este negocio es rentable?
2. ¿A cuánto ascienden las ganancias por cada producto?
3. ¿De que forma calcula la rentabilidad del negocio?
4. ¿Considera que la rentabilidad del negocio le permite realizar nuevas inversiones?
5. ¿Cuántos diferentes tipos de productos ofrece? ¿Cuáles son?
6. ¿Responde la calidad de sus productos a los deseos de sus consumidores?
7. ¿Qué relación existe con sus principales clientes? ¿ha recibido alguna vez queja de parte de sus clientes?
8. ¿Ha definido e implementado un organigrama funcional en la empresa con sus funciones y responsabilidades?
9. ¿Cuántos proveedores tiene?
10. ¿Se hace una valoración sistemática de los proveedores?
11. ¿Se conoce y controla el costo y margen de cada tipo de producto?



Facultad Regional Multidisciplinaria, FAREM-Estelí

Entrevista.

Entrevista Dirigida a: Sr. Humberto Olivas Cruz.

Propietario de la Marisquería Estelí.

Objetivo: Analizar los efectos de la Implementación del Sistema Contable en la Marisquería Estelí.

Preguntas:

1. ¿Cree usted que con la implementación de un sistema contable se le facilitara en la realización de sus actividades y saber con certeza que tan rentable es su negocio?
2. ¿Considera que es importante la aplicación de un sistema contable para la obtención de los resultados financieros?
3. ¿Qué ventajas observaría usted al aplicar la implementación del sistema contable en la Marisquería?
4. ¿Cree usted que con la implementación ayudara a aumentar el volumen de la venta de productos?
5. ¿Habrá una reducción en cuanto a los gastos de la marisquería, a errores en los cálculos de la fijación de los precios?
6. ¿Tendrá mejor capacidad para tomar decisiones oportunas para su negocio?

ANEXO N°02: Guía de Observación.



Facultad Regional Multidisciplinaria, FAREM-Estelí

Guía de Observación

Objetivo: Observar de manera directa cada uno de los elementos que se utilizan para realizar cada una de las actividades en la Marisquería Estelí.

Realizada a: Sr. Humberto Olivas Cruz.

Propietario de la Marisquería Estelí.

| Elementos a Observar | SI | NO | Observaciones |
|----------------------------------|----|----|---------------|
| Facturas | | | |
| Arqueos | | | |
| Entradas a bodega | | | |
| Salidas de bodega | | | |
| Orden de compras | | | |
| Nomina | | | |
| Inventario | | | |
| Catálogo de cuentas | | | |
| Procedimientos de ventas | | | |
| Control de pérdidas de productos | | | |

ANEXO N°03: Catálogo Único de Cuenta.



Marisquería Estelí Catálogo Único de Cuenta

| Código | Nombre de la cuenta |
|-----------------------------------|------------------------------------|
| 1 ACTIVO | |
| 11 ACTIVO CIRCULANTE | |
| 1101 EFECTIVO EN CAJA | |
| 1101.01 | Caja General |
| 1101.02 | Caja Chica |
| 1102 EFECTIVO EN BANCO | |
| 1102.01 | Moneda nacional |
| 1102,01,01 | C/ Banco BANPRO # 1001-126524-9663 |
| 1102.02 | Moneda extranjera |
| 1102,02,01 | C/ Banco BANPRO # 1003-135689-4523 |
| 1103 CLIENTES | |
| 1103.01 | Cliente # 1 |
| 1103.02 | Cliente # 2 |
| 1103.03 | Cliente # 3 |
| 1103.04 | Cliente # 4 |
| 1104 PRÉSTAMOS A EMPLEADOS | |
| 1104.01 | Empleado # 1 |
| 1104.02 | Empleado # 2 |
| 1105 ANTICIPO A JUSTIFICAR | |
| 1106 DOCUMENTOS POR COBRAR | |
| 1106.01 | Pagare a favor de la empresa |
| 1106.02 | Letras de cambio |

1107 DEUDORES DIVERSOS

1108 INVENTARIO

1108.01 INVENTARIO DE PRODUCTOS

- 1108,01,01 Pescado en filete tilapia
- 1108,01,02 Pargo blanco sin escamas
- 1108,01,03 Pargo rojo bandeja sin escamas
- 1108,01,04 Pargo rojo pequeño
- 1108,01,05 Atún
- 1108,01,06 Guapote sin escamas
- 1108,01,07 Pescado blanco
- 1108,01,08 Pescado grande
- 1108,01,09 Cabeza de pescado
- 1108,01,10 Tilapia sin escamas
- 1108,01,11 Variado
- 1108,01,12 Trozos de wicho
- 1108,01,13 Punches
- 1108,01,14 Jaiva
- 1108,01,15 Mariscada
- 1108,01,16 Pulpo
- 1108,01,17 Pescado seco molido
- 1108,01,18 Camarón pelado
- 1108,01,19 Camarón 41
- 1108,01,20 Camarón 21
- 1108,01,21 Lenguado piel
- 1108,01,22 Filete robalo
- 1108,01,23 Filete pargo
- 1108,01,24 Filete de lengua
- 1108,01,25 Filete de galesiano
- 1108,01,26 Filete de macarela
- 1108,01,27 Filete de raya
- 1108,01,28 Filete de atún
- 1108,01,29 Filete curvina
- 1108,01,30 Conchas

1108.02 INVENTARIO HUEVOS

- 1108,02,01 Huevo de codorniz
- 1108,02,02 Huevo de toro

1108.03 INVENTARIO DE CARNES

- 1108,03,01 Carne molida

1108.04 INVENTARIO DE INSUMOS

- 1108,04,01 Equipo de limpieza (freezer)
- 1108,04,02 Escobas

- 1108,04,03 Lampazos
- 1108,04,04 Líquidos de limpieza (azistín, cloro)

1109 MERCADERÍA EN TRANSITO

- 1109.01 Producto # 1

1110 MERCADERÍA EN CONSIGNACIÓN

- 1110.01 Producto # 2

1111 IMPUESTOS PAGADOS POR ANTICIPADO

- 1111.01 Anticipo de IR
- 1112.02 IVA Acreditable

1112 ANTICIPO A PROVEEDORES

12 ACTIVO FIJO

1201 EDIFICIO E INSTALACIONES

- 1201.01 Edificios e instalaciones

1202 MOBILIARIO Y EQUIPO DE OFICINA

1202.01 MOBILIARIO

- 1202,01,01 Mostradores
- 1202,01,02 Vitrinas
- 1202,01,03 Freezer
- 1202,01,04 Escritorio
- 1202,01,05 Sillas
- 1202,01,06 Estante de madera
- 1202,01,07 Refrigerador

1202.02 EQUIPO DE OFICINA

- 1202,02,01 Calculadora
- 1202,02,02 Planta telefónica
- 1202,02,03 Computadora
- 1202,02,04 Accesorios de computación

1203 EQUIPO RODANTE

- 1203.01 Camioneta

1204 DEPRECIACIÓN ACUMULADA

- 1204.01 De mobiliario
- 1204.02 De oficina
- 1204.03 De equipo de reparto

13 ACTIVO DIFERIDO

1301 GASTOS PAGADOS POR ANTICIPADO

- 1301.01 Rentas pagadas por anticipado
- 1301.02 Seguros pagados por anticipado
- 1301.03 Papelería y útiles de oficina

1302 IMPUESTOS PAGADOS POR ANTICIPADO

- 1302.01 Anticipo IR
- 1302.02 Impuesto al Valor Agregado 15% (acreditable)
- 1302.03 IR sobre ventas

2 PASIVOS

21 Pasivo circulante

2101 PROVEEDORES

- 2101.01 Proveedor 1
- 2101.02 Proveedor 2
- 2101.03 Proveedor 3
- 2101.04 Proveedor 4

2102 CUENTAS POR PAGAR

- 2102.01 Cuentas por pagar a corto plazo

2103 DOCUMENTOS POR PAGAR CORTO PLAZO

- 2103.01 Pagare a favor de terceros
- 2103.02 Letra de cambio

2104 ACREEDORES DIVERSOS

- 2104.01 Acreedor # 01
- 2104.02 Acreedor # 02

2105 ANTICIPO DE CLIENTES

- 2105.01 Cliente # 01
- 2105.02 Cliente # 02

2106 GASTOS ACUMULADOS POR PAGAR

- 2106.01 Sueldos y salarios
- 2106.02 Vacaciones
- 2106.03 Indemnización
- 2106.04 Aguinaldos
- 2106.05 Agua potable
- 2106.06 Energía eléctrica
- 2106.07 Telefonía

2107 RETENCIONES POR PAGAR

- 2107.01 INSS laboral
- 2107.02 IR sobre sueldos
- 2107.03 IR sobre compras 2%
- 2107.05 IR Anual
- 2107.06 Anticipo IR

2108 IMPUESTOS POR PAGAR

- 2108.01 INSS Patronal
- 2108.02 INATEC
- 2108.03 Impuesto al valor agregado 15% por pagar
- 2108.04 Impuesto municipal sobre ingresos (IMI)
- 2108.05 Impuesto sobre bienes inmuebles (IBI)
- 2108.06 Impuesto por limpieza

2109 INTERESES POR PAGAR

- 2109.01 Deuda # 01
- 2109.02 Deuda # 02

22 PASIVO NO CIRCULANTE

2201 ACREEDORES HIPOTECARIOS

- 2201.01 Acreedor hipotecario # 01
- 2201.02 Acreedor hipotecario # 02

2202 PRESTAMOS BANCARIOS POR PAGAR

- 2202.01 Banco # 01
- 2202.02 Banco # 02

2203 DOCUMENTOS POR PAGAR LARGO PLAZO

- 2203.01 Pagare a favor de terceros
- 2203.02 Letras de cambio

2204 GASTOS COBRADOS POR ANTICIPADO

- 2204.01 Rentas cobradas por anticipado
- 2204.02 Intereses cobrados por anticipado

3 CAPITAL

31 CAPITAL CONTABLE

3101 CAPITAL SOCIAL

3102 AJUSTES A RESULTADOS

- 3102.01 De períodos anteriores

3103 RESULTADOS ACUMULADOS

3103.01 Resultados acumulados

3104 RESULTADO DEL EJERCICIO

3104.01 Útilidad o Pérdida del ejercicio

4 INGRESOS

41 ORDINARIOS

4101 VENTAS

4101.01 Ventas de contado

4101.02 Ventas de crédito

4102 PRODUCTOS FINANCIEROS

4102.01 Intereses ganados

4102.02 Descuentos recibidos

4103 OTROS INGRESOS

4103.01 Sobrante en caja

4103.02 Utilidad en venta de activos

4103.03 Diversos

5 EGRESOS

51 COSTOS Y GASTOS

5101 COSTOS DE VENTA

5101.01 Costo de venta de productos mariscos

5102 GASTOS DE VENTA

5102.01 Agua potable

5102.02 Aguinaldos

5102.03 Años de servicios

5102.04 Artículos de Limpieza

5102.05 Atenciones al personal

5102.06 Bonificación a clientes

5102.07 Combustible y lubricantes

5102.08 Comisiones ganadas

5102.09 Daños en mercaderías

5102.10 Depreciaciones

5102.11 Energía Eléctrica

5102.12 Gastos de mercadería en consignación

5102.13 Honorarios profesionales

5102.14 Horas extras

5102.15 Impuestos municipales

5102.16 INATEC

- 5102.17 Incentivos
- 5102.18 Indemnización
- 5102.19 INSS patronal
- 5102.20 Limpieza pública
- 5102.21 Mantenimiento de edificio e instalaciones
- 5102.22 Mantenimiento de equipo rodante
- 5102.23 Mantenimiento mobiliarios y equipos
- 5102.24 Papelería y útiles de oficina
- 5102.25 Rentas
- 5102.26 Repuestos de vehículo
- 5102.27 Sueldos
- 5102.28 Telefonía
- 5102.29 Transporte y fletes
- 5102.3 Vacaciones
- 5102.31 Viáticos

5103 GASTOS DE ADMINISTRACIÓN

- 5103.01 Agua potable
- 5103.02 Aguinaldo
- 5103.03 Años de servicio
- 5103.04 Atención al personal
- 5103.05 Bonificación a clientes
- 5103.06 Combustible y lubricantes
- 5103.07 Daños en mercaderías
- 5103.08 Depreciaciones
- 5103.09 Energía Eléctrica
- 5103.10 Daños en mercaderías
- 5103.11 Depreciaciones
- 5103.12 Energía Eléctrica
- 5103.13 Gastos de mercadería en consignación
- 5103.14 Honorarios profesionales
- 5103.15 Horas extras
- 5103.16 Impuestos municipales
- 5103.17 INATEC
- 5103.18 INSS patronal
- 5103.19 Incentivos
- 5103.20 Indemnización
- 5103.21 Limpieza pública
- 5103.22 Mantenimiento de edificio e instalaciones
- 5103.23 Mantenimiento de equipo rodante
- 5103.24 Mantenimiento mobiliarios y equipos
- 5103.25 Papelería y útiles de oficina
- 5103.26 Rentas

- 5103.27 Sueldos
- 5103.28 Suscripciones
- 5103.29 Telefonía
- 5103.30 Transporte y fletes
- 5103.31 Vacaciones
- 5103.32 Viáticos
- 5103.33 Artículos de limpieza

5104 GASTOS FINANCIEROS

- 5104.01 Intereses pagados
- 5104.02 Comisiones pagadas
- 5104.03 Pérdida cambiaria
 - Impresión de chequera
- 5104.05 Multa por cheque sin suficiente fondo

5105 OTROS GASTOS

- 5105.01 Pérdidas en caja
- 5105.02 Pérdida en venta de activos
- 5105.03 Diversos
- 5105.04 Intereses sobre deudas

ANEXO N°04: Registro de Inventario (Kardex).

A.4.1 Producto Pescado en Filete Tilapia.

| PRODUCTO | | 1108,01,01 Pezcado en filete tilapia | | | | | | | | | | | |
|------------------------|--------|--------------------------------------|----------------|------------|----------------|-------------|----------|----------------|-----------------|----------|----------------|-------------|----------|
| N° | FECHA | N° DOC. | DETALLE | ENTRADAS | | | SALIDAS | | | SALDOS | | | |
| | | FACTURA | | CANTIDAD | COSTO UNITARIO | COSTO TOTAL | CANTIDAD | COSTO UNITARIO | COSTO TOTAL | CANTIDAD | COSTO UNITARIO | COSTO TOTAL | |
| 1 | 01-mar | | Saldo Inicial | | | | | | | | 60 | 60.00 | 3,600.00 |
| 2 | 02-mar | | venta contado | | | - | 4 | 60.00 | 240.00 | | 56 | 60.00 | 3,360.00 |
| 3 | 03-mar | | venta contado | | | - | 2 | 60.00 | 120.00 | | 54 | 60.00 | 3,240.00 |
| 4 | 04-mar | | venta contado | | | - | 3 | 60.00 | 180.00 | | 51 | 60.00 | 3,060.00 |
| 5 | 05-mar | | venta contado | | | - | 3 | 60.00 | 180.00 | | 48 | 60.00 | 2,880.00 |
| 6 | 06-mar | | venta contado | | | - | 6 | 60.00 | 360.00 | | 42 | 60.00 | 2,520.00 |
| 7 | 07-mar | | venta contado | | | - | 5 | 60.00 | 300.00 | | 37 | 60.00 | 2,220.00 |
| 8 | 09-mar | | venta contado | | | - | 2 | 60.00 | 120.00 | | 35 | 60.00 | 2,100.00 |
| 9 | 10-mar | | venta contado | | | - | 3 | 60.00 | 180.00 | | 32 | 60.00 | 1,920.00 |
| 10 | 11-mar | | venta contado | | | - | 1 | 60.00 | 60.00 | | 31 | 60.00 | 1,860.00 |
| 11 | 12-mar | | venta contado | | | - | 2 | 60.00 | 120.00 | | 29 | 60.00 | 1,740.00 |
| 12 | 13-mar | | venta contado | | | - | 2 | 60.00 | 120.00 | | 27 | 60.00 | 1,620.00 |
| 13 | 14-mar | | venta contado | | | - | 1 | 60.00 | 60.00 | | 26 | 60.00 | 1,560.00 |
| 14 | 16-mar | | venta contado | | | - | 1 | 60.00 | 60.00 | | 25 | 60.00 | 1,500.00 |
| 15 | 17-mar | | venta contado | | | - | 2 | 60.00 | 120.00 | | 23 | 60.00 | 1,380.00 |
| 16 | 18-mar | | venta contado | | | - | 1 | 60.00 | 60.00 | | 22 | 60.00 | 1,320.00 |
| 17 | 19-mar | | venta contado | | | - | 3 | 60.00 | 180.00 | | 19 | 60.00 | 1,140.00 |
| 18 | 20-mar | | venta contado | | | - | 5 | 60.00 | 300.00 | | 14 | 60.00 | 840.00 |
| 19 | 21-mar | | venta contado | | | - | 2 | 60.00 | 120.00 | | 12 | 60.00 | 720.00 |
| 20 | 23-mar | | venta contado | | | - | 2 | 60.00 | 120.00 | | 10 | 60.00 | 600.00 |
| 21 | 24-mar | | venta contado | | | - | 3 | 60.00 | 180.00 | | 7 | 60.00 | 420.00 |
| 22 | 25-mar | | venta contado | | | - | 5 | 60.00 | 300.00 | | 2 | 60.00 | 120.00 |
| COMPROBACIÓN: | | | TOTALES | 60 | | - | 58 | | 3,480.00 | | 2 | | 120.00 |
| INV. INICIAL | | 3,600.00 | | | | | | | | | | | |
| (+) COMPRAS | | - | | | | | | | | | | | |
| (-) INV FINAL | | -120.00 | | | | | | | | | | | |
| (-) COSTO DE VENTAS | | 3,480.00 | | | | | | | | | | | |
| | | | | DIFERENCIA | | | | - | | | | | |

A.4.2: Producto Pargo Blanco sin Escamas.



Dirección: Del super las Segovias 1 cuadra al sur.

REGISTRO DE INVENTARIO COSTO PROMEDIO

HOJA DE ALMACEN O KARDEX

| PRODUCTO | | | | 1108,01,02 | | | Pargo blanco sin escamas | | | | | | |
|----------------------|--------|--------------------|---------------|----------------|----------------|-------------|--------------------------|----------------|-------------|----------|----------------|-------------|--|
| N° | FECHA | N° DOC. FACTURA | DETALLE | ENTRADAS | | | SALIDAS | | | SALDOS | | | |
| | | | | CANTIDAD | COSTO UNITARIO | COSTO TOTAL | CANTIDAD | COSTO UNITARIO | COSTO TOTAL | CANTIDAD | COSTO UNITARIO | COSTO TOTAL | |
| 1 | 01-mar | | Saldo Inicial | | | | | | | 60 | 48.00 | 2,880.00 | |
| 2 | 02-mar | | venta contado | | | - | 2 | 48.00 | 96.00 | 58 | 48.00 | 2,784.00 | |
| 3 | 03-mar | | venta contado | | | - | 3 | 48.00 | 144.00 | 55 | 48.00 | 2,640.00 | |
| 4 | 04-mar | | venta contado | | | - | 4 | 48.00 | 192.00 | 51 | 48.00 | 2,448.00 | |
| 5 | 05-mar | | venta contado | | | - | 5 | 48.00 | 240.00 | 46 | 48.00 | 2,208.00 | |
| 6 | 06-mar | | venta contado | | | - | 8 | 48.00 | 384.00 | 38 | 48.00 | 1,824.00 | |
| 7 | 07-mar | | venta contado | | | - | 1 | 48.00 | 48.00 | 37 | 48.00 | 1,776.00 | |
| 8 | 09-mar | | venta contado | | | - | 6 | 48.00 | 288.00 | 31 | 48.00 | 1,488.00 | |
| 9 | 10-mar | | venta contado | | | - | 3 | 48.00 | 144.00 | 28 | 48.00 | 1,344.00 | |
| 10 | 11-mar | | venta contado | | | - | 2 | 48.00 | 96.00 | 26 | 48.00 | 1,248.00 | |
| 11 | 12-mar | | venta contado | | | - | 9 | 48.00 | 432.00 | 17 | 48.00 | 816.00 | |
| 12 | 13-mar | | venta contado | | | - | 3 | 48.00 | 144.00 | 14 | 48.00 | 672.00 | |
| 13 | 14-mar | | venta contado | | | - | 1 | 48.00 | 48.00 | 13 | 48.00 | 624.00 | |
| 14 | 16-mar | | venta contado | | | - | 2 | 48.00 | 96.00 | 11 | 48.00 | 528.00 | |
| 15 | 17-mar | | venta contado | | | - | 5 | - | - | 6 | 48.00 | 288.00 | |
| 16 | 18-mar | | venta contado | | | - | 1 | - | - | 5 | 48.00 | 240.00 | |
| COMPROBACIÓN: | | | | TOTALES | 60 | | | 55 | | 2,352.00 | 5 | | |
| INV. INICIAL | | 2,880.00 | | | | | | DIFERENCIA | | -528.00 | | | |
| (+ COMPRAS | | - | | | | | | | | | | | |
| (-) INV FINAL | | - | | | | | | | | | | | |
| (=) COSTO DE VENTAS | | 2,880.00 | | | | | | | | | | | |

A.4.3: Producto Pargo Rojo Bandejas sin Escamas



Dirección: Del super las Segovias 1 cuadra al sur.

REGISTRO DE INVENTARIO COSTO PROMEDIO

HOJA DE ALMACEN O KARDEX

| PRODUCTO | | | | 1108,01,03 | | | Pargo rojo bandeja sin escamas | | | | | | |
|----------------------|--------|--------------------|---------------|----------------|----------------|-------------|--------------------------------|----------------|-------------|----------|----------------|-------------|--|
| N° | FECHA | N° DOC. FACTURA | DETALLE | ENTRADAS | | | SALIDAS | | | SALDOS | | | |
| | | | | CANTIDAD | COSTO UNITARIO | COSTO TOTAL | CANTIDAD | COSTO UNITARIO | COSTO TOTAL | CANTIDAD | COSTO UNITARIO | COSTO TOTAL | |
| 1 | 01-mar | | Saldo Inicial | | | | | | | 40 | 57.50 | 2,300.00 | |
| 2 | 02-mar | | Venta contado | | | - | 3 | 57.50 | 172.50 | 37 | 57.50 | 2,127.50 | |
| 3 | 03-mar | | Venta contado | | | - | 2 | 57.50 | 115.00 | 35 | 57.50 | 2,012.50 | |
| 4 | 04-mar | | Venta contado | | | - | 1 | 57.50 | 57.50 | 34 | 57.50 | 1,955.00 | |
| 5 | 05-mar | | Venta contado | | | - | 4 | 57.50 | 230.00 | 30 | 57.50 | 1,725.00 | |
| 6 | 06-mar | | Venta contado | | | - | 2 | 57.50 | 115.00 | 28 | 57.50 | 1,610.00 | |
| 7 | 07-mar | | Venta contado | | | - | 1 | 57.50 | 57.50 | 27 | 57.50 | 1,552.50 | |
| 8 | 09-mar | | Venta contado | | | - | 3 | 57.50 | 172.50 | 24 | 57.50 | 1,380.00 | |
| 9 | 10-mar | | Venta contado | | | - | 1 | 57.50 | 57.50 | 23 | 57.50 | 1,322.50 | |
| 10 | 11-mar | | Venta contado | | | - | 3 | 57.50 | 172.50 | 20 | 57.50 | 1,150.00 | |
| 11 | 12-mar | | Venta contado | | | - | 5 | 57.50 | 287.50 | 15 | 57.50 | 862.50 | |
| 12 | 13-mar | | Venta contado | | | - | 1 | 57.50 | 57.50 | 14 | 57.50 | 805.00 | |
| 13 | 14-mar | | Venta contado | | | - | 2 | 57.50 | 115.00 | 12 | 57.50 | 690.00 | |
| 14 | 16-mar | | Venta contado | | | - | 3 | - | - | 9 | 57.50 | 517.50 | |
| 30 | | | | | | - | | - | - | - | - | - | |
| COMPROBACIÓN: | | | | TOTALES | 40 | | | 31 | | 1,610.00 | 9 | | |
| INV. INICIAL | | 2,300.00 | | | | | | DIFERENCIA | | -690.00 | | | |
| (+ COMPRAS | | - | | | | | | | | | | | |
| (-) INV FINAL | | - | | | | | | | | | | | |
| (=) COSTO DE VENTAS | | 2,300.00 | | | | | | | | | | | |

A.4.4: Producto Pargo Rojo Pequeño.

| PRODUCTO | | 1108,01,04 | | | | | | | | | | | |
|----------------------|--------|--------------------|----------------|----------|----------------|-------------|----------|----------------|-------------|----------|----------------|-------------|--|
| | | Pargo rojo pequeño | | | | | | | | | | | |
| N° | FECHA | N° DOC. FACTURA | DETALLE | ENTRADAS | | | SALIDAS | | | SALDOS | | | |
| | | | | CANTIDAD | COSTO UNITARIO | COSTO TOTAL | CANTIDAD | COSTO UNITARIO | COSTO TOTAL | CANTIDAD | COSTO UNITARIO | COSTO TOTAL | |
| 1 | 01-mar | | Saldo Inicial | | | | | | | 40 | 42.50 | 1,700.00 | |
| 2 | 02-mar | | Venta contado | | | - | 3 | 42.50 | 127.50 | 37 | 42.50 | 1,572.50 | |
| 3 | 03-mar | | Venta contado | | | - | 6 | 42.50 | 255.00 | 31 | 42.50 | 1,317.50 | |
| 4 | 04-mar | | Venta contado | | | - | 7 | 42.50 | 297.50 | 24 | 42.50 | 1,020.00 | |
| 5 | 05-mar | | Venta contado | | | - | 1 | 42.50 | 42.50 | 23 | 42.50 | 977.50 | |
| 6 | 06-mar | | Venta contado | | | - | 2 | 42.50 | 85.00 | 21 | 42.50 | 892.50 | |
| 7 | 07-mar | | Venta contado | | | - | 5 | 42.50 | 212.50 | 16 | 42.50 | 680.00 | |
| 8 | 09-mar | | Venta contado | | | - | 1 | 42.50 | 42.50 | 15 | 42.50 | 637.50 | |
| 9 | 10-mar | | Venta contado | | | - | 7 | 42.50 | 297.50 | 8 | 42.50 | 340.00 | |
| 10 | 11-mar | | Venta contado | | | - | 6 | 42.50 | 255.00 | 2 | 42.50 | 85.00 | |
| COMPROBACIÓN: | | | TOTALES | 40 | | - | 38 | | 1,615.00 | 2 | | - | |
| INV. INICIAL | | 1,700.00 | | | | | | | | | | | |
| (+ COMPRAS | | - | | | | | | | | | | DIFERENCIA | |
| (-) INV FINAL | | - | | | | | | | | | | -85.00 | |
| (=) COSTO DE VENTAS | | 1,700.00 | | | | | | | | | | | |

A.4.5: Producto Atún.

| PRODUCTO | | 1108,01,05 | | | | | | | | | | | |
|----------------------|--------|--------------------|----------------|----------|----------------|-------------|----------|----------------|-------------|----------|----------------|-------------|--|
| | | Atún | | | | | | | | | | | |
| N° | FECHA | N° DOC. FACTURA | DETALLE | ENTRADAS | | | SALIDAS | | | SALDOS | | | |
| | | | | CANTIDAD | COSTO UNITARIO | COSTO TOTAL | CANTIDAD | COSTO UNITARIO | COSTO TOTAL | CANTIDAD | COSTO UNITARIO | COSTO TOTAL | |
| 1 | 01-mar | | Saldo Inicial | | | | | | | 50 | 80.00 | 4,000.00 | |
| 2 | 02-mar | | Venta contado | | | - | 3 | 80.00 | 240.00 | 47 | 80.00 | 3,760.00 | |
| 3 | 03-mar | | Venta contado | | | - | 3 | 80.00 | 240.00 | 44 | 80.00 | 3,520.00 | |
| 4 | 04-mar | | Venta contado | | | - | 6 | 80.00 | 480.00 | 38 | 80.00 | 3,040.00 | |
| 5 | 05-mar | | Venta contado | | | - | 5 | 80.00 | 400.00 | 33 | 80.00 | 2,640.00 | |
| 6 | 06-mar | | Venta contado | | | - | 1 | 80.00 | 80.00 | 32 | 80.00 | 2,560.00 | |
| 7 | 07-mar | | Venta contado | | | - | 2 | 80.00 | 160.00 | 30 | 80.00 | 2,400.00 | |
| 8 | 09-mar | | Venta contado | | | - | 7 | 80.00 | 560.00 | 23 | 80.00 | 1,840.00 | |
| 9 | 10-mar | | Venta contado | | | - | 1 | 80.00 | 80.00 | 22 | 80.00 | 1,760.00 | |
| 10 | 11-mar | | Venta contado | | | - | 2 | 80.00 | 160.00 | 20 | 80.00 | 1,600.00 | |
| 11 | 12-mar | | Venta contado | | | - | 1 | 80.00 | 80.00 | 19 | 80.00 | 1,520.00 | |
| 12 | 13-mar | | Venta contado | | | - | 3 | 80.00 | 240.00 | 16 | 80.00 | 1,280.00 | |
| 13 | 14-mar | | Venta contado | | | - | 6 | 80.00 | 480.00 | 10 | 80.00 | 800.00 | |
| 14 | 16-mar | | Venta contado | | | - | 4 | 80.00 | 320.00 | 6 | 80.00 | 480.00 | |
| 15 | 17-mar | | Venta contado | | | - | 2 | 80.00 | 160.00 | 4 | 80.00 | 320.00 | |
| 16 | 18-mar | | Venta contado | | | - | 1 | 80.00 | 80.00 | 3 | 80.00 | 240.00 | |
| COMPROBACIÓN: | | | TOTALES | 50 | | - | 47 | | 3,760.00 | 3 | | - | |
| INV. INICIAL | | 4,000.00 | | | | | | | | | | | |
| (+ COMPRAS | | - | | | | | | | | | | DIFERENCIA | |
| (-) INV FINAL | | - | | | | | | | | | | -240.00 | |
| (=) COSTO DE VENTAS | | 4,000.00 | | | | | | | | | | | |

A.4.6: Producto Guapotes sin Escamas.

|  REGISTRO DE INVENTARIO COSTO PROMEDIO HOJA DE ALMACEN O KARDEX | | | | | | | | | | | | |
|---|--------|---------------------|----------------|----------|----------------|-------------|----------|----------------|-------------|----------|----------------|-------------|
| PRODUCTO | | Guapote sin escamas | | | | | | | | | | |
| N° | FECHA | N° DOC. FACTURA | DETALLE | ENTRADAS | | | SALIDAS | | | SALDOS | | |
| | | | | CANTIDAD | COSTO UNITARIO | COSTO TOTAL | CANTIDAD | COSTO UNITARIO | COSTO TOTAL | CANTIDAD | COSTO UNITARIO | COSTO TOTAL |
| 1 | 01-mar | | Saldo Inicial | | | | | | | 40 | 42.50 | 1,700.00 |
| 2 | 02-mar | | Venta contado | | | - | 1 | 42.50 | 42.50 | 39 | 42.50 | 1,657.50 |
| 3 | 03-mar | | Venta contado | | | - | 2 | 42.50 | 85.00 | 37 | 42.50 | 1,572.50 |
| 4 | 04-mar | | Venta contado | | | - | 5 | 42.50 | 212.50 | 32 | 42.50 | 1,360.00 |
| 5 | 05-mar | | Venta contado | | | - | 4 | 42.50 | 170.00 | 28 | 42.50 | 1,190.00 |
| 6 | 06-mar | | Venta contado | | | - | 2 | 42.50 | 85.00 | 26 | 42.50 | 1,105.00 |
| 7 | 07-mar | | Venta contado | | | - | 2 | 42.50 | 85.00 | 24 | 42.50 | 1,020.00 |
| 8 | 09-mar | | Venta contado | | | - | 5 | 42.50 | 212.50 | 19 | 42.50 | 807.50 |
| 9 | 10-mar | | Venta contado | | | - | 1 | 42.50 | 42.50 | 18 | 42.50 | 765.00 |
| 10 | 11-mar | | Venta contado | | | - | 4 | 42.50 | 170.00 | 14 | 42.50 | 595.00 |
| 11 | 12-mar | | Venta contado | | | - | 3 | 42.50 | 127.50 | 11 | 42.50 | 467.50 |
| 12 | 13-mar | | Venta contado | | | - | 2 | 42.50 | 85.00 | 9 | 42.50 | 382.50 |
| 13 | 14-mar | | Venta contado | | | - | 7 | 42.50 | 297.50 | 2 | 42.50 | 85.00 |
| 14 | 16-mar | | Venta contado | | | - | 2 | 42.50 | 85.00 | - | 42.50 | - |
| COMPROBACIÓN: | | | TOTALES | 40 | | - | 40 | | 1,700.00 | - | - | - |
| INV. INICIAL | | 1,700.00 | | | | | | | | | | |
| (+ COMPRAS | | - | DIFERENCIA | | | | | | | | | |
| (-) INV FINAL | | - | | | | | | | | | | |
| (=) COSTO DE VENTAS | | 1,700.00 | | | | | | | | | | |

A.4.7: Producto Pescado Blanco.

|  REGISTRO DE INVENTARIO COSTO PROMEDIO HOJA DE ALMACEN O KARDEX | | | | | | | | | | | | |
|---|--------|--------------------|----------------|----------|----------------|-------------|----------|----------------|-------------|----------|----------------|-------------|
| PRODUCTO | | Pezcado blanco | | | | | | | | | | |
| N° | FECHA | N° DOC. FACTURA | DETALLE | ENTRADAS | | | SALIDAS | | | SALDOS | | |
| | | | | CANTIDAD | COSTO UNITARIO | COSTO TOTAL | CANTIDAD | COSTO UNITARIO | COSTO TOTAL | CANTIDAD | COSTO UNITARIO | COSTO TOTAL |
| 1 | 01-mar | | Saldo Inicial | | | | | | | 40 | 47.50 | 1,900.00 |
| 2 | 02-mar | | Venta contado | | | - | 1 | 47.50 | 47.50 | 39 | 47.50 | 1,852.50 |
| 3 | 03-mar | | Venta contado | | | - | 3 | 47.50 | 142.50 | 36 | 47.50 | 1,710.00 |
| 4 | 04-mar | | Venta contado | | | - | 5 | 47.50 | 237.50 | 31 | 47.50 | 1,472.50 |
| 5 | 05-mar | | Venta contado | | | - | 1 | 47.50 | 47.50 | 30 | 47.50 | 1,425.00 |
| 6 | 06-mar | | Venta contado | | | - | 2 | 47.50 | 95.00 | 28 | 47.50 | 1,330.00 |
| 7 | 07-mar | | Venta contado | | | - | 3 | 47.50 | 142.50 | 25 | 47.50 | 1,187.50 |
| 8 | 09-mar | | Venta contado | | | - | 6 | 47.50 | 285.00 | 19 | 47.50 | 902.50 |
| 9 | 10-mar | | Venta contado | | | - | 8 | 47.50 | 380.00 | 11 | 47.50 | 522.50 |
| 10 | 11-mar | | Venta contado | | | - | 4 | 47.50 | 190.00 | 7 | 47.50 | 332.50 |
| 11 | 12-mar | | Venta contado | | | - | 1 | 47.50 | 47.50 | 6 | 47.50 | 285.00 |
| 12 | 13-mar | | Venta contado | | | - | 2 | 47.50 | 95.00 | 4 | 47.50 | 190.00 |
| COMPROBACIÓN: | | | TOTALES | 40 | | - | 36 | | 1,710.00 | 4 | - | - |
| INV. INICIAL | | 1,900.00 | | | | | | | | | | |
| (+ COMPRAS | | - | DIFERENCIA | | | | | | | | | |
| (-) INV FINAL | | - | | | | | | | | | | |
| (=) COSTO DE VENTAS | | 1,900.00 | | | | | | | | | | |

A.4.8: Producto Pescado Grande.

|  REGISTRO DE INVENTARIO COSTO PROMEDIO HOJA DE ALMACEN O KARDEX | | | | | | | | | | | | | |
|---|--------|--------------------|---------------|----------------|----------------|-------------|----------|----------------|-------------|-------------------|----------------|-------------|----------|
| PRODUCTO | | Pezcado grande | | | | | | | | | | | |
| N° | FECHA | N° DOC. FACTURA | DETALLE | ENTRADAS | | | SALIDAS | | | SALDOS | | | |
| | | | | CANTIDAD | COSTO UNITARIO | COSTO TOTAL | CANTIDAD | COSTO UNITARIO | COSTO TOTAL | CANTIDAD | COSTO UNITARIO | COSTO TOTAL | |
| 1 | 01-mar | | Saldo Inicial | | | | | | | | 40 | 55.00 | 2,200.00 |
| 2 | 02-mar | | Venta contado | | | - | 2 | 55.00 | 110.00 | | 38 | 55.00 | 2,090.00 |
| 3 | 03-mar | | Venta contado | | | - | 5 | 55.00 | 275.00 | | 33 | 55.00 | 1,815.00 |
| 4 | 04-mar | | Venta contado | | | - | 4 | 55.00 | 220.00 | | 29 | 55.00 | 1,595.00 |
| 5 | 05-mar | | Venta contado | | | - | 7 | 55.00 | 385.00 | | 22 | 55.00 | 1,210.00 |
| 6 | 06-mar | | Venta contado | | | - | 1 | 55.00 | 55.00 | | 21 | 55.00 | 1,155.00 |
| 7 | 07-mar | | Venta contado | | | - | 2 | 55.00 | 110.00 | | 19 | 55.00 | 1,045.00 |
| 8 | 09-mar | | Venta contado | | | - | 1 | 55.00 | 55.00 | | 18 | 55.00 | 990.00 |
| 9 | 10-mar | | Venta contado | | | - | 3 | 55.00 | 165.00 | | 15 | 55.00 | 825.00 |
| 10 | 11-mar | | Venta contado | | | - | 2 | 55.00 | 110.00 | | 13 | 55.00 | 715.00 |
| 11 | 12-mar | | Venta contado | | | - | 1 | 55.00 | 55.00 | | 12 | 55.00 | 660.00 |
| 12 | 13-mar | | Venta contado | | | - | 5 | 55.00 | 275.00 | | 7 | 55.00 | 385.00 |
| 13 | 14-mar | | Venta contado | | | - | 6 | 55.00 | 330.00 | | 1 | 55.00 | 55.00 |
| COMPROBACIÓN: | | | | TOTALES | | | 40 | | | | 39 | | 2,145.00 |
| INV. INICIAL | | 2,200.00 | | | | | | | | | | | |
| (+) COMPRAS | | - | | | | | | | | | | | |
| (-) INV FINAL | | -55.00 | | | | | | | | | | | |
| (-) COSTO DE VENTAS | | 2,145.00 | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | DIFERENCIA | | - | |

A.4.9: Producto Cabeza de Pezcado.

|  REGISTRO DE INVENTARIO COSTO PROMEDIO HOJA DE ALMACEN O KARDEX | | | | | | | | | | | | | |
|---|--------|--------------------|---------------|----------------|----------------|-------------|----------|----------------|-------------|-------------------|----------------|---------------|--------|
| PRODUCTO | | Cabeza de pezcado | | | | | | | | | | | |
| N° | FECHA | N° DOC. FACTURA | DETALLE | ENTRADAS | | | SALIDAS | | | SALDOS | | | |
| | | | | CANTIDAD | COSTO UNITARIO | COSTO TOTAL | CANTIDAD | COSTO UNITARIO | COSTO TOTAL | CANTIDAD | COSTO UNITARIO | COSTO TOTAL | |
| 1 | 01-mar | | Saldo Inicial | | | | | | | | 45 | 20.00 | 900.00 |
| 2 | 02-mar | | venta contado | | | - | 1 | 20.00 | 20.00 | | 44 | 20.00 | 880.00 |
| 3 | 03-mar | | venta contado | | | - | 2 | 20.00 | 40.00 | | 42 | 20.00 | 840.00 |
| 4 | 04-mar | | venta contado | | | - | 5 | 20.00 | 100.00 | | 37 | 20.00 | 740.00 |
| 5 | 05-mar | | venta contado | | | - | 7 | 20.00 | 140.00 | | 30 | 20.00 | 600.00 |
| 6 | 06-mar | | venta contado | | | - | 1 | 20.00 | 20.00 | | 29 | 20.00 | 580.00 |
| 7 | 07-mar | | venta contado | | | - | 3 | 20.00 | 60.00 | | 26 | 20.00 | 520.00 |
| 8 | 09-mar | | venta contado | | | - | 2 | 20.00 | 40.00 | | 24 | 20.00 | 480.00 |
| 9 | 10-mar | | venta contado | | | - | 5 | 20.00 | 100.00 | | 19 | 20.00 | 380.00 |
| 10 | 11-mar | | venta contado | | | - | 6 | 20.00 | 120.00 | | 13 | 20.00 | 260.00 |
| 11 | 12-mar | | venta contado | | | - | 4 | 20.00 | 80.00 | | 9 | 20.00 | 180.00 |
| 12 | 13-mar | | venta contado | | | - | 1 | 20.00 | 20.00 | | 8 | 20.00 | 160.00 |
| 13 | 14-mar | | venta contado | | | - | 2 | 20.00 | 40.00 | | 6 | 20.00 | 120.00 |
| 14 | 16-mar | | venta contado | | | - | 4 | 20.00 | 80.00 | | 2 | 20.00 | 40.00 |
| COMPROBACIÓN: | | | | TOTALES | | | 45 | | | | 43 | | 860.00 |
| INV. INICIAL | | 900.00 | | | | | | | | | | | |
| (+) COMPRAS | | - | | | | | | | | | | | |
| (-) INV FINAL | | - | | | | | | | | | | | |
| (-) COSTO DE VENTAS | | 900.00 | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | DIFERENCIA | | -40.00 | |

A.4.10: Producto de Tilapia sin Escamas.

|  REGISTRO DE INVENTARIO COSTO PROMEDIO HOJA DE ALMACEN O KARDEX | | | | | | | | | | | | | |
|---|--------|---------------------|----------------|----------|----------------|-------------|----------|-------------------|-------------|---------------|----------------|-------------|----------|
| PRODUCTO | | Tilapia sin escamas | | | | | | | | | | | |
| N° | FECHA | N° DOC. FACTURA | DETALLE | ENTRADAS | | | SALIDAS | | | SALDOS | | | |
| | | | | CANTIDAD | COSTO UNITARIO | COSTO TOTAL | CANTIDAD | COSTO UNITARIO | COSTO TOTAL | CANTIDAD | COSTO UNITARIO | COSTO TOTAL | |
| 1 | 01-mar | | Saldo Inicial | | | | | | | | 40 | 37.50 | 1,500.00 |
| 2 | 02-mar | | Venta contado | | | - | 5 | 37.50 | 187.50 | | 35 | 37.50 | 1,312.50 |
| 3 | 03-mar | | Venta contado | | | - | 2 | 37.50 | 75.00 | | 33 | 37.50 | 1,237.50 |
| 4 | 04-mar | | Venta contado | | | - | 3 | 37.50 | 112.50 | | 30 | 37.50 | 1,125.00 |
| 5 | 05-mar | | Venta contado | | | - | 6 | 37.50 | 225.00 | | 24 | 37.50 | 900.00 |
| 6 | 06-mar | | Venta contado | | | - | 5 | 37.50 | 187.50 | | 19 | 37.50 | 712.50 |
| 7 | 07-mar | | Venta contado | | | - | 2 | 37.50 | 75.00 | | 17 | 37.50 | 637.50 |
| 8 | 09-mar | | Venta contado | | | - | 3 | 37.50 | 112.50 | | 14 | 37.50 | 525.00 |
| 9 | 10-mar | | Venta contado | | | - | 1 | 37.50 | 37.50 | | 13 | 37.50 | 487.50 |
| 10 | 11-mar | | Venta contado | | | - | 8 | 37.50 | 300.00 | | 5 | 37.50 | 187.50 |
| 11 | 12-mar | | Venta contado | | | - | 4 | 37.50 | 150.00 | | 1 | 37.50 | 37.50 |
| | | | | | | - | | - | - | | - | - | - |
| COMPROBACIÓN: | | | TOTALES | 40 | | - | 39 | | 1,462.50 | | 1 | | - |
| INV. INICIAL | | 1,500.00 | | | | | | | | | | | |
| (+ COMPRAS | | - | | | | | | | | | | | |
| (-) INV FINAL | | - | | | | | | | | | | | |
| (-) COSTO DE VENTAS | | 1,500.00 | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | DIFERENCIA | | -37.50 | | | |

A.4.11: Producto Variado.

|  REGISTRO DE INVENTARIO COSTO PROMEDIO HOJA DE ALMACEN O KARDEX | | | | | | | | | | | | | |
|--|--------|--------------------|----------------|----------|----------------|-------------|----------|-------------------|-------------|----------|----------------|-------------|----------|
| PRODUCTO | | Variado | | | | | | | | | | | |
| N° | FECHA | N° DOC. FACTURA | DETALLE | ENTRADAS | | | SALIDAS | | | SALDOS | | | |
| | | | | CANTIDAD | COSTO UNITARIO | COSTO TOTAL | CANTIDAD | COSTO UNITARIO | COSTO TOTAL | CANTIDAD | COSTO UNITARIO | COSTO TOTAL | |
| 1 | 01-mar | | Saldo Inicial | | | | | | | | 45 | 42.50 | 1,912.50 |
| 2 | 02-mar | | Venta contado | | | - | 2 | 42.50 | 85.00 | | 43 | 42.50 | 1,827.50 |
| 3 | 03-mar | | Venta contado | | | - | 5 | 42.50 | 212.50 | | 38 | 42.50 | 1,615.00 |
| 4 | 04-mar | | Venta contado | | | - | 6 | 42.50 | 255.00 | | 32 | 42.50 | 1,360.00 |
| 5 | 05-mar | | Venta contado | | | - | 8 | 42.50 | 340.00 | | 24 | 42.50 | 1,020.00 |
| 6 | 06-mar | | Venta contado | | | - | 4 | 42.50 | 170.00 | | 20 | 42.50 | 850.00 |
| 7 | 07-mar | | Venta contado | | | - | 3 | 42.50 | 127.50 | | 17 | 42.50 | 722.50 |
| 8 | 09-mar | | Venta contado | | | - | 2 | 42.50 | 85.00 | | 15 | 42.50 | 637.50 |
| 9 | 10-mar | | Venta contado | | | - | 2 | 42.50 | 85.00 | | 13 | 42.50 | 552.50 |
| 10 | 11-mar | | Venta contado | | | - | 3 | 42.50 | 127.50 | | 10 | 42.50 | 425.00 |
| 11 | 12-mar | | Venta contado | | | - | 1 | 42.50 | 42.50 | | 9 | 42.50 | 382.50 |
| 12 | 13-mar | | Venta contado | | | - | 6 | 42.50 | 255.00 | | 3 | 42.50 | 127.50 |
| 13 | 14-mar | | Venta contado | | | - | 1 | 42.50 | 42.50 | | 2 | 42.50 | 85.00 |
| | | | | | | - | | - | - | | - | - | - |
| COMPROBACIÓN: | | | TOTALES | 45 | | - | 43 | | 1,827.50 | | 2 | | 85.00 |
| INV. INICIAL | | 1,912.50 | | | | | | | | | | | |
| (+ COMPRAS | | - | | | | | | | | | | | |
| (-) INV FINAL | | -85.00 | | | | | | | | | | | |
| (-) COSTO DE VENTAS | | 1,827.50 | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | DIFERENCIA | | - | | | |

A.4.12: Producto Trozos de Wicho.

|  REGISTRO DE INVENTARIO COSTO PROMEDIO HOJA DE ALMACEN O KARDEX | | | | | | | | | | | | | | |
|---|--------|----------------------------|----------------|----------|----------------|-------------|----------|----------------|-------------|----------|----------------|-------------|------------|--|
| PRODUCTO | | 1108,01,12 Trozos de wicho | | | | | | | | | | | | |
| N° | FECHA | N° DOC. FACTURA | DETALLE | ENTRADAS | | | SALIDAS | | | SALDOS | | | | |
| | | | | CANTIDAD | COSTO UNITARIO | COSTO TOTAL | CANTIDAD | COSTO UNITARIO | COSTO TOTAL | CANTIDAD | COSTO UNITARIO | COSTO TOTAL | | |
| 1 | 01-mar | | Saldo Inicial | | | | | | | | 40 | 42.50 | 1,700.00 | |
| 2 | 02-mar | | Venta contado | | | - | 3 | 42.50 | 127.50 | | 37 | 42.50 | 1,572.50 | |
| 3 | 03-mar | | Venta contado | | | - | 2 | 42.50 | 85.00 | | 35 | 42.50 | 1,487.50 | |
| 4 | 04-mar | | Venta contado | | | - | 5 | 42.50 | 212.50 | | 30 | 42.50 | 1,275.00 | |
| 5 | 05-mar | | Venta contado | | | - | 8 | 42.50 | 340.00 | | 22 | 42.50 | 935.00 | |
| 6 | 06-mar | | Venta contado | | | - | 3 | 42.50 | 127.50 | | 19 | 42.50 | 807.50 | |
| 7 | 07-mar | | Venta contado | | | - | 3 | 42.50 | 127.50 | | 16 | 42.50 | 680.00 | |
| 8 | 09-mar | | Venta contado | | | - | 2 | 42.50 | 85.00 | | 14 | 42.50 | 595.00 | |
| 9 | 10-mar | | Venta contado | | | - | 2 | 42.50 | 85.00 | | 12 | 42.50 | 510.00 | |
| 10 | 11-mar | | Venta contado | | | - | 5 | 42.50 | 212.50 | | 7 | 42.50 | 297.50 | |
| COMPROBACIÓN: | | | TOTALES | | | | 40 | | | | 33 | | 1,402.50 | |
| INV. INICIAL | | 1,700.00 | | | | | | | | | | | | |
| (+ COMPRAS | | - | | | | | | | | | | | DIFERENCIA | |
| (-) INV FINAL | | - | | | | | | | | | | | -297.50 | |
| (=) COSTO DE VENTAS | | 1,700.00 | | | | | | | | | | | | |

A.4.13: Producto Punches.

|  REGISTRO DE INVENTARIO COSTO PROMEDIO HOJA DE ALMACEN O KARDEX | | | | | | | | | | | | | | |
|--|--------|--------------------|----------------|----------|----------------|-------------|----------|----------------|-------------|----------|----------------|-------------|------------|--|
| PRODUCTO | | 1108,01,13 Punches | | | | | | | | | | | | |
| N° | FECHA | N° DOC. FACTURA | DETALLE | ENTRADAS | | | SALIDAS | | | SALDOS | | | | |
| | | | | CANTIDAD | COSTO UNITARIO | COSTO TOTAL | CANTIDAD | COSTO UNITARIO | COSTO TOTAL | CANTIDAD | COSTO UNITARIO | COSTO TOTAL | | |
| 1 | 01-mar | | Saldo Inicial | | | | | | | | 45 | 15.00 | 675.00 | |
| 2 | 02-mar | | Venta contado | | | - | 2 | 15.00 | 30.00 | | 43 | 15.00 | 645.00 | |
| 3 | 03-mar | | Venta contado | | | - | 3 | 15.00 | 45.00 | | 40 | 15.00 | 600.00 | |
| 4 | 04-mar | | Venta contado | | | - | 2 | 15.00 | 30.00 | | 38 | 15.00 | 570.00 | |
| 5 | 05-mar | | Venta contado | | | - | 6 | 15.00 | 90.00 | | 32 | 15.00 | 480.00 | |
| 6 | 06-mar | | Venta contado | | | - | 5 | 15.00 | 75.00 | | 27 | 15.00 | 405.00 | |
| 7 | 07-mar | | Venta contado | | | - | 2 | 15.00 | 30.00 | | 25 | 15.00 | 375.00 | |
| 8 | 09-mar | | Venta contado | | | - | 1 | 15.00 | 15.00 | | 24 | 15.00 | 360.00 | |
| 9 | 10-mar | | Venta contado | | | - | 2 | 15.00 | 30.00 | | 22 | 15.00 | 330.00 | |
| 10 | 11-mar | | Venta contado | | | - | 4 | 15.00 | 60.00 | | 18 | 15.00 | 270.00 | |
| 11 | 12-mar | | Venta contado | | | - | 7 | 15.00 | 105.00 | | 11 | 15.00 | 165.00 | |
| 12 | 13-mar | | Venta contado | | | - | 3 | 15.00 | 45.00 | | 8 | 15.00 | 120.00 | |
| 13 | 14-mar | | Venta contado | | | - | 5 | 15.00 | 75.00 | | 3 | 15.00 | 45.00 | |
| COMPROBACIÓN: | | | TOTALES | | | | 45 | | | | 42 | | 630.00 | |
| INV. INICIAL | | 675.00 | | | | | | | | | | | | |
| (+ COMPRAS | | - | | | | | | | | | | | DIFERENCIA | |
| (-) INV FINAL | | -45.00 | | | | | | | | | | | - | |
| (=) COSTO DE VENTAS | | 630.00 | | | | | | | | | | | | |

A.4.14: Producto Jaiva.

| PRODUCTO | | 1108,01,14 | | Jaiva | | | | | | | | | |
|----------------------|--------|--------------------|---------------|----------------|----------------|-------------|----------|----------------|-------------|----------|-------------------|-------------|----------------|
| N° | FECHA | N° DOC. FACTURA | DETALLE | ENTRADAS | | | SALIDAS | | | SALDOS | | | |
| | | | | CANTIDAD | COSTO UNITARIO | COSTO TOTAL | CANTIDAD | COSTO UNITARIO | COSTO TOTAL | CANTIDAD | COSTO UNITARIO | COSTO TOTAL | |
| 1 | 01-mar | | Saldo Inicial | | | | | | | | 50 | 30.00 | 1,500.00 |
| 2 | 02-mar | | Venta contado | | | - | 1 | 30.00 | 30.00 | | 49 | 30.00 | 1,470.00 |
| 3 | 03-mar | | Venta contado | | | - | 2 | 30.00 | 60.00 | | 47 | 30.00 | 1,410.00 |
| 4 | 04-mar | | Venta contado | | | - | 3 | 30.00 | 90.00 | | 44 | 30.00 | 1,320.00 |
| 5 | 05-mar | | Venta contado | | | - | 5 | 30.00 | 150.00 | | 39 | 30.00 | 1,170.00 |
| 6 | 06-mar | | Venta contado | | | - | 9 | 30.00 | 270.00 | | 30 | 30.00 | 900.00 |
| 7 | 07-mar | | Venta contado | | | - | 8 | 30.00 | 240.00 | | 22 | 30.00 | 660.00 |
| 8 | 09-mar | | Venta contado | | | - | 2 | 30.00 | 60.00 | | 20 | 30.00 | 600.00 |
| 9 | 10-mar | | Venta contado | | | - | 3 | 30.00 | 90.00 | | 17 | 30.00 | 510.00 |
| 10 | 11-mar | | Venta contado | | | - | 5 | 30.00 | 150.00 | | 12 | 30.00 | 360.00 |
| 11 | 12-mar | | Venta contado | | | - | 2 | 30.00 | 60.00 | | 10 | 30.00 | 300.00 |
| 12 | 13-mar | | Venta contado | | | - | 1 | 30.00 | 30.00 | | 9 | 30.00 | 270.00 |
| COMPROBACIÓN: | | | | TOTALES | | 50 | | | - | 41 | | 1,230.00 | |
| INV. INICIAL | | 1,500.00 | | | | | | | | | | | |
| (+ COMPRAS | | - | | | | | | | | | | | |
| (-) INV FINAL | | - | | | | | | | | | | | |
| (-) COSTO DE VENTAS | | 1,500.00 | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | DIFERENCIA | | -270.00 |

A.4.15: Producto Mariscada.

| PRODUCTO | | 1108,01,15 | | Mariscada | | | | | | | | | |
|----------------------|--------|--------------------|---------------|----------------|----------------|-------------|----------|----------------|-------------|----------|-------------------|-------------|---------------|
| N° | FECHA | N° DOC. FACTURA | DETALLE | ENTRADAS | | | SALIDAS | | | SALDOS | | | |
| | | | | CANTIDAD | COSTO UNITARIO | COSTO TOTAL | CANTIDAD | COSTO UNITARIO | COSTO TOTAL | CANTIDAD | COSTO UNITARIO | COSTO TOTAL | |
| 1 | 01-mar | | Saldo Inicial | | | | | | | | 45 | 32.50 | 1,462.50 |
| 2 | 02-mar | | Venta contado | | | - | 3 | 32.50 | 97.50 | | 42 | 32.50 | 1,365.00 |
| 3 | 03-mar | | Venta contado | | | - | 1 | 32.50 | 32.50 | | 41 | 32.50 | 1,332.50 |
| 4 | 04-mar | | Venta contado | | | - | 2 | 32.50 | 65.00 | | 39 | 32.50 | 1,267.50 |
| 5 | 05-mar | | Venta contado | | | - | 3 | 32.50 | 97.50 | | 36 | 32.50 | 1,170.00 |
| 6 | 06-mar | | Venta contado | | | - | 5 | 32.50 | 162.50 | | 31 | 32.50 | 1,007.50 |
| 7 | 07-mar | | Venta contado | | | - | 4 | 32.50 | 130.00 | | 27 | 32.50 | 877.50 |
| 8 | 09-mar | | Venta contado | | | - | 1 | 32.50 | 32.50 | | 26 | 32.50 | 845.00 |
| 9 | 10-mar | | Venta contado | | | - | 2 | 32.50 | 65.00 | | 24 | 32.50 | 780.00 |
| 10 | 11-mar | | Venta contado | | | - | 5 | 32.50 | 162.50 | | 19 | 32.50 | 617.50 |
| 11 | 12-mar | | Venta contado | | | - | 3 | 32.50 | 97.50 | | 16 | 32.50 | 520.00 |
| 12 | 13-mar | | Venta contado | | | - | 7 | 32.50 | 227.50 | | 9 | 32.50 | 292.50 |
| 13 | 14-mar | | Venta contado | | | - | 5 | 32.50 | 162.50 | | 4 | 32.50 | 130.00 |
| 14 | 16-mar | | Venta contado | | | - | 2 | 32.50 | 65.00 | | 2 | 32.50 | 65.00 |
| COMPROBACIÓN: | | | | TOTALES | | 45 | | | - | 43 | | 1,397.50 | |
| INV. INICIAL | | 1,462.50 | | | | | | | | | | | |
| (+ COMPRAS | | - | | | | | | | | | | | |
| (-) INV FINAL | | - | | | | | | | | | | | |
| (-) COSTO DE VENTAS | | 1,462.50 | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | DIFERENCIA | | -65.00 |

A.4.16: Producto Pulpo.

| PRODUCTO | | 1108,01,16 | | Pulpo | | | | | | | | |
|----------------------|--------|--------------------|---------------|----------------|----------------|-------------|----------|----------------|-------------|-------------------|----------------|---------------|
| N° | FECHA | N° DOC. FACTURA | DETALLE | ENTRADAS | | | SALIDAS | | | SALDOS | | |
| | | | | CANTIDAD | COSTO UNITARIO | COSTO TOTAL | CANTIDAD | COSTO UNITARIO | COSTO TOTAL | CANTIDAD | COSTO UNITARIO | COSTO TOTAL |
| 1 | 01-mar | | Saldo Inicial | | | | | | | 40 | 75.00 | 3,000.00 |
| 2 | 02-mar | | venta contado | | | - | 5 | 75.00 | 375.00 | 35 | 75.00 | 2,625.00 |
| 3 | 03-mar | | venta contado | | | - | 2 | 75.00 | 150.00 | 33 | 75.00 | 2,475.00 |
| 4 | 04-mar | | venta contado | | | - | 3 | 75.00 | 225.00 | 30 | 75.00 | 2,250.00 |
| 5 | 05-mar | | venta contado | | | - | 1 | 75.00 | 75.00 | 29 | 75.00 | 2,175.00 |
| 6 | 06-mar | | venta contado | | | - | 1 | 75.00 | 75.00 | 28 | 75.00 | 2,100.00 |
| 7 | 07-mar | | venta contado | | | - | 3 | 75.00 | 225.00 | 25 | 75.00 | 1,875.00 |
| 8 | 09-mar | | venta contado | | | - | 5 | 75.00 | 375.00 | 20 | 75.00 | 1,500.00 |
| 9 | 10-mar | | venta contado | | | - | 4 | 75.00 | 300.00 | 16 | 75.00 | 1,200.00 |
| 10 | 11-mar | | venta contado | | | - | 2 | 75.00 | 150.00 | 14 | 75.00 | 1,050.00 |
| 11 | 12-mar | | venta contado | | | - | 1 | 75.00 | 75.00 | 13 | 75.00 | 975.00 |
| 12 | 13-mar | | venta contado | | | - | 3 | 75.00 | 225.00 | 10 | 75.00 | 750.00 |
| 13 | 14-mar | | venta contado | | | - | 9 | 75.00 | 675.00 | 1 | 75.00 | 75.00 |
| COMPROBACIÓN: | | | | TOTALES | | 40 | | | | 39 | | 2,925.00 |
| INV. INICIAL | | | | | | | | | | | | 3,000.00 |
| (+ COMPRAS | | | | | | | | | | | | - |
| (-) INV FINAL | | | | | | | | | | | | - |
| (=) COSTO DE VENTAS | | | | | | | | | | | | 3,000.00 |
| | | | | | | | | | | DIFERENCIA | | -75.00 |

A.4.17: Producto Pescado Seco Molido.

| PRODUCTO | | 1108,01,17 | | Pezcado seco molido | | | | | | | | |
|----------------------|--------|--------------------|---------------|---------------------|----------------|-------------|----------|----------------|-------------|-------------------|----------------|----------------|
| N° | FECHA | N° DOC. FACTURA | DETALLE | ENTRADAS | | | SALIDAS | | | SALDOS | | |
| | | | | CANTIDAD | COSTO UNITARIO | COSTO TOTAL | CANTIDAD | COSTO UNITARIO | COSTO TOTAL | CANTIDAD | COSTO UNITARIO | COSTO TOTAL |
| 1 | 01-mar | | Saldo Inicial | | | | | | | 40 | 25.00 | 1,000.00 |
| 2 | 02-mar | | Venta contado | | | - | 2 | 25.00 | 50.00 | 38 | 25.00 | 950.00 |
| 3 | 03-mar | | Venta contado | | | - | 1 | 25.00 | 25.00 | 37 | 25.00 | 925.00 |
| 4 | 04-mar | | Venta contado | | | - | 5 | 25.00 | 125.00 | 32 | 25.00 | 800.00 |
| 5 | 05-mar | | Venta contado | | | - | 2 | 25.00 | 50.00 | 30 | 25.00 | 750.00 |
| 6 | 06-mar | | Venta contado | | | - | 4 | 25.00 | 100.00 | 26 | 25.00 | 650.00 |
| 7 | 07-mar | | Venta contado | | | - | 3 | 25.00 | 75.00 | 23 | 25.00 | 575.00 |
| 8 | 09-mar | | Venta contado | | | - | 2 | 25.00 | 50.00 | 21 | 25.00 | 525.00 |
| 9 | 10-mar | | Venta contado | | | - | 7 | 25.00 | 175.00 | 14 | 25.00 | 350.00 |
| 10 | 11-mar | | Venta contado | | | - | 2 | 25.00 | 50.00 | 12 | 25.00 | 300.00 |
| 11 | 12-mar | | Venta contado | | | - | 5 | 25.00 | 125.00 | 7 | 25.00 | 175.00 |
| COMPROBACIÓN: | | | | TOTALES | | 40 | | | | 33 | | 825.00 |
| INV. INICIAL | | | | | | | | | | | | 1,000.00 |
| (+ COMPRAS | | | | | | | | | | | | - |
| (-) INV FINAL | | | | | | | | | | | | - |
| (=) COSTO DE VENTAS | | | | | | | | | | | | 1,000.00 |
| | | | | | | | | | | DIFERENCIA | | -175.00 |

A.4.18: Producto Camarón Pelado.

| PRODUCTO | | Camarón pelado | | | | | | | | | | | |
|----------------------|--------|--------------------|----------------|----------------|----------------|-------------|----------|----------------|-------------|-------------------|----------------|----------------|----------|
| N° | FECHA | N° DOC. FACTURA | DETALLE | ENTRADAS | | | SALIDAS | | | SALDOS | | | |
| | | | | CANTIDAD | COSTO UNITARIO | COSTO TOTAL | CANTIDAD | COSTO UNITARIO | COSTO TOTAL | CANTIDAD | COSTO UNITARIO | COSTO TOTAL | |
| 1 | 01-mar | | Saldo Inicial | | | | | | | | 45 | 65.00 | 2,925.00 |
| 2 | 02-mar | | Venta contable | | | - | 3 | 65.00 | 195.00 | | 42 | 65.00 | 2,730.00 |
| 3 | 03-mar | | Venta contable | | | - | 5 | 65.00 | 325.00 | | 37 | 65.00 | 2,405.00 |
| 4 | 04-mar | | Venta contable | | | - | 4 | 65.00 | 260.00 | | 33 | 65.00 | 2,145.00 |
| 5 | 05-mar | | Venta contable | | | - | 8 | 65.00 | 520.00 | | 25 | 65.00 | 1,625.00 |
| 6 | 06-mar | | Venta contable | | | - | 6 | 65.00 | 390.00 | | 19 | 65.00 | 1,235.00 |
| 7 | 07-mar | | Venta contable | | | - | 7 | 65.00 | 455.00 | | 12 | 65.00 | 780.00 |
| 8 | 09-mar | | Venta contable | | | - | 3 | 65.00 | 195.00 | | 9 | 65.00 | 585.00 |
| 9 | 10-mar | | Venta contable | | | - | 3 | 65.00 | 195.00 | | 6 | 65.00 | 390.00 |
| COMPROBACIÓN: | | | | TOTALES | 45 | | | | | 39 | | 2,535.00 | |
| INV. INICIAL | | 2,925.00 | | | | | | | | | | | |
| (+ COMPRAS | | - | | | | | | | | | | | |
| (-) INV FINAL | | - | | | | | | | | | | | |
| (-) COSTO DE VENTAS | | 2,925.00 | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | DIFERENCIA | | -390.00 | |

A.4.19: Producto Camarón 41.

| PRODUCTO | | Camarón 41 | | | | | | | | | | | |
|----------------------|--------|--------------------|---------------|----------------|----------------|-------------|----------|----------------|-------------|-------------------|----------------|----------------|----------|
| N° | FECHA | N° DOC. FACTURA | DETALLE | ENTRADAS | | | SALIDAS | | | SALDOS | | | |
| | | | | CANTIDAD | COSTO UNITARIO | COSTO TOTAL | CANTIDAD | COSTO UNITARIO | COSTO TOTAL | CANTIDAD | COSTO UNITARIO | COSTO TOTAL | |
| 1 | 01-mar | | Saldo Inicial | | | | | | | | 45 | 90.00 | 4,050.00 |
| 2 | 02-mar | | Venta contado | | | - | 3 | 90.00 | 270.00 | | 42 | 90.00 | 3,780.00 |
| 3 | 03-mar | | Venta contado | | | - | 3 | 90.00 | 270.00 | | 39 | 90.00 | 3,510.00 |
| 4 | 04-mar | | Venta contado | | | - | 2 | 90.00 | 180.00 | | 37 | 90.00 | 3,330.00 |
| 5 | 05-mar | | Venta contado | | | - | 1 | 90.00 | 90.00 | | 36 | 90.00 | 3,240.00 |
| 6 | 06-mar | | Venta contado | | | - | 4 | 90.00 | 360.00 | | 32 | 90.00 | 2,880.00 |
| 7 | 07-mar | | Venta contado | | | - | 5 | 90.00 | 450.00 | | 27 | 90.00 | 2,430.00 |
| 8 | 09-mar | | Venta contado | | | - | 2 | 90.00 | 180.00 | | 25 | 90.00 | 2,250.00 |
| 9 | 10-mar | | Venta contado | | | - | 6 | 90.00 | 540.00 | | 19 | 90.00 | 1,710.00 |
| 10 | 11-mar | | Venta contado | | | - | 2 | 90.00 | 180.00 | | 17 | 90.00 | 1,530.00 |
| 11 | 12-mar | | Venta contado | | | - | 3 | 90.00 | 270.00 | | 14 | 90.00 | 1,260.00 |
| 12 | 13-mar | | Venta contado | | | - | 5 | 90.00 | 450.00 | | 9 | 90.00 | 810.00 |
| COMPROBACIÓN: | | | | TOTALES | 45 | | | | | 36 | | 3,240.00 | |
| INV. INICIAL | | 4,050.00 | | | | | | | | | | | |
| (+ COMPRAS | | - | | | | | | | | | | | |
| (-) INV FINAL | | - | | | | | | | | | | | |
| (-) COSTO DE VENTAS | | 4,050.00 | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | DIFERENCIA | | -810.00 | |

A.4.20: Producto Camarón 21.

| PRODUCTO | | 1108,01,20 | | Camarón 21 | | | | | | | | |
|-----------------------------|--------|--------------------|---------------|-------------------|----------------|-------------|----------|------------------|-------------|----------|----------------|-------------|
| N° | FECHA | N° DOC. FACTURA | DETALLE | ENTRADAS | | | SALIDAS | | | SALDOS | | |
| | | | | CANTIDAD | COSTO UNITARIO | COSTO TOTAL | CANTIDAD | COSTO UNITARIO | COSTO TOTAL | CANTIDAD | COSTO UNITARIO | COSTO TOTAL |
| 1 | 01-mar | | Saldo Inicial | | | | | | | 45 | 150.00 | 6,750.00 |
| 2 | 02-mar | | venta contado | | | - | 2 | 150.00 | 300.00 | 43 | 150.00 | 6,450.00 |
| 3 | 03-mar | | venta contado | | | - | 1 | 150.00 | 150.00 | 42 | 150.00 | 6,300.00 |
| 4 | 04-mar | | venta contado | | | - | 3 | 150.00 | 450.00 | 39 | 150.00 | 5,850.00 |
| 5 | 05-mar | | venta contado | | | - | 2 | 150.00 | 300.00 | 37 | 150.00 | 5,550.00 |
| 6 | 06-mar | | venta contado | | | - | 4 | 150.00 | 600.00 | 33 | 150.00 | 4,950.00 |
| 7 | 07-mar | | venta contado | | | - | 3 | 150.00 | 450.00 | 30 | 150.00 | 4,500.00 |
| 8 | 09-mar | | venta contado | | | - | 2 | 150.00 | 300.00 | 28 | 150.00 | 4,200.00 |
| 9 | 10-mar | | venta contado | | | - | 2 | 150.00 | 300.00 | 26 | 150.00 | 3,900.00 |
| 10 | 11-mar | | venta contado | | | - | 3 | 150.00 | 450.00 | 23 | 150.00 | 3,450.00 |
| 11 | 12-mar | | venta contado | | | - | 5 | 150.00 | 750.00 | 18 | 150.00 | 2,700.00 |
| 12 | 13-mar | | venta contado | | | - | 2 | 150.00 | 300.00 | 16 | 150.00 | 2,400.00 |
| 13 | 14-mar | | venta contado | | | - | 2 | 150.00 | 300.00 | 14 | 150.00 | 2,100.00 |
| 14 | 16-mar | | venta contado | | | - | 2 | 150.00 | 300.00 | 12 | 150.00 | 1,800.00 |
| 15 | 17-mar | | venta contado | | | - | 3 | 150.00 | 450.00 | 9 | 150.00 | 1,350.00 |
| COMPROBACIÓN: | | | | TOTALES | | | | | | | | |
| INV. INICIAL | | | | | 45 | - | 36 | | 5,400.00 | 9 | - | - |
| (+) COMPRAS | | | | | | | | | | | | |
| (-) INV FINAL | | | | | | | | | | | | |
| (-) COSTO DE VENTAS | | | | | | | | | | | | |
| | | | | DIFERENCIA | | | | -1,350.00 | | | | |

A.4.21: Producto Lenguado Piel.

| PRODUCTO | | 1108,01,21 | | Lenguado piel | | | | | | | | |
|-----------------------------|--------|--------------------|---------------|-------------------|----------------|-------------|----------|----------------|-------------|----------|----------------|-------------|
| N° | FECHA | N° DOC. FACTURA | DETALLE | ENTRADAS | | | SALIDAS | | | SALDOS | | |
| | | | | CANTIDAD | COSTO UNITARIO | COSTO TOTAL | CANTIDAD | COSTO UNITARIO | COSTO TOTAL | CANTIDAD | COSTO UNITARIO | COSTO TOTAL |
| 1 | 01-mar | | Saldo Inicial | | | | | | | 35 | 130.00 | 4,550.00 |
| 2 | 02-mar | | Venta contado | | | - | 2 | 130.00 | 260.00 | 33 | 130.00 | 4,290.00 |
| 3 | 03-mar | | Venta contado | | | - | 1 | 130.00 | 130.00 | 32 | 130.00 | 4,160.00 |
| 4 | 04-mar | | Venta contado | | | - | 5 | 130.00 | 650.00 | 27 | 130.00 | 3,510.00 |
| 5 | 05-mar | | Venta contado | | | - | 1 | 130.00 | 130.00 | 26 | 130.00 | 3,380.00 |
| 6 | 06-mar | | Venta contado | | | - | 1 | 130.00 | 130.00 | 25 | 130.00 | 3,250.00 |
| 7 | 07-mar | | Venta contado | | | - | 1 | 130.00 | 130.00 | 24 | 130.00 | 3,120.00 |
| 8 | 09-mar | | Venta contado | | | - | 1 | 130.00 | 130.00 | 23 | 130.00 | 2,990.00 |
| 9 | 10-mar | | Venta contado | | | - | 1 | 130.00 | 130.00 | 22 | 130.00 | 2,860.00 |
| 10 | 11-mar | | Venta contado | | | - | 2 | 130.00 | 260.00 | 20 | 130.00 | 2,600.00 |
| 11 | 12-mar | | Venta contado | | | - | 3 | 130.00 | 390.00 | 17 | 130.00 | 2,210.00 |
| 12 | 13-mar | | Venta contado | | | - | 2 | 130.00 | 260.00 | 15 | 130.00 | 1,950.00 |
| 13 | 14-mar | | Venta contado | | | - | 3 | 130.00 | 390.00 | 12 | 130.00 | 1,560.00 |
| 14 | 16-mar | | Venta contado | | | - | 2 | 130.00 | 260.00 | 10 | 130.00 | 1,300.00 |
| 15 | 17-mar | | Venta contado | | | - | 1 | 130.00 | 130.00 | 9 | 130.00 | 1,170.00 |
| 16 | 18-mar | | Venta contado | | | - | 1 | 130.00 | 130.00 | 8 | 130.00 | 1,040.00 |
| 17 | 19-mar | | Venta contado | | | - | 4 | 130.00 | 520.00 | 4 | 130.00 | 520.00 |
| COMPROBACIÓN: | | | | TOTALES | | | | | | | | |
| INV. INICIAL | | | | | 35 | - | 31 | | 4,030.00 | 4 | - | - |
| (+) COMPRAS | | | | | | | | | | | | |
| (-) INV FINAL | | | | | | | | | | | | |
| (-) COSTO DE VENTAS | | | | | | | | | | | | |
| | | | | DIFERENCIA | | | | -520.00 | | | | |

A.4.22: Producto Filete Robalo.

| PRODUCTO | | Filete robalo | | | | | | | | | | | |
|---------------------|--------|---------------|---------------|----------|----------------|-------------|----------|----------------|-------------|------------|----------------|-------------|----------|
| 1108,01,22 | | | | | | | | | | | | | |
| N° | FECHA | N° DOC. | DETALLE | ENTRADAS | | | SALIDAS | | | SALDOS | | | |
| | | FACTURA | | CANTIDAD | COSTO UNITARIO | COSTO TOTAL | CANTIDAD | COSTO UNITARIO | COSTO TOTAL | CANTIDAD | COSTO UNITARIO | COSTO TOTAL | |
| 1 | 01-mar | | Saldo Inicial | | | | | | | | 40 | 40.00 | 1,600.00 |
| 2 | 02-mar | | venta contado | | | - | 5 | 40.00 | 200.00 | | 35 | 40.00 | 1,400.00 |
| 3 | 03-mar | | venta contado | | | - | 6 | 40.00 | 240.00 | | 29 | 40.00 | 1,160.00 |
| 4 | 04-mar | | venta contado | | | - | 7 | 40.00 | 280.00 | | 22 | 40.00 | 880.00 |
| 5 | 05-mar | | venta contado | | | - | 5 | 40.00 | 200.00 | | 17 | 40.00 | 680.00 |
| 6 | 06-mar | | venta contado | | | - | 6 | 40.00 | 240.00 | | 11 | 40.00 | 440.00 |
| 7 | 07-mar | | venta contado | | | - | 7 | 40.00 | 280.00 | | 4 | 40.00 | 160.00 |
| COMPROBACIÓN: | | | TOTALES | 40 | | - | 36 | | 1,440.00 | | 4 | | |
| INV. INICIAL | | 1,600.00 | | | | | | | | | | | |
| (+ COMPRAS | | - | | | | | | | | | | | |
| (-) INV FINAL | | - | | | | | | | | | | | |
| (-) COSTO DE VENTAS | | 1,600.00 | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | DIFERENCIA | | -160.00 | |

A.4.23: Producto Filete Pargo.

| PRODUCTO | | Filete pargo | | | | | | | | | | | |
|---------------------|--------|--------------|---------------|----------|----------------|-------------|----------|----------------|-------------|------------|----------------|-------------|----------|
| 1108,01,23 | | | | | | | | | | | | | |
| N° | FECHA | N° DOC. | DETALLE | ENTRADAS | | | SALIDAS | | | SALDOS | | | |
| | | FACTURA | | CANTIDAD | COSTO UNITARIO | COSTO TOTAL | CANTIDAD | COSTO UNITARIO | COSTO TOTAL | CANTIDAD | COSTO UNITARIO | COSTO TOTAL | |
| 1 | 01-mar | | Saldo Inicial | | | | | | | | 40 | 55.00 | 2,200.00 |
| 2 | 02-mar | | venta contado | | | - | 4 | 55.00 | 220.00 | | 36 | 55.00 | 1,980.00 |
| 3 | 03-mar | | venta contado | | | - | 3 | 55.00 | 165.00 | | 33 | 55.00 | 1,815.00 |
| 4 | 04-mar | | venta contado | | | - | 2 | 55.00 | 110.00 | | 31 | 55.00 | 1,705.00 |
| 5 | 05-mar | | venta contado | | | - | 5 | 55.00 | 275.00 | | 26 | 55.00 | 1,430.00 |
| 6 | 06-mar | | venta contado | | | - | 4 | 55.00 | 220.00 | | 22 | 55.00 | 1,210.00 |
| 7 | 07-mar | | venta contado | | | - | 2 | 55.00 | 110.00 | | 20 | 55.00 | 1,100.00 |
| 8 | 09-mar | | venta contado | | | - | 3 | 55.00 | 165.00 | | 17 | 55.00 | 935.00 |
| 9 | 10-mar | | venta contado | | | - | 2 | 55.00 | 110.00 | | 15 | 55.00 | 825.00 |
| 10 | 11-mar | | venta contado | | | - | 3 | 55.00 | 165.00 | | 12 | 55.00 | 660.00 |
| 11 | 12-mar | | venta contado | | | - | 1 | 55.00 | 55.00 | | 11 | 55.00 | 605.00 |
| 12 | 13-mar | | venta contado | | | - | 2 | 55.00 | 110.00 | | 9 | 55.00 | 495.00 |
| 13 | 14-mar | | venta contado | | | - | 3 | 55.00 | 165.00 | | 6 | 55.00 | 330.00 |
| 14 | 16-mar | | venta contado | | | - | 2 | 55.00 | 110.00 | | 4 | 55.00 | 220.00 |
| COMPROBACIÓN: | | | TOTALES | 40 | | - | 36 | | 1,980.00 | | 4 | | |
| INV. INICIAL | | 2,200.00 | | | | | | | | | | | |
| (+ COMPRAS | | - | | | | | | | | | | | |
| (-) INV FINAL | | - | | | | | | | | | | | |
| (-) COSTO DE VENTAS | | 2,200.00 | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | DIFERENCIA | | -220.00 | |

A.4.24: Producto Filete de Lenguada.

| PRODUCTO | | Filete de lenguada | | | | | | | | | | | | | |
|----------------------|--------|--------------------|---------------|----------------|----------------|-------------|----------|----------------|-------------|----------|----------------|-------------|------------|--|---------|
| 1108,01,24 | | | | | | | | | | | | | | | |
| N° | FECHA | N° DOC. FACTURA | DETALLE | ENTRADAS | | | SALIDAS | | | SALDOS | | | | | |
| | | | | CANTIDAD | COSTO UNITARIO | COSTO TOTAL | CANTIDAD | COSTO UNITARIO | COSTO TOTAL | CANTIDAD | COSTO UNITARIO | COSTO TOTAL | | | |
| 1 | 01-mar | | Saldo Inicial | | | | | | | | 40 | 60.00 | 2,400.00 | | |
| 2 | 02-mar | | venta contado | | | - | 5 | 60.00 | 300.00 | | 35 | 60.00 | 2,100.00 | | |
| 3 | 03-mar | | venta contado | | | - | 4 | 60.00 | 240.00 | | 31 | 60.00 | 1,860.00 | | |
| 4 | 04-mar | | venta contado | | | - | 3 | 60.00 | 180.00 | | 28 | 60.00 | 1,680.00 | | |
| 5 | 05-mar | | venta contado | | | - | 2 | 60.00 | 120.00 | | 26 | 60.00 | 1,560.00 | | |
| 6 | 06-mar | | venta contado | | | - | 2 | 60.00 | 120.00 | | 24 | 60.00 | 1,440.00 | | |
| 7 | 07-mar | | venta contado | | | - | 3 | 60.00 | 180.00 | | 21 | 60.00 | 1,260.00 | | |
| 8 | 09-mar | | venta contado | | | - | 4 | 60.00 | 240.00 | | 17 | 60.00 | 1,020.00 | | |
| 9 | 10-mar | | venta contado | | | - | 2 | 60.00 | 120.00 | | 15 | 60.00 | 900.00 | | |
| 10 | 11-mar | | venta contado | | | - | 2 | 60.00 | 120.00 | | 13 | 60.00 | 780.00 | | |
| 11 | 12-mar | | venta contado | | | - | 3 | 60.00 | 180.00 | | 10 | 60.00 | 600.00 | | |
| 12 | 13-mar | | venta contado | | | - | 3 | 60.00 | 180.00 | | 7 | 60.00 | 420.00 | | |
| 13 | 14-mar | | venta contado | | | - | 2 | 60.00 | 120.00 | | 5 | 60.00 | 300.00 | | |
| 14 | 16-mar | | venta contado | | | - | 1 | 60.00 | 60.00 | | 4 | 60.00 | 240.00 | | |
| 15 | 17-mar | | venta contado | | | - | 1 | 60.00 | 60.00 | | 3 | 60.00 | 180.00 | | |
| 16 | 18-mar | | venta contado | | | - | 1 | 60.00 | 60.00 | | 2 | 60.00 | 120.00 | | |
| COMPROBACIÓN: | | | | TOTALES | | | 40 | | | | 38 | | 2,280.00 | | |
| INV. INICIAL | | 2,400.00 | | | | | | | | | | | DIFERENCIA | | -120.00 |
| (+ COMPRAS | | - | | | | | | | | | | | | | |
| (-) INV FINAL | | - | | | | | | | | | | | | | |
| (=) COSTO DE VENTAS | | 2,400.00 | | | | | | | | | | | | | |

A.4.25: Producto Filete Galesiano.

| PRODUCTO | | Filete de galesiano | | | | | | | | | | | | | |
|----------------------|--------|---------------------|---------------|----------------|----------------|-------------|----------|----------------|-------------|----------|----------------|-------------|------------|--|---------|
| 1108,01,25 | | | | | | | | | | | | | | | |
| N° | FECHA | N° DOC. FACTURA | DETALLE | ENTRADAS | | | SALIDAS | | | SALDOS | | | | | |
| | | | | CANTIDAD | COSTO UNITARIO | COSTO TOTAL | CANTIDAD | COSTO UNITARIO | COSTO TOTAL | CANTIDAD | COSTO UNITARIO | COSTO TOTAL | | | |
| 1 | 01-mar | | Saldo Inicial | | | | | | | | 45 | 55.00 | 2,475.00 | | |
| 2 | 02-mar | | venta contado | | | - | 2 | 55.00 | 110.00 | | 43 | 55.00 | 2,365.00 | | |
| 3 | 03-mar | | venta contado | | | - | 2 | 55.00 | 110.00 | | 41 | 55.00 | 2,255.00 | | |
| 4 | 04-mar | | venta contado | | | - | 1 | 55.00 | 55.00 | | 40 | 55.00 | 2,200.00 | | |
| 5 | 05-mar | | venta contado | | | - | 2 | 55.00 | 110.00 | | 38 | 55.00 | 2,090.00 | | |
| 6 | 06-mar | | venta contado | | | - | 3 | 55.00 | 165.00 | | 35 | 55.00 | 1,925.00 | | |
| 7 | 07-mar | | venta contado | | | - | 2 | 55.00 | 110.00 | | 33 | 55.00 | 1,815.00 | | |
| 8 | 09-mar | | venta contado | | | - | 1 | 55.00 | 55.00 | | 32 | 55.00 | 1,760.00 | | |
| 9 | 10-mar | | venta contado | | | - | 2 | 55.00 | 110.00 | | 30 | 55.00 | 1,650.00 | | |
| 10 | 11-mar | | venta contado | | | - | 2 | 55.00 | 110.00 | | 28 | 55.00 | 1,540.00 | | |
| 11 | 12-mar | | venta contado | | | - | 2 | 55.00 | 110.00 | | 26 | 55.00 | 1,430.00 | | |
| 12 | 13-mar | | venta contado | | | - | 1 | 55.00 | 55.00 | | 25 | 55.00 | 1,375.00 | | |
| 13 | 14-mar | | venta contado | | | - | 3 | 55.00 | 165.00 | | 22 | 55.00 | 1,210.00 | | |
| 14 | 16-mar | | venta contado | | | - | 4 | 55.00 | 220.00 | | 18 | 55.00 | 990.00 | | |
| 15 | 17-mar | | venta contado | | | - | 5 | 55.00 | 275.00 | | 13 | 55.00 | 715.00 | | |
| 16 | 18-mar | | venta contado | | | - | 2 | 55.00 | 110.00 | | 11 | 55.00 | 605.00 | | |
| 17 | 19-mar | | venta contado | | | - | 3 | 55.00 | 165.00 | | 8 | 55.00 | 440.00 | | |
| 18 | 20-mar | | venta contado | | | - | 2 | 55.00 | 110.00 | | 6 | 55.00 | 330.00 | | |
| 19 | 21-mar | | venta contado | | | - | 1 | 55.00 | 55.00 | | 5 | 55.00 | 275.00 | | |
| 20 | 23-mar | | venta contado | | | - | 2 | 55.00 | 110.00 | | 3 | 55.00 | 165.00 | | |
| COMPROBACIÓN: | | | | TOTALES | | | 45 | | | | 42 | | 2,310.00 | | |
| INV. INICIAL | | 2,475.00 | | | | | | | | | | | DIFERENCIA | | -165.00 |
| (+ COMPRAS | | - | | | | | | | | | | | | | |
| (-) INV FINAL | | - | | | | | | | | | | | | | |
| (=) COSTO DE VENTAS | | 2,475.00 | | | | | | | | | | | | | |

A.4.26: Producto Filete de Macarela.

| PRODUCTO | | 1108,01,26 Filete de macarela | | | | | | | | | | | |
|----------------------|--------|-------------------------------|----------------|----------|----------------|-------------|----------|----------------|-------------|----------------|----------------|-------------|----------|
| N° | FECHA | N° DOC. FACTURA | DETALLE | ENTRADAS | | | SALIDAS | | | SALDOS | | | |
| | | | | CANTIDAD | COSTO UNITARIO | COSTO TOTAL | CANTIDAD | COSTO UNITARIO | COSTO TOTAL | CANTIDAD | COSTO UNITARIO | COSTO TOTAL | |
| 1 | 01-mar | | Saldo Inicial | | | | | | | | 40 | 60.00 | 2,400.00 |
| 2 | 02-mar | | venta contado | | | - | 3 | 60.00 | 180.00 | | 37 | 60.00 | 2,220.00 |
| 3 | 03-mar | | venta contado | | | - | 2 | 60.00 | 120.00 | | 35 | 60.00 | 2,100.00 |
| 4 | 04-mar | | venta contado | | | - | 4 | 60.00 | 240.00 | | 31 | 60.00 | 1,860.00 |
| 5 | 05-mar | | venta contado | | | - | 5 | 60.00 | 300.00 | | 26 | 60.00 | 1,560.00 |
| 6 | 06-mar | | venta contado | | | - | 3 | 60.00 | 180.00 | | 23 | 60.00 | 1,380.00 |
| 7 | 07-mar | | venta contado | | | - | 4 | 60.00 | 240.00 | | 19 | 60.00 | 1,140.00 |
| 8 | 09-mar | | venta contado | | | - | 2 | 60.00 | 120.00 | | 17 | 60.00 | 1,020.00 |
| 9 | 10-mar | | venta contado | | | - | 5 | 60.00 | 300.00 | | 12 | 60.00 | 720.00 |
| 10 | 11-mar | | venta contado | | | - | 3 | 60.00 | 180.00 | | 9 | 60.00 | 540.00 |
| 11 | 12-mar | | venta contado | | | - | 4 | 60.00 | 240.00 | | 5 | 60.00 | 300.00 |
| COMPROBACIÓN: | | | TOTALES | 40 | | - | 35 | | 2,100.00 | | 5 | | - |
| INV. INICIAL | | 2,400.00 | | | | | | | | | | | |
| (+ COMPRAS | | - | | | | | | | | | | | |
| (-) INV FINAL | | - | | | | | | | | | | | |
| (=) COSTO DE VENTAS | | 2,400.00 | | | | | | | | | | | |
| DIFERENCIA | | | | | | | | | | -300.00 | | | |

A.4.27: Producto Filete de Raya.

| PRODUCTO | | 1108,01,27 Filete de raya | | | | | | | | | | | |
|----------------------|--------|---------------------------|----------------|----------|----------------|-------------|----------|----------------|-------------|----------------|----------------|-------------|----------|
| N° | FECHA | N° DOC. FACTURA | DETALLE | ENTRADAS | | | SALIDAS | | | SALDOS | | | |
| | | | | CANTIDAD | COSTO UNITARIO | COSTO TOTAL | CANTIDAD | COSTO UNITARIO | COSTO TOTAL | CANTIDAD | COSTO UNITARIO | COSTO TOTAL | |
| 1 | 01-mar | | Saldo Inicial | | | | | | | | 40 | 42.50 | 1,700.00 |
| 2 | 02-mar | | Venta contado | | | - | 3 | 42.50 | 127.50 | | 37 | 42.50 | 1,572.50 |
| 3 | 03-mar | | Venta contado | | | - | 5 | 42.50 | 212.50 | | 32 | 42.50 | 1,360.00 |
| 4 | 04-mar | | Venta contado | | | - | 2 | 42.50 | 85.00 | | 30 | 42.50 | 1,275.00 |
| 5 | 05-mar | | Venta contado | | | - | 2 | 42.50 | 85.00 | | 28 | 42.50 | 1,190.00 |
| 6 | 06-mar | | Venta contado | | | - | 1 | 42.50 | 42.50 | | 27 | 42.50 | 1,147.50 |
| 7 | 07-mar | | Venta contado | | | - | 2 | 42.50 | 85.00 | | 25 | 42.50 | 1,062.50 |
| 8 | 09-mar | | Venta contado | | | - | 1 | 42.50 | 42.50 | | 24 | 42.50 | 1,020.00 |
| 9 | 10-mar | | Venta contado | | | - | 1 | 42.50 | 42.50 | | 23 | 42.50 | 977.50 |
| 10 | 11-mar | | Venta contado | | | - | 3 | 42.50 | 127.50 | | 20 | 42.50 | 850.00 |
| 11 | 12-mar | | Venta contado | | | - | 3 | 42.50 | 127.50 | | 17 | 42.50 | 722.50 |
| 12 | 13-mar | | Venta contado | | | - | 2 | 42.50 | 85.00 | | 15 | 42.50 | 637.50 |
| 13 | 14-mar | | Venta contado | | | - | 2 | 42.50 | 85.00 | | 13 | 42.50 | 552.50 |
| 14 | 16-mar | | Venta contado | | | - | 2 | 42.50 | 85.00 | | 11 | 42.50 | 467.50 |
| 15 | 17-mar | | Venta contado | | | - | 3 | 42.50 | 127.50 | | 8 | 42.50 | 340.00 |
| 16 | 18-mar | | Venta contado | | | - | 1 | 42.50 | 42.50 | | 7 | 42.50 | 297.50 |
| 17 | 19-mar | | Venta contado | | | - | 1 | 42.50 | 42.50 | | 6 | 42.50 | 255.00 |
| 18 | 20-mar | | Venta contado | | | - | 2 | 42.50 | 85.00 | | 4 | 42.50 | 170.00 |
| 19 | 21-mar | | Venta contado | | | - | 1 | 42.50 | 42.50 | | 3 | 42.50 | 127.50 |
| COMPROBACIÓN: | | | TOTALES | 40 | | - | 37 | | 1,572.50 | | 3 | | - |
| INV. INICIAL | | 1,700.00 | | | | | | | | | | | |
| (+ COMPRAS | | - | | | | | | | | | | | |
| (-) INV FINAL | | - | | | | | | | | | | | |
| (=) COSTO DE VENTAS | | 1,700.00 | | | | | | | | | | | |
| DIFERENCIA | | | | | | | | | | -127.50 | | | |

A.4.28: Producto Filete de Atún.

| PRODUCTO | | 1108,01,28 | | Filete de atún | | | | | | | | | |
|---------------------|--------|------------|---------------|----------------|----------------|-------------|----------|----------------|-------------|----------|----------------|-------------|----------|
| N° | FECHA | N° DOC. | DETALLE | ENTRADAS | | | SALIDAS | | | SALDOS | | | |
| | | FACTURA | | CANTIDAD | COSTO UNITARIO | COSTO TOTAL | CANTIDAD | COSTO UNITARIO | COSTO TOTAL | CANTIDAD | COSTO UNITARIO | COSTO TOTAL | |
| 1 | 01-mar | | Saldo Inicial | | | | | | | | 45 | 42.50 | 1,912.50 |
| 2 | 02-mar | | venta contado | | | - | 3 | 42.50 | 127.50 | | 42 | 42.50 | 1,785.00 |
| 3 | 03-mar | | venta contado | | | - | 6 | 42.50 | 255.00 | | 36 | 42.50 | 1,530.00 |
| 4 | 04-mar | | venta contado | | | - | 4 | 42.50 | 170.00 | | 32 | 42.50 | 1,360.00 |
| 5 | 05-mar | | venta contado | | | - | 5 | 42.50 | 212.50 | | 27 | 42.50 | 1,147.50 |
| 6 | 06-mar | | venta contado | | | - | 7 | 42.50 | 297.50 | | 20 | 42.50 | 850.00 |
| 7 | 07-mar | | venta contado | | | - | 5 | 42.50 | 212.50 | | 15 | 42.50 | 637.50 |
| 8 | 09-mar | | venta contado | | | - | 4 | 42.50 | 170.00 | | 11 | 42.50 | 467.50 |
| 9 | 10-mar | | venta contado | | | - | 6 | 42.50 | 255.00 | | 5 | 42.50 | 212.50 |
| 10 | 11-mar | | venta contado | | | - | 3 | 42.50 | 127.50 | | 2 | 42.50 | 85.00 |
| COMPROBACIÓN: | | | TOTALES | 45 | | - | 43 | | 1,827.50 | | 2 | | - |
| INV. INICIAL | | 1,912.50 | | | | | | | | | | | |
| (+ COMPRAS | | - | | | | | | | | | | | |
| (-) INV FINAL | | - | | | | | | | | | | | |
| (=) COSTO DE VENTAS | | 1,912.50 | | | | | | | | | | | |
| DIFERENCIA | | | | | | | | | | -85.00 | | | |

A.4.29: Producto Filete Curvina

| PRODUCTO | | 1108,01,29 | | Filete curvina | | | | | | | | | |
|---------------------|--------|------------|---------------|----------------|----------------|-------------|----------|----------------|-------------|----------|----------------|-------------|----------|
| N° | FECHA | N° DOC. | DETALLE | ENTRADAS | | | SALIDAS | | | SALDOS | | | |
| | | FACTURA | | CANTIDAD | COSTO UNITARIO | COSTO TOTAL | CANTIDAD | COSTO UNITARIO | COSTO TOTAL | CANTIDAD | COSTO UNITARIO | COSTO TOTAL | |
| 1 | 01-mar | | Saldo Inicial | | | | | | | | 45 | 35.00 | 1,575.00 |
| 2 | 02-mar | | venta contado | | | - | 5 | 35.00 | 175.00 | | 40 | 35.00 | 1,400.00 |
| 3 | 03-mar | | venta contado | | | - | 4 | 35.00 | 140.00 | | 36 | 35.00 | 1,260.00 |
| 4 | 04-mar | | venta contado | | | - | 2 | 35.00 | 70.00 | | 34 | 35.00 | 1,190.00 |
| 5 | 05-mar | | venta contado | | | - | 1 | 35.00 | 35.00 | | 33 | 35.00 | 1,155.00 |
| 6 | 06-mar | | venta contado | | | - | 2 | 35.00 | 70.00 | | 31 | 35.00 | 1,085.00 |
| 7 | 07-mar | | venta contado | | | - | 3 | 35.00 | 105.00 | | 28 | 35.00 | 980.00 |
| 8 | 09-mar | | venta contado | | | - | 2 | 35.00 | 70.00 | | 26 | 35.00 | 910.00 |
| 9 | 10-mar | | venta contado | | | - | 2 | 35.00 | 70.00 | | 24 | 35.00 | 840.00 |
| 10 | 11-mar | | venta contado | | | - | 1 | 35.00 | 35.00 | | 23 | 35.00 | 805.00 |
| 11 | 12-mar | | venta contado | | | - | 1 | 35.00 | 35.00 | | 22 | 35.00 | 770.00 |
| 12 | 13-mar | | venta contado | | | - | 2 | 35.00 | 70.00 | | 20 | 35.00 | 700.00 |
| 13 | 14-mar | | venta contado | | | - | 3 | 35.00 | 105.00 | | 17 | 35.00 | 595.00 |
| 14 | 16-mar | | venta contado | | | - | 4 | 35.00 | 140.00 | | 13 | 35.00 | 455.00 |
| 15 | 17-mar | | venta contado | | | - | 5 | 35.00 | 175.00 | | 8 | 35.00 | 280.00 |
| 16 | 18-mar | | venta contado | | | - | 2 | 35.00 | 70.00 | | 6 | 35.00 | 210.00 |
| 17 | 19-mar | | venta contado | | | - | 3 | 35.00 | 105.00 | | 3 | 35.00 | 105.00 |
| COMPROBACIÓN: | | | TOTALES | 45 | | - | 42 | | 1,470.00 | | 3 | | - |
| INV. INICIAL | | 1,575.00 | | | | | | | | | | | |
| (+ COMPRAS | | - | | | | | | | | | | | |
| (-) INV FINAL | | - | | | | | | | | | | | |
| (=) COSTO DE VENTAS | | 1,575.00 | | | | | | | | | | | |
| DIFERENCIA | | | | | | | | | | -105.00 | | | |

A.4.30: Producto Conchas.

| PRODUCTO | | Conchas | | | | | | | | | | | |
|----------------------|--------|--------------------|---------------|----------------|----------------|-------------|----------|----------------|-------------|-------------------|----------------|-------------|--------|
| | | 1108,01,30 | | | | | | | | | | | |
| N° | FECHA | N° DOC. FACTURA | DETALLE | ENTRADAS | | | SALIDAS | | | SALDOS | | | |
| | | | | CANTIDAD | COSTO UNITARIO | COSTO TOTAL | CANTIDAD | COSTO UNITARIO | COSTO TOTAL | CANTIDAD | COSTO UNITARIO | COSTO TOTAL | |
| 1 | 01-mar | | Saldo Inicial | | | | | | | | 50 | 15.00 | 750.00 |
| 2 | 02-mar | | venta contado | | | - | 2 | 15.00 | 30.00 | 48 | 15.00 | 720.00 | |
| 3 | 03-mar | | venta contado | | | - | 1 | 15.00 | 15.00 | 47 | 15.00 | 705.00 | |
| 4 | 04-mar | | venta contado | | | - | 2 | 15.00 | 30.00 | 45 | 15.00 | 675.00 | |
| 5 | 05-mar | | venta contado | | | - | 1 | 15.00 | 15.00 | 44 | 15.00 | 660.00 | |
| 6 | 06-mar | | venta contado | | | - | 1 | 15.00 | 15.00 | 43 | 15.00 | 645.00 | |
| 7 | 07-mar | | venta contado | | | - | 1 | 15.00 | 15.00 | 42 | 15.00 | 630.00 | |
| 8 | 09-mar | | venta contado | | | - | 1 | 15.00 | 15.00 | 41 | 15.00 | 615.00 | |
| 9 | 10-mar | | venta contado | | | - | 2 | 15.00 | 30.00 | 39 | 15.00 | 585.00 | |
| 10 | 11-mar | | venta contado | | | - | 1 | 15.00 | 15.00 | 38 | 15.00 | 570.00 | |
| 11 | 12-mar | | venta contado | | | - | 3 | 15.00 | 45.00 | 35 | 15.00 | 525.00 | |
| 12 | 13-mar | | venta contado | | | - | 5 | 15.00 | 75.00 | 30 | 15.00 | 450.00 | |
| 13 | 14-mar | | venta contado | | | - | 4 | 15.00 | 60.00 | 26 | 15.00 | 390.00 | |
| 14 | 16-mar | | venta contado | | | - | 2 | 15.00 | 30.00 | 24 | 15.00 | 360.00 | |
| 15 | 17-mar | | venta contado | | | - | 6 | 15.00 | 90.00 | 18 | 15.00 | 270.00 | |
| 16 | 18-mar | | venta contado | | | - | 4 | 15.00 | 60.00 | 14 | 15.00 | 210.00 | |
| 17 | 19-mar | | venta contado | | | - | 7 | 15.00 | 105.00 | 7 | 15.00 | 105.00 | |
| 18 | 20-mar | | venta contado | | | - | 2 | 15.00 | 30.00 | 5 | 15.00 | 75.00 | |
| 19 | 21-mar | | venta contado | | | - | 5 | 15.00 | 75.00 | - | 15.00 | - | |
| COMPROBACIÓN: | | | | TOTALES | 50 | | - | 50 | 750.00 | - | - | - | |
| INV. INICIAL | | 750.00 | | | | | | | | | | | |
| (+ COMPRAS | | - | | | | | | | | | | | |
| (-) INV FINAL | | - | | | | | | | | | | | |
| (=) COSTO DE VENTAS | | 750.00 | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | DIFERENCIA | | - | |

A.4.31: Producto Huevo de Codorniz.

| PRODUCTO | | Huevo de codorniz | | | | | | | | | | | |
|----------------------|--------|--------------------|---------------|----------------|----------------|-------------|----------|----------------|-------------|-------------------|----------------|-------------|--------|
| | | 1108,02,01 | | | | | | | | | | | |
| N° | FECHA | N° DOC. FACTURA | DETALLE | ENTRADAS | | | SALIDAS | | | SALDOS | | | |
| | | | | CANTIDAD | COSTO UNITARIO | COSTO TOTAL | CANTIDAD | COSTO UNITARIO | COSTO TOTAL | CANTIDAD | COSTO UNITARIO | COSTO TOTAL | |
| 1 | 01-mar | | Saldo Inicial | | | | | | | | 30 | 20.00 | 600.00 |
| 2 | 02-mar | | venta contado | | | - | 2 | 20.00 | 40.00 | 28 | 20.00 | 560.00 | |
| 3 | 03-mar | | venta contado | | | - | 4 | 20.00 | 80.00 | 24 | 20.00 | 480.00 | |
| 4 | 04-mar | | venta contado | | | - | 5 | 20.00 | 100.00 | 19 | 20.00 | 380.00 | |
| 5 | 05-mar | | venta contado | | | - | 2 | 20.00 | 40.00 | 17 | 20.00 | 340.00 | |
| 6 | 06-mar | | venta contado | | | - | 6 | 20.00 | 120.00 | 11 | 20.00 | 220.00 | |
| 7 | 07-mar | | venta contado | | | - | 3 | 20.00 | 60.00 | 8 | 20.00 | 160.00 | |
| 8 | 09-mar | | venta contado | | | - | 1 | 20.00 | 20.00 | 7 | 20.00 | 140.00 | |
| 9 | 10-mar | | venta contado | | | - | 1 | 20.00 | 20.00 | 6 | 20.00 | 120.00 | |
| 10 | 11-mar | | venta contado | | | - | 2 | 20.00 | 40.00 | 4 | 20.00 | 80.00 | |
| 11 | 12-mar | | venta contado | | | - | 2 | 20.00 | 40.00 | 2 | 20.00 | 40.00 | |
| 12 | 13-mar | | venta contado | | | - | 2 | 20.00 | 40.00 | - | 20.00 | - | |
| COMPROBACIÓN: | | | | TOTALES | 30 | | - | 30 | 600.00 | - | - | - | |
| INV. INICIAL | | 600.00 | | | | | | | | | | | |
| (+ COMPRAS | | - | | | | | | | | | | | |
| (-) INV FINAL | | - | | | | | | | | | | | |
| (=) COSTO DE VENTAS | | 600.00 | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | DIFERENCIA | | - | |

A.4.32: Producto de Carne Molida



REGISTRO DE INVENTARIO COSTO PROMEDIO

HOJA DE ALMACEN O KARDEX

| PRODUCTO | | 1108,03,01 | Carne molida | | | | | | | | | |
|----------------------|--------|------------|----------------|----------|----------------|-------------|----------|----------------|-------------|-------------------|----------------|----------------|
| N° | FECHA | N° DOC. | DETALLE | ENTRADAS | | | SALIDAS | | | SALDOS | | |
| | | FACTURA | | CANTIDAD | COSTO UNITARIO | COSTO TOTAL | CANTIDAD | COSTO UNITARIO | COSTO TOTAL | CANTIDAD | COSTO UNITARIO | COSTO TOTAL |
| 1 | 01-mar | | Saldo Inicial | | | | | | | 100 | 30.00 | 3,000.00 |
| 2 | 02-mar | | venta contado | | | - | 6 | 30.00 | 180.00 | 94 | 30.00 | 2,820.00 |
| 3 | 03-mar | | venta contado | | | - | 2 | 30.00 | 60.00 | 92 | 30.00 | 2,760.00 |
| 4 | 04-mar | | venta contado | | | - | 3 | 30.00 | 90.00 | 89 | 30.00 | 2,670.00 |
| 5 | 05-mar | | venta contado | | | - | 5 | 30.00 | 150.00 | 84 | 30.00 | 2,520.00 |
| 6 | 06-mar | | venta contado | | | - | 7 | 30.00 | 210.00 | 77 | 30.00 | 2,310.00 |
| 7 | 07-mar | | venta contado | | | - | 10 | 30.00 | 300.00 | 67 | 30.00 | 2,010.00 |
| 8 | 09-mar | | venta contado | | | - | 6 | 30.00 | 180.00 | 61 | 30.00 | 1,830.00 |
| 9 | 10-mar | | venta contado | | | - | 5 | 30.00 | 150.00 | 56 | 30.00 | 1,680.00 |
| 10 | 11-mar | | venta contado | | | - | 4 | 30.00 | 120.00 | 52 | 30.00 | 1,560.00 |
| 11 | 12-mar | | venta contado | | | - | 6 | 30.00 | 180.00 | 46 | 30.00 | 1,380.00 |
| 12 | 13-mar | | venta contado | | | - | 8 | 30.00 | 240.00 | 38 | 30.00 | 1,140.00 |
| 13 | 14-mar | | venta contado | | | - | 9 | 30.00 | 270.00 | 29 | 30.00 | 870.00 |
| 14 | 16-mar | | venta contado | | | - | 7 | 30.00 | 210.00 | 22 | 30.00 | 660.00 |
| 15 | 17-mar | | venta contado | | | - | 8 | 30.00 | 240.00 | 14 | 30.00 | 420.00 |
| 16 | 18-mar | | venta contado | | | - | 7 | 30.00 | 210.00 | 7 | 30.00 | 210.00 |
| COMPROBACIÓN: | | | | | | | | | | | | |
| | | | TOTALES | 100 | | - | 93 | | 2,790.00 | 7 | | - |
| INV. INICIAL | | 3,000.00 | | | | | | | | | | |
| (+) COMPRAS | | - | | | | | | | | | | |
| (-) INV FINAL | | - | | | | | | | | | | |
| (-) COSTO DE VENTAS | | 3,000.00 | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | DIFERENCIA | | -210.00 |

ANEXO N°05: Formato Arqueo de Caja Chica.



Dirección: Del super las Segovias 1 cuadra el sur.

MARISQUERIA ESTELI

ARQUEO DE CAJA CHICA

DETALLE DE DOCUMENTOS

| Fecha | Dcto | Beneficiario | Concepto | Importe C\$ |
|------------|--------------|-------------------|-----------------------|-------------|
| 03/10/2020 | Factura | Empleado # 02 | Articulos de limpieza | 250.00 |
| 04/10/2020 | Recibo | Empleado # 01 | Pago de energia | 6,000.00 |
| 04/10/2020 | ENACAL | Empleado # 01 | Pago de agua potable | 200.00 |
| 06/10/2020 | DNP Petronic | Empleado # 03 | Compra de gasolina | 1,200.00 |
| | | | | |
| | | Suma - Documentos | C\$ | 7,650.00 |

DETALLE DE EFECTIVO

| Cantidad | Denominación | | Importe |
|----------|--------------|-------------------------|----------------------|
| 3 | 1000 | | 3,000.00 |
| 5 | 500 | | 2,500.00 |
| 7 | 200 | | 1,400.00 |
| 7 | 100 | | 700.00 |
| 12 | 50 | | 600.00 |
| 20 | 20 | | 400.00 |
| 40 | 10 | | 400.00 |
| 50 | 5 | | 250.00 |
| 100 | 1 | | 100.00 |
| | | Suma- efectivo | C\$ 9,350.00 |
| | | Total doctos + efectivo | C\$ 17,000.00 |
| | | CK. En trancito | C\$ |
| | | Fondo de caja chica | C\$ |
| | | Diferencia (+ -) | C\$ 17,000.00 |

CK. En trancito no

Fecha

Monto C\$


Resp de Caja Chica

Arqueo Efectuado por Contabilidad:

ANEXO N°06: Formato Orden de Compra.

|  | | MARISQUERIA ESTELI | | |
|---|--------------------------------|---------------------------|--------------------|---------------------|
| | | RUC: | | |
| ORDEN DE COMPRA | | NO: | 10 | |
| PROVEEDOR | Proveedor # 1 | | | |
| FECHA DEL PEDIDO | | 29/02/2020 | | |
| FECHA DE PAGO | | | | |
| TERMINO DE ENTREGA | | 01/03/2020 | | |
| Sirvanse por este medio suministrarnos los siguientes articulos | | | | |
| NO. | ARTICULO | CANTIDAD | PRECIO UNITARIO | PRECIO TOTAL |
| | Pezcado en filete tilapia | 60 | 60.00 | 3,600.00 |
| | Guapote sin escamas | 40 | 42.50 | 1,700.00 |
| | Atún | 50 | 80.00 | 4,000.00 |
| | Cabeza de pezclado | 45 | 20.00 | 900.00 |
| | Variado | 45 | 42.50 | 1,912.50 |
| | Pargo rojo bandeja sin escamas | 40 | 57.50 | 2,300.00 |
| | Mariscada | 45 | 32.50 | 1,462.50 |
| | Punches | 45 | 15.00 | 675.00 |
| | Pargo blanco sin escamas | 60 | 48.00 | 2,880.00 |
| | | | COSTO TOTAL | 19,430.00 |
| ELABORADO POR | | AUTORIZADO POR | | REVISADO POR |

ANEXO N°07: Nómina.

|  | MARISQUERIA ESTELI | | | | | | | |
|--|--|---|--|---|------------------|-----------------------|------------------|------------------|
| Propietario: Humberto Olivas Cruz Dirección: Del Super las Segovias una cuadra al sur. Ciudad de Estelí | | | | | | | | |
| Telefono | FAC | RUC | EMAIL | | | | | |
| 505-8649-2787 | | | | | | | | |
| NOMINA CORRESPONDIENTE AL MES DE <u> MARZO </u> DE 2020 | | | | | | | | |
| Cod | Nombre del Empleado | Cargo | Días Lab | Sal x Día | Salario Básico | Otros Ingresos | Total Devengado | Neto a Pagar |
| 1 | Empleado # 01 | Gerente | 30.0 | 266.67 | 8,000.00 | | 8,000.00 | 8,000.00 |
| 2 | Empleado # 02 | Vendedor | 30.0 | 200.00 | 6,000.00 | | 6,000.00 | 6,000.00 |
| 3 | Empleado # 03 | Responsable de Bodega | 30.0 | 233.33 | 7,000.00 | | 7,000.00 | 7,000.00 |
| 4 | Empleado # 04 | Filetero | 30.0 | 233.33 | 7,000.00 | | 7,000.00 | 7,000.00 |
| TOTALES | | | | | 28,000.00 | | 28,000.00 | 28,000.00 |
| CALCULO DE LAS PREVISIONES: | | | | | | | | |
| Vacaciones (8.33%) | C \$ | 2,333.33 | Aguinaldo (8.33%) | C \$ | 2,333.33 | Indemnización (8.33%) | C \$ | 2,333.33 |
| INATEC (2%) | C \$ | | INSS Patronal (21.5%) | C \$ | | TOTAL CARGO | C \$ | 35,000.00 |
| Fecha de elaboración: ____/____/____ | Pagada con cheque No. _____ Con fecha: _____ | Preparada por: _____ Recursos Humanos | Revisada por: _____ Gerente Administrativo - | Aprobada por: _____ Gerente General | | | | |

ANEXO N°08: Depreciación.

| TABLA DE DEPRECIACIÓN | | | | |
|-------------------------|-------------|-----------|-----------|----------|
| Cat | Descripción | | 20% anual | Mensual |
| MOBILIARIO EQUIPO DE | Freezer | 20,000.00 | 3,600.00 | 300.00 |
| | Computadora | 18,000.00 | 3,200.00 | 266.67 |
| EQUIPO REPARTO | Camioneta | 60,000.00 | 10,000.00 | 833.33 |
| | | | | 1,400.00 |

A.9.1: Depreciación a Camioneta.

| CAMIONETA | | | | | |
|--|------------------|----------------------|--------------------|------------------------|-----------------|
| TABLA DE DEPRECIACIÓN DEL MÉTODO LINEA RECTA | | | | | |
| AÑOS | COSTO DEL ACTIVO | DEPRECIACIÓN MENSUAL | DEPRECIACIÓN ANUAL | DEPRECIACIÓN ACUMULADA | VALOR EN LIBROS |
| 0 | 60,000.00 | | | | 60,000.00 |
| 1 | | 833.33 | 10,000.00 | 10,000.00 | 50,000.00 |
| 2 | | 833.33 | 10,000.00 | 20,000.00 | 40,000.00 |
| 3 | | 833.33 | 10,000.00 | 30,000.00 | 30,000.00 |
| 4 | | 833.33 | 10,000.00 | 40,000.00 | 20,000.00 |
| 5 | | 833.33 | 10,000.00 | 50,000.00 | 10,000.00 |

A.9.2: Depreciación a Freezer.

| Freezer | | | | | |
|--|------------------|----------------------|--------------------|------------------------|-----------------|
| TABLA DE DEPRECIACIÓN DEL MÉTODO LINEA RECTA | | | | | |
| AÑOS | COSTO DEL ACTIVO | DEPRECIACIÓN MENSUAL | DEPRECIACIÓN ANUAL | DEPRECIACIÓN ACUMULADA | VALOR EN LIBROS |
| 0 | 10,000.00 | | | | 10,000.00 |
| 1 | | 150.00 | 1,800.00 | 1,800.00 | 8,200.00 |
| 2 | | 150.00 | 1,800.00 | 3,600.00 | 6,400.00 |
| 3 | | 150.00 | 1,800.00 | 5,400.00 | 4,600.00 |
| 4 | | 150.00 | 1,800.00 | 7,200.00 | 2,800.00 |
| 5 | | 150.00 | 1,800.00 | 9,000.00 | 1,000.00 |

A.9.3: Depreciación a Computadora.

| Computadora | | | | | |
|--|------------------|----------------------|--------------------|------------------------|-----------------|
| TABLA DE DEPRECIACIÓN DEL MÉTODO LINEA RECTA | | | | | |
| AÑOS | COSTO DEL ACTIVO | DEPRECIACIÓN MENSUAL | DEPRECIACIÓN ANUAL | DEPRECIACIÓN ACUMULADA | VALOR EN LIBROS |
| 0 | 18,000.00 | | | | 18,000.00 |
| 1 | | 266.667 | 3200.000 | 3200.000 | 14,800.000 |
| 2 | | 266.667 | 3200.000 | 6400.000 | 11,600.000 |
| 3 | | 266.667 | 3200.000 | 9600.000 | 8,400.000 |
| 4 | | 266.667 | 3200.000 | 12800.000 | 5,200.000 |
| 5 | | 266.667 | 3200.000 | 16000.000 | 2,000.000 |

ANEXO N°09: Margen de Utilidad.



Dirección: Del super las Segovias 1 cuadra al sur.

| PRODUCTO | PRECIO DE COSTO | PRECIO DE VENTA (COSTO + GANANCIA) | GANANCIA O UTILIDAD | GANANCIA O UTILIDAD (%) |
|--------------------------------|-----------------|------------------------------------|---------------------|-------------------------|
| Pezcado en filete tilapia | 60.00 | 120.00 | 60.00 | 50% |
| Pargo blanco sin escamas | 48.00 | 96.00 | 48.00 | 50% |
| Pargo rojo bandeja sin escamas | 57.50 | 115.00 | 57.50 | 50% |
| Pargo rojo pequeño | 42.50 | 85.00 | 42.50 | 50% |
| Atún | 80.00 | 160.00 | 80.00 | 50% |
| Guapote sin escamas | 42.50 | 85.00 | 42.50 | 50% |
| Pezcado blanco | 47.50 | 95.00 | 47.50 | 50% |
| Pezcado grande | 55.00 | 110.00 | 55.00 | 50% |
| Cabeza de pescado | 20.00 | 40.00 | 20.00 | 50% |
| Tilapia sin escamas | 37.50 | 75.00 | 37.50 | 50% |
| Variado | 42.50 | 85.00 | 42.50 | 50% |
| Trozos de wicho | 42.50 | 85.00 | 42.50 | 50% |
| Punches | 15.00 | 30.00 | 15.00 | 50% |
| Jaiva | 30.00 | 60.00 | 30.00 | 50% |
| Mariscada | 32.50 | 65.00 | 32.50 | 50% |
| Pulpo | 75.00 | 150.00 | 75.00 | 50% |
| Pezcado seco molido | 25.00 | 50.00 | 25.00 | 50% |
| Camarón pelado | 65.00 | 130.00 | 65.00 | 50% |
| Camarón 41 | 90.00 | 180.00 | 90.00 | 50% |
| Camarón 21 | 150.00 | 300.00 | 150.00 | 50% |
| Lenguado piel | 130.00 | 260.00 | 130.00 | 50% |
| Filete robalo | 40.00 | 80.00 | 40.00 | 50% |
| Filete pargo | 55.00 | 110.00 | 55.00 | 50% |
| Filete de lenguada | 60.00 | 120.00 | 60.00 | 50% |
| Filete de galesiano | 55.00 | 110.00 | 55.00 | 50% |
| Filete de macarela | 60.00 | 120.00 | 60.00 | 50% |
| Filete de raya | 42.50 | 85.00 | 42.50 | 50% |
| Filete de atún | 42.50 | 85.00 | 42.50 | 50% |
| Filete curvina | 35.00 | 70.00 | 35.00 | 50% |
| Conchas | 15.00 | 30.00 | 15.00 | 50% |
| Huevo de codorniz | 20.00 | 40.00 | 20.00 | 50% |
| Huevo de toro | 45.00 | 90.00 | 45.00 | 50% |
| Carne molida | 30.00 | 60.00 | 30.00 | 50% |

MARGEN DE GANANCIA O UTILIDAD

50%

ANEXO N°10: Cuadro del Planteamiento del Problema

| SINTOMAS | CAUSAS | PRONOSTICO | CONTROL DE PRONOSTICO |
|---|---|---|--|
| 1) Falta de catálogo de cuenta para registrar las operaciones diarias | 1. Falta de conocimiento contable | 1) Se pierde el orden que puede ocasionar problemas al declarar | 1. Realizar un catálogo de cuentas que se adapte a la entidad |
| 2) Los costos con respecto a las ventas son determinados en general | 2. Falta de un sistema de costos que determine los costos incluidos en cada producto | 2) Se puede tener pérdidas por desconocer el costo y el precio puede estar por debajo de este | 2. Determinar un sistema de costos adecuado para la entidad |
| 3) Falta de soportes contables de las ventas | 3. No se cuenta con un sistema de facturación | 3) No se le puede hacer frente ante algún reclamo de proveedor o cliente | 3. Realizar una secuencia de facturación |
| 4) Las ventas se registran por separado y no determinan las ganancias mensuales | 4. Cada venta se anota en una hoja y no se hace un análisis para determinar las ganancias | 4) Podemos estar contando con dinero que no son realmente utilidad | 4. Realizar un adecuado registro de las ventas diarias y al final del día hacer un cierre. |

5) No se llevan controles del efectivo

5. Por falta de información los arqueos solo son revisados en total y comparativos

5) Se puede utilizar dinero de caja para cosas que no corresponde a esta, e incluso haber pérdidas de efectivo.

5. Realizar un formato para controlar el dinero utilizado en caja

6) No posee un inventario actualizado en bodega solo cuando requiere saber si hace falta algún producto

6. En bodega no se actualiza la existencia hasta que lo amerita

6) Pérdidas por productos que se descompongan o estén vencidos.

6. Implementar controles de inventarios (Kardex) como un método para mantener al día el inventario en bodega

7) No posee formato para registrar las entradas a bodega

7. Falta de interés de aplicar controles.

7) Se desconoce el inventario actual de la marisquería.

7. Hacer los debidos registros de las entradas a bodega y soportarlas adecuadamente

8) No realiza depreciación de equipo y maquinaria

8. No se poseen conocimientos, ni personal para realizarlo

8) No sabríamos cuando es tiempo de cambiar nuestras máquinas, además de que funciona como un escudo fiscal

8. Realizar la depreciación de la maquinaria de acuerdo a la ley de concertación tributaria y su reglamento