

Universidad Tecnológica de El Salvador

**FACULTAD DE MAESTRÍAS Y ESTUDIOS DE POSTGRADO
MAESTRÍA EN ADMINISTRACION FINANCIERA**



**CONSULTORÍA INTEGRAL COLABORATIVA REALIZADA A:
LÁCTEOS LA HACIENDA**

**TRABAJO DE GRADUACIÓN
PRESENTADO POR:**

**CARMEN LETICIA RIVERA
MARIO EDGARDO MIRANDA
NAZARIO MARIONA ROSA**

PARA OPTAR AL GRADO DE:

MAESTRO EN ADMINISTRACIÓN FINANCIERA

JUNIO, 2018

SAN SALVADOR, EL SALVADOR, CENTROAMÉRICA

Índice

Resumen Ejecutivo	1
I. Parte: Diagnóstico y acción clave de éxito	7
1.1 Información Básica de la Empresa	7
1.2 Diagnóstico del Equipo Consultor	8
1.2.1 Dirección Estratégica	8
1.2.2 Dirección y Liderazgo.....	11
1.2.3 Análisis del Entorno.....	12
1.2.4 Mercadeo y Ventas.....	15
1.2.5 Producción y operaciones	19
1.2.6 Gestión Ambiental	22
1.2.7 Estructura Organizacional	22
1.2.8 Finanzas.....	23
1.2.9 Recursos Humanos.....	25
1.2.10 Gestión de Información	25
1.2.11 Gestión de Calidad.....	29
1.2.12 Innovación Tecnológica.....	31
1.3 Análisis de la Información: Áreas de Oportunidad.....	33
1. 4 Recomendaciones: Acciones a realizar de manera inmediata.....	40

II. Parte: Acción clave de éxito: fundamentación, beneficios e implantación	42
2.1 Proceso seguido en la determinación de la acción clave de éxito a implantar	42
2.2 Beneficios de la acción clave de éxito a implantar	45
2.3 Descripción de la acción clave de éxito.....	48
2.4 Fundamentación teórica de la acción clave.....	96
2.5 Plan de implantación de la acción clave de éxito	111
III. Parte: Resultados implementación acción clave de éxito	113
Conclusiones del Equipo Consultor	117
Referencias bibliográficas	124
Anexos	125

Resumen Ejecutivo.

El documento presentado a continuación es el resultado de la evaluación de la empresa Lácteos La Hacienda, utilizando para ello un proceso de identificación de las áreas fuertes y las posibles deficiencias que afectan su competitividad y desempeño con el fin que les permitan realizar acciones correctivas.

La metodología utilizada para la ejecución de esta consultoría consistió en un proceso de varias etapas: entrevistas, visitas a la empresa, observación directa, diseño de informe, validación y aprobación de informe, presentación de informe final, en las que interactuaron el equipo consultor, el empresario y sus colaboradores directos.

En el proceso de diagnóstico integral realizado por el equipo consultor se identificaron aspectos puntuales en doce grandes áreas de gestión con sus correspondientes sub-áreas evaluadas, lo que permitió señalar las principales Áreas de Oportunidad las cuales se describen ampliamente en la sección de Diagnóstico del Consultor.

Posteriormente, a partir de la información recopilada y analizada se determinaron seis sub - áreas prioritarias a intervenir, de acuerdo a variables de impacto y factibilidad, siendo estas:

Área	Sub-área
Dirección Estratégica	• Objetivos Estratégicos
Producción y operaciones	• Manejo de inventarios
Finanzas	• Tributaria y normas legales
	• Registros Contables
	• Análisis de Costos
	• Administración Financiera

En reunión con el empresario y el equipo consultor se determinaron las áreas de oportunidad a intervenir, estableciéndose una acción clave de éxito a implementar la cual se muestra a continuación:

La acción clave de éxito, consiste en un sistema de gestión financiera-fiscal que provee a la empresa de funciones de control, administración y análisis; además, se provee de un sistema de información (ERP en Odoo), con aplicaciones de inventario, ventas, contabilidad y punto de ventas, todo alojado en la nube por medio del servicio Amazon Web Services.

Con la acción clave de éxito sistema de gestión financiera-fiscal la empresa se verá beneficiada en lo siguiente:

- Tener una herramienta de control, administración y gestión financiera.
- Es una guía para la toma de decisiones y las acciones que se deben ejecutar.
- Facilitará la toma de decisiones para el empresario, respecto a disminución en los costos.
- Contar con un sistema de información de los costos.
- Se concentran los esfuerzos en los productos que generan mayor rentabilidad.
- Controlar de manera eficiente el movimiento de entradas y salidas de los productos.
- Contar con información para realizar una mejor planeación y tomar decisiones de manera oportuna.
- Detectar productos de lento movimiento.
- Poder identificar robos y mermas.
- Mejorar el flujo de efectivo de la empresa, al comprar de manera más eficiente y evitar que el dinero se estanque.
- Vigilar la calidad de los productos al tenerlos identificados y monitoreados.
- Liberar y optimizar el espacio de almacenamiento de productos.

La acción clave de éxito desarrollada, está interrelacionada porque las finanzas es la médula principal de la empresa; constituyendo parte del control principal y análisis para la toma de decisiones, las operaciones en la empresa están orientadas en la adquisición, transformación y comercialización de productos, esto implica la aplicación de registros especiales y herramientas de control.

Es así; como en un plazo de mes y medio se implementó la acción clave de éxito, la cual fue elaborada de manera conjunta con el empresario y sus colaboradores más cercanos.

Los resultados obtenidos de la implementación fueron los siguientes:

- Mejora el manejo de la información financiera-fiscal.
- Se crea una gestión de la información financiera-fiscal de manera oportuna reduciendo así; el riesgo de información incompleta; eliminando pérdida de tiempo en la espera de la información y decisiones inefectivas.
- Mediante la correcta administración de la información financiera fiscal se minimizará el riesgo de mal uso de la información generada por la empresa.

- Herramientas mediante un sistema de administración financiera por medio del uso de módulos en línea que nos permitirán tener información al alcance de las necesidades del empresario.
- Reducir los tiempos de consulta de la información.
- Consultar la información en los momentos oportunos para poder tomar decisiones con los datos financieros reales y acorde a las necesidades.
- Control y certeza de los centros de costos por producto.
- Se obtendrá un control del costo de cada producto administrado en el inventario, lo que nos dará un mejor resultado al momento de estimaciones de porcentajes de desechos o pérdidas.
- Segmentaremos las líneas de costos relacionados con las categorías de productos que se tienen en existencias, para ello se tendrá una estrecha relación con los inventarios y las necesidades futuras de producto.
- Se generará una cultura de administración de los costos y para ello se tendrá una relación con las compras, transformación y producto final, así como con los inventarios para generar los niveles de ejecución.
- Con la implementación de una estructura de costeo por líneas se mejorará la información en general, teniendo un mejor control de la utilidad que cada producto genera, para poder obtener las tendencias en relación con utilidades y costos.
- Se fortalece el proceso de planificación del manejo del recurso financiero, mediante informes que se puedan generar diariamente en los módulos del

sistema en línea y apoyados por herramientas en Excel se podrá seguir una planificación de los recursos financieros que permitirán visualizar el margen de rentabilidades, para poder tomar decisiones de reinversión en la empresa.

- Se crea una herramienta de gestión del riesgo financiero.
- Se generará una herramienta para poder realizar el flujo de efectivo mensual, para poder disminuir el riesgo de liquidez o mala aplicación del efectivo, esto nos permitirá poder dar seguimiento a los ingresos y gastos mensuales para poder realizar diagnósticos para futuras decisiones.
- Habiendo realizado una herramienta para flujos de efectivo se podrá tener información con mayor grado de certeza para la toma de decisiones.
- Mejora la proyección y distribución del flujo de efectivo, a través de una efectiva administración financiera.
- Con la generación de herramientas de medición de los ingresos y gastos se obtendrá la adecuada distribución de los flujos de efectivo, que permitirán darle solidez financiera a la empresa.

Como equipo consultor agradecemos al empresario y colaboradores todo el apoyo, interés y colaboración que nos brindaron a lo largo de este tiempo esperando con esta consultoría haber contribuido a la sostenibilidad y competitividad de la organización.

I. Parte: Diagnóstico y acción clave de éxito

1.1 Información básica de la empresa

SOLICITUD DE DIAGNOSTICO		
Ref.	Nombre Campo	Contenido Campo
1	Nombre Contacto Empresa	Elias Guevara Olivares
2	Cargo	Propietario
3	Razón Social Empresa	Lácteos La Hacienda
4	Matrícula de Comercio	En proceso
5	Giro Empresa	Compra y venta de lácteos al minoreo
7	Sector	Alimenticio-Lácteos
8	Nº Empleados Jefes	2
9	Nº Empleados Administrativos	4
10	Nº Empleados Operarios	15
11	Nº Operarios Permanentes	12
12	Nº Operarios Temporales	3
13	Dirección	Av. Juan Manuel Rodríguez, Edificio Bernal, local #2
14	Ciudad / País	Zacatecoluca
15	Teléfonos	2334-0663
16	Fax	N/A
17	E-mail	egego_go@hotmail.com
18	Mes / Año Fundación Empresa	viernes, 1 de julio de 2005
19	Número de Productos	162
20	Principal Producto / Servicio 1	Queso duro
21	Principal Producto / Servicio 2	Quesillo
22	Principal Producto / Servicio 3	Crema
25	Ventas Netas Totales Ultimo año	\$324,000.00
26	Ventas Netas Totales Penúltimo año	\$324,000.00
27	Ventas Netas Totales Antepenúltimo año	\$324,000.00
28	Exportación Directa (SI/NO)	NO
29	Exportación Distribuidores (SI/NO)	NO
30	Exportaciones Totales Ultimo año	NO
31	Exportaciones Totales Penúltimo año	NO
32	Exportaciones Totales Antepenúltimo año	NO
33	¿Ha utilizado instrumentos de fomento?	SI
34	¿Cuáles?	FADEMYPE

1.2 Diagnóstico del equipo consultor

A continuación, se presentan los aspectos relevantes encontrados en las Áreas de Gestión, específicamente en cada una de las subáreas que las integran, por el Equipo Consultor en el proceso de entrevistas más verificación visual y visitas a la organización.

1.2.1 Dirección Estratégica

1.2.1.1 Misión – Visión:

Lácteos la hacienda, se dedica a la comercialización de productos primarios lácteos y secundarios, la Hacienda se encarga de la compra y venta de productos lácteos y productos secundarios en el municipio de Zacatecoluca y pueblos aledaños de San Juan Nonualco, San Rafael, San Pedro Nonualco brindando a los clientes calidad y excelentes precios respetando los valores de compromiso, honestidad, innovación e integridad que caracterizan a la empresa.

La misión, visión y valores se transmiten a los empleados en reuniones periódicas donde se comparten las metas e inquietudes de los propietarios, empleados generando así empatía entre compañeros en un mejor ambiente laboral, que a su vez, se traduce en mejor calidad de atención al cliente.

Las acciones que se están realizando para el crecimiento de la empresa son: expansión, busca de nuevos mercados y clientes; aseguramiento de la calidad de producto, innovación constante y mantener una solidez financiera; pero no se tiene una visión definida, únicamente se siguen las directrices de los propietarios.

1.2.1.2 Historia de la empresa:

La empresa fue fundada en el 1° de julio del 2005 por sus propietarios Elías Guevara y Raquel de Guevara, con fondos propios, ante la necesidad de generar ingresos, ya que se encontraban sin empleo en ese momento.

Las principales etapas de la historia de la empresa son las siguientes: inicio en el año 2005 como venta de lácteos en Lourdes Colón en un puesto en la acera de la calle durante un mes, después se trasladaron a un puesto en el mercado de Lourdes Colón permaneciendo durante dos años en dicho mercado.

Se trasladan al municipio de Zacatecoluca departamento de La Paz, en el año 2007, por ser un lugar productor de lácteos, y con influencia familiar para los esposos Guevara, durante un año y medio se instalaron en el mercado de Zacatecoluca.

Cuando se les presento la oportunidad de tener su propio local y comienzan a producir lácteos, en el año 2009, nombrando el negocio como Lácteos la Hacienda, en las mismas fechas abren una tienda en Santiago Nonualco, pero pasados 6 meses se cierran las operaciones de dicha tienda por mala administración.

Se establecen en un local más céntrico en Zacatecoluca, en el año 2012, donde generan mayor clientela, que les ha permitido estar en constante crecimiento llegando así, a poder abrir dos locales nuevos para el 2017 con el nombre de Quesería mí pueblo.

La empresa es familiar, la administración está a cargo por los propietarios, esposos Guevara, y están realizando esfuerzos de la mano con CDMYPE para obtener asesoría empresarial e implementar mejores prácticas.

1.2.1.3 Objetivos Estratégicos:

Son definidos por los propietarios para tener mayor claridad y estabilidad, actualmente se cuentan con objetivos bien definidos, pero no formalizados ni por escrito, se tiene claro que se necesita equipar los vehículos para una mejor distribución, es urgente el trámite de los permisos sanitarios; la organización de la administración del negocio, políticas, reglamentos y manuales.

Se están implementando planes de capacitaciones, investigaciones, búsqueda de asesorías, para que se pueda dar cumplimiento a los objetivos trazados, ya que se cuenta con el desconocimiento; falta de un presupuesto que permita poder hacer la distribución correcta de los recursos financieros y la distribución del tiempo, la nula publicidad; la ubicación geográfica son las mayores debilidades del negocio.

El enfoque en los aspectos administrativos de la empresa, no les permitía a los propietarios enfocarse en la planificación, de cómo lograr los objetivos es por ello que se están implementando mandos medios para poder delegar tareas administrativas, se ha contratado una persona para contabilidad, una para inventarios y otra para compras, y eso está contribuyendo a que los dueños puedan dedicarse al crecimiento de sus dos nuevos locales.

1.2.2 Dirección y Liderazgo

1.2.2.1 Estilo Directivo:

Las decisiones administrativas, operativas y financieras son tomadas por los propietarios, se cuenta con personal al que se le tiene cierto grado de confianza para la toma de decisiones en los puntos de ventas como por ejemplo compras no significativas, vigilar las actividades

de los otros empleados y el stock de productos; se ha depositado un grado de confianza en la secretaria quien es la responsable de reportar las operaciones del día en caso de ausencia de los propietarios.

1.2.2.2 Autonomía:

Las decisiones de la gerencia son tomadas de manera individual por los propietarios, (por ejemplo: los permisos al personal, contratación de nuevos empleados y proveedores). La directriz de la gerencia es que cada uno haga su trabajo de forma eficiente, que pueda cuidar los costos y hacer crecer el negocio familiar.

1.2.2.3 Instrumentos de Gestión:

No se cuenta con instrumentos de gestión para la toma de decisiones ni mecanismos de medición para las decisiones tomadas.

1.2.3 Análisis del Entorno

1.2.3.1 Normativa e Institucionalidad:

La empresa conoce acerca de la normativa, que influye o afecta el desarrollo de las operaciones, existen regulaciones municipales que impiden el descargo de productos frente al negocio, esto se debe a la ubicación de la empresa, pues se encuentra en una calle principal. En otro aspecto, las regulaciones del Ministerio de Salud, impide que ciertos

productos sean registrados por la empresa, además el Ministerio de Agricultura y Ganadería implementó regulaciones que hará difícil para la empresa importar productos lácteos de la región centroamericana.

Por otra parte, la empresa cuenta con el apoyo de instituciones nacionales como CONAMYPE, FADEMYPE y CDMYPE, quienes ayudan en la gestión del negocio, ofreciendo asesoría empresarial orientada al crecimiento y sostenibilidad del negocio.

1.2.3.2 Comprensión del Sector:

La empresa se encuentra en el sector comercio, siendo su actividad principal la compra y venta de productos lácteos, sin embargo la empresa se ha diversificado con la venta de productos de consumo diario en los hogares como embutidos, huevos, frijoles y también en el rubro de harinas y desechables. Según la observación de la empresa, la economía del país necesita fortalecerse, debido a que el poder adquisitivo, que tienen las personas no les permite crecer en ventas.

Otra de las principales dificultades del sector, es en el área agrícola, puesto que la adquisición de producto lácteo es el giro de la empresa, éste se ve afectado debido a que los productores nacionales de lácteos no tienen los suficientes incentivos, haciendo que ellos dejen de producir;

dando como resultado y obligando a la empresa a importar la mayor parte de producto lácteo del área centroamericana.

La empresa, recoge información sobre el sector a través de los medios de comunicación, y ésta ha notado la tendencia en el aspecto del clima, si el invierno es duro, eso afecta directamente la producción ganadera, dando como resultado alzas en la adquisición del producto lácteo.

1.2.3.3 Alianzas:

Actualmente la empresa no tiene ningún tipo de alianzas, no se ha evaluado los posibles beneficios de tener convenios, lo anterior es debido a que los propietarios no tienen la suficiente confianza como para hacer negocios con otros empresarios, las experiencias pasadas le han enseñado a no depositar toda su confianza en personas ajenas a la empresa. Sin embargo, la posibilidad de desarrollar un nuevo negocio de diferente actividad comercial, está siendo evaluada por los propietarios, igualmente ampliar el negocio para llegar a nuevos clientes.

1.2.4 Mercadeo y Ventas

1.2.4.1 Relación con Clientes:

Los clientes de la empresa son pupuserías, hogares de Zacatecoluca, con quienes se tiene una excelente relación y una constante preocupación por el bienestar de ellos para lo cual se identifican los nuevos clientes, que con frecuencia visitan la empresa, pero no se cuenta con una base de datos oficial; se cuenta con clientes leales de muchos años, quienes han manifestado que su preferencia con Lácteos la Hacienda es por el precio y la calidad del producto suministrado.

La exigencia de los clientes es más en ciertos productos como por ejemplo: quesillo, crema y queso duro, en estos casos la administración escucha las sugerencias de los clientes; se hace todo lo posible para satisfacerlo en sus necesidades y se marche con deseos de regresar, algunos de las soluciones a las quejas más frecuentes pueden ser cambiar el producto o devolución del efectivo.

1.2.4.2 Segmentación, Mercado Meta y Posicionamiento:

Se cuenta con un amplio margen de clientes, que oscilan desde hombres y mujeres de 35 años en adelante que se caracterizan por tener

pupuserias, tiendas al por mayor y menor y personas que compran para consumo en su hogar.

Se están haciendo esfuerzos en llegar a mercados diferentes, como por ejemplo: las personas que gustan de comprar únicamente en supermercados. Los mejores clientes, que se poseen son las pupuserias y representan un 60% de las ventas mensuales.

Para los propietarios es importante saber lo que los clientes, opinan del producto, así como de la atención recibida por parte del personal es por ello que se toma en cuenta todos los comentarios de los clientes quienes han manifestado que uno de los principales atractivos de regresar es la calidad, precio y sabor del producto, así como la limpieza de los puntos de ventas.

1.2.4.3 Producto:

Los propietarios son los encargados de ver las posibilidades de vender nuevos productos de acuerdo con las necesidades de los clientes, aunque para ello no se cuente con un plan de marketing que evalué todos los factores del mercado, al igual que no se tiene un sistema de desarrollo mejora de nuevos productos.

1.2.4.4 Precio:

La empresa hace el análisis de costos en relación a las compras y la empresa carece de una herramienta, para la fijación de los precios, según los propietarios se estima que la mayor parte de los costos en los que la empresa incurre, son en compras de materia prima y los gastos en salarios a empleados.

Lácteos la Hacienda estima que sus principales competidores son entre 6 y 10 tiendas, que igualmente se dedican a la comercialización de productos lácteos en la zona de Zacatecoluca; constantemente se están comparando los precios con ellos tanto a nivel de la empresa, como también mediante los comentarios que los clientes aportan; se hace un análisis para poder generar ventajas competitivas, así mejorar la calidad del producto y los precios de venta, como también la atención al cliente.

La variación de los precios en el sector es frecuente, ya que dependen de la época del año, e inclusive puede llegar a afectar el sabor del producto, en caso de época de muchas lluvias afectará la calidad en la leche y derivados, en estos casos la empresa cuenta con una selección estricta al momento de comprar, y es por ello, que los clientes quedan satisfechos con los precios en relación a la competencia.

Cuando hay un incremento en el precio de los lácteos a nivel general se realizan comparativos tomando de base las tendencias del mercado y la competencia para fijar los precios, así mismo, cuando los precios bajan demasiado, la relación del costo-ganancia es mínima.

1.2.4.5 Gestión de Ventas:

La fuerza de ventas es de gran importancia en la empresa, ya que se le da seguimiento a los clientes locales de Zacatecoluca y los que se encuentran en pueblos cercanos; los propietarios son los encargados de hacer la distribución de los 3 vendedores de las rutas de Santiago Nonualco, San Juan Nonualco y San Rafael, igualmente en las tiendas I y II se dispone de 2 persona para apoyar la labor de ventas a los clientes

En cada tienda se cuenta con una caja registradora, que a su vez, al final del día se emiten cortes generando el informe Z que consolida las ventas totales diarias y la cantidad de productos vendidos por tienda, la información generada por cada tienda es procesada por la auxiliar contable, que es la encargada de hacer llegar la información a los propietarios.

Según la experiencia y los históricos de ventas se puede observar, que por lo general el día miércoles es el más bajo en ventas en la semana y el mes de septiembre, igualmente, es el que menos se vende.

Los propietarios son los encargados de hacer la distribución de las metas y rutas a los vendedores, igualmente para el cálculo de comisiones, se hace la relación de libras vendidas; se calcula un porcentaje para la comisión por vendedor. No se cuenta con un plan de capacitación, seguimiento o evaluación en la fuerza de ventas.

1.2.4.6 Comunicaciones:

La promoción de los productos, se realiza mediante perifoneo, distribución de volantes, y artículos promocionales; principalmente las promociones están dedicadas a los mejores clientes, como lo son las pupuserías y las tiendas. No se cuenta con un plan de comunicaciones establecido ni presupuesto asignado para publicidad.

1.2.5 Producción y operaciones

1.2.5.1 Análisis de Proveedores:

Lácteos la Hacienda posee una excelente relación con sus proveedores, la calidad del servicio brindado ha generado la confianza de los propietarios generando así, una fidelización de más de 10 años, los proveedores dan facilidades de pago, el crédito otorgado es semanal, esto va acorde al tipo de producto lácteo, pues el tipo de producto es de corta

duración para el almacenaje, en cuanto al abastecimiento se tiene dificultad con los productos que son importados desde Nicaragua.

1.2.5.2 Manejo de Inventarios:

El producto que se recibe, es controlado por una persona que se encarga de pesarlo y comparar la compra con la factura entregada, además, de esto se lleva un registro de las operaciones.

La frecuencia con la que la mercadería es rechazada es mínima, en casos de devoluciones los proveedores ofrecen la garantía, cuando el producto no cumple con las expectativas esperadas.

Los registros que se llevan en la empresa, para el inventario son anotaciones en un cuaderno, donde se escribe la existencia de productos. El sistema de almacenamiento y despacho de producto se hace por medio del FIFO primeras entradas, primeras salidas. Las pérdidas de producto son mínimas, esto puede ocurrir por el mal manejo del producto lácteo, cuando no es almacenado oportunamente éste se descompone y queda inservible., la empresa no posee un control de inventario.

1.2.5.3 Planificación de la Producción:

La empresa hace sus pronósticos de demanda de productos basándose en la época del año; según las tendencias de ventas semanales, no tiene establecidas metas de venta, la empresa no elabora pronósticos de ventas y no tiene una planificación definida.

1.2.5.3 Nivel Tecnológico:

Se cuenta con un equipo de cadena de frío, que permite garantizar la conservación del producto; genera una ventaja competitiva en la zona, es revisado periódicamente, el nivel tecnológico en cuanto equipo para el buen resguardo del producto lácteo está arriba del promedio respecto de la competencia, si bien es cierto que se precisa la adquisición de otra maquinaria, la empresa puede hacer frente a las necesidades de equipamiento para el buen tratamiento de sus productos, el proyecto de mejora en equipos es una idea para los próximos cinco años.

1.2.5.4 Mantención de Maquinarias:

Existe un plan de mantenimiento preventivo, la empresa cuenta con los servicios de un técnico especializado, quien se encarga de dicha tarea, la frecuencia en fallas es mínima, una vez al año podría tenerse problemas con el equipo, esto por el buen mantenimiento, que se le da a los equipos,

los encargados de programar el mantenimiento son los propietarios, quienes están revisando constantemente que todo el equipo esté en óptimas condiciones.

1.2.6 Gestión Ambiental

1.2.6.1 Riesgo y Salud Ocupacional:

La empresa no cuenta con un comité y programas de capacitación sobre riesgos y salud ocupacional.

1.2.7 Estructura Organizacional

1.2.7.1 División del Trabajo:

La distribución del personal en la empresa es designada por los propietarios en relación de las necesidades, contando con un encargado de bodega, una persona para compras, departamentos especializados: caja, área de venta, administración y compras. Los procedimientos, reglas están definidos, y son divulgados verbalmente; la toma de decisiones está centrada en los propietarios, son ellos quienes delegan funciones de

responsabilidad y cierta jerarquía con algunos empleados de mayor confianza.

1.2.7.2 Poder de Decisión:

Los encargados de tomar decisiones con relación a las inversiones a realizar, procesos de trabajo, programa y cantidad de producción es tarea exclusiva de los propietarios, el personal de confianza tiene asignadas tareas específicas asignadas por los propietarios además pueden tomar pequeñas decisiones en el día a día.

1.2.8 Finanzas

1.2.8.1 Tributaria y Normas Legales:

Los registros con los que cuenta la empresa son: libros legales, declaraciones de impuestos, estos son responsabilidad de un contador externo a la empresa, quien presta sus servicios, es quién posee los registros contables, no se ha evaluado el impacto que puede tener las nuevas obligaciones en la operatividad por la falta de cumplimiento en cuanto al cumplimiento de la Ley contra el lavado de dinero y activos.

1.2.8.2 Registros Contables:

La persona encargada del pago de tributos ante el Fisco es el contador externo, también de elaborar las declaraciones de impuestos mensualmente, esto debido a que la empresa no tiene un departamento de contabilidad, si es necesario consultar información sobre los libros contables o información relativa a la contabilidad del negocio, es necesario solicitarlo al contador externo, sin embargo, este responde de inmediato para proporcionar la documentación solicitada.

1.2.8.3 Análisis de costos:

La empresa no cuenta con un registro de los costos, la toma de decisiones se hace con base a la experiencia de los propietarios y no con números o reportes de coste; son los propietarios quienes hacen revisiones, análisis empíricos acerca de los cambios y reducción de costos.

1.2.8.4 Administración Financiera:

El negocio no tiene un presupuesto definido, en cuanto a la toma de decisiones, que tienen relación con el impacto financiero; son los propietarios quienes canalizan el efectivo hacia las necesidades de la

empresa. En relación a las consideraciones para aumento de equipo o mejoras en la infraestructura de la empresa no se tiene una proyección de inversión definida, más bien son los propietarios quienes revisan la disponibilidad de efectivo, qué tan urgente es hacer la adquisición y así toman la mejor decisión.

En la empresa no se hacen análisis financieros para la toma de decisiones ya que no se tienen los estados financieros y tampoco indicadores financieros que apoyen la gestión y toma de decisiones en base a números.

1.2.9 Recursos Humanos.

1.2.9.1 Desempeño del Personal:

Los empleados de Lácteos La Hacienda demuestran competencias específicas en relación a sus asignaciones, para el personal administrativo y caja es necesario que posean conocimientos previos en áreas similares; de preferencia que posean bachillerato; en el área operativa se busca personal con experiencia en procesamiento de lácteos, para el manejo de bodegas se cuenta con 2 empleados, que ya poseen experiencia en el manejo de inventarios de productos perecederos.

1.2.9.2 Política de Personal:

La empresa no posee un manual de inducción para los empleados, tampoco con una normativa referente al personal, los criterios que se siguen para el reclutamiento del personal referido, con actitudes para el trabajo, además se le da una semana de prueba, el sistema de inducción es que los trabajadores más antiguos orientan a los nuevos empleados, y le dan la inducción sobre el trabajo a realizar.

No se cuenta con un programa de capacitación para los empleados, la realización de la planificación estratégica de personal es tarea de los propietarios, ellos además son quienes planifican con base a las necesidades de trabajo si habrá necesidad de contratar más personal operativo y de otras áreas.

1.2.9.3 Incentivos y Beneficios del personal:

A pesar de no contar con una política definida para incentivos dentro de la empresa, los propietarios incentivan al personal con días libres, pago de horas extra, comisiones por el volumen de ventas, celebraciones en grupo con salidas a centros de recreación, el personal se motiva al felicitarlos en reuniones periódicas de la empresa, donde se dan a conocer resultados y se espera que los empleados puedan dar a conocer su

opinión sobre aspectos de la empresa, el sistema de remuneración es conocido por todo el personal.

1.2.9.4 Clima y Motivación del personal:

Los propietarios miden el grado de pertenencia que tienen los empleados con la empresa, con la lealtad que ellos demuestren, también la responsabilidad al asignárseles tareas específicas, también con la calidad de trabajo que desempeñan cada uno, la empresa realiza habitualmente actividades extraprogramáticas con los empleados, por medio de convivios a fin de año, también por el logro de metas importantes.

Otro aspecto importante a considerar es que la empresa satisface las necesidades económicas, sociales y personales de los integrantes del negocio, esto lo mide a través de las remuneraciones y los mismos empleados lo manifiestan, son ellos quienes se sienten identificados con la empresa, trabajando en un buen clima laboral, los empleados están seguros que en la empresa un salario que está por arriba de los salarios del sector y la zona.

1.2.10 Gestión de Información

1.2.10.1 Información:

El tipo de información que maneja la empresa es la relacionada al medio comercial, salud, ganadería, sobre permisos o cambios en los mismos, esta información se obtiene de los medios de comunicación, internet: sitios oficiales gubernamentales.

Los propietarios se encargan de procesar la información son quienes pueden tomar las decisiones sobre los cambios que sean requeridos para la empresa con base a la información procesada, cierta información les ayuda a los propietarios para saber cuándo comprar productos lácteos y en qué momento, el fracaso de una mala coordinación en cuando a la recepción de información y su procesamiento ha sido comprar producto con elevados precios; por consiguiente, se ha vendido al costo al no ser precios competitivos.

1.2.10.2 Comunicación:

La fluidez y transmisión en la comunicación de la información se da a través de los propietarios, son ellos quienes le dan indicaciones a la persona encargada de la tienda, ésta a su vez; transmite dicha información

al resto de empleados, hasta el momento no se ha tenido bloqueos en la comunicación.

La comunicación interna es muy eficaz, el medio más utilizado es vía telefónica, existen reuniones donde los propietarios dan a conocer los nuevos objetivos al personal con mayores responsabilidades, los resultados de ventas, operaciones y finanzas no se les da a conocer a todo el personal, se planifican reuniones donde participa todo el personal donde se agendan las actividades a realizar, éstas son escritas en un cartel para que todos los empleados le den seguimiento.

1.2.11 Gestión de Calidad

1.2.11.1 Control de calidad:

La empresa está comprometida a entregar al cliente un producto de buena calidad, no se puede vender producto que no cuente con las siguientes características: buen sabor, buena textura, suficiente margen de la fecha de vencimiento, buena presentación y suficiente higiene. Para asegurar la calidad del producto se realizan frecuentemente control de plagas y limpieza a diario.

Para poder dar seguimiento a las normas y resguardo de la calidad del producto se ha establecido que la persona encargada de las tiendas y este a su vez designa a los colaboradores para que realicen las actividades por áreas de productos. Los empleados realizan su labor de calidad a diario y esto es reflejado en la nula contabilización de rechazos de producto por parte de los clientes.

1.2.11.2 Aseguramiento de la Calidad:

Los propietarios han generado una cultura de honestidad en los trabajadores hacia los clientes que refleja resultados al proporcionarle las unidades de medida exactas al cliente y brindándole los productos de mejor calidad, conservando así a los productos originales, se carece de instrumentos de medición de la calidad.

1.2.11.3 Calidad de Producto:

Se cuenta con un nivel de garantías muy alta, si el cliente pide cambio del producto se realiza en el momento, pasa al proceso de análisis y si es necesario hacerle ver al proveedor si es problema de calidad del producto o si es de presentación se soluciona internamente y es responsabilidad del vendedor darle seguimiento al caso.

1.2.12 Innovación Tecnológica

1.2.12.1 Estrategia Tecnológica:

Lácteos la Hacienda cuenta con equipos que superan la competencia, se posee una cámara de frío para mantener el stock de productos en óptimas condiciones, los propietarios están en búsqueda de nuevas tecnologías para el negocio como una empacadora al vacío, una dosificadora; otro cuarto frío, sin embargo, no se tiene un presupuesto definido y no se tiene el efectivo para realizar la inversión requerida.

1.2.12.2 Cultura de Innovación:

Se procura atender al cliente, que éste se lleve una buena impresión del negocio. Los trabajadores conocen los estándares de calidad del producto, esto es transmitido hacia ellos por los propietarios, con el objetivo que puedan dar a conocer a los clientes acerca del buen producto que se vende, los empleados pueden dar opiniones acerca de cambios en algún proceso de venta

Los propietarios creen fielmente que quién hace el trabajo operativo puede opinar acerca de algún cambio para beneficio en los procesos del negocio, los empleados están muy identificados con el negocio, se

interesan en el buen proceso con los clientes y su atención, se incentiva a los empleados que hace eficientemente su trabajo.

1.2.12.3 Sistema e Infraestructura:

La empresa tiene contacto con instituciones educativas quienes imparten capacitaciones donde participan los propietarios, además se ha recibido asistencia técnica de parte de CDMYPE, el impacto recibido de parte de estas instituciones ha sido el de ordenar procesos, obtener permisos para el negocio y establecer controles.

1.2.12.4 Ejecución de Proyectos de Innovación Calidad de Producto:

El financiamiento de desarrollo de productos nuevos se realiza exclusivamente del efectivo recibido de las ventas, se procura maximizar la gestión para generar ahorro para poder financiar el desarrollo de productos, lo anterior se lleva a cabo sin necesidad de optar por financiamiento en instituciones bancarias o cooperativas de ahorro, todo se hace con recursos propios.

1.2.12.5 Tecnologías de Información:

La empresa cuenta con un software administrativo hecho a la medida para control de ventas de las 3 rutas; las ventas al mayoreo que se complementa con la información de proveedores y los gastos

administrativos, se ha determinado un usuario para poder acceder al sistema.

El costo en equipamiento asciende a cinco mil dólares americanos, a pesar de no tener un presupuesto anual para compra y mejoramiento de equipo informático, lo anterior se realiza con recurso propio, al personal se capacita para la utilización del equipo y software al momento de la adquisición.

1.3 Análisis de la Información: Áreas de Oportunidad

A continuación, se presentan los resultados del análisis de la información recopilada en el Diagnóstico Integral en el cual se validó la información obtenida por el equipo consultor en las entrevistas y visitas, para extraer los aspectos prioritarios a intervenir según se describen en la siguiente tabla:

Área-sub área	Fundamentación y Consecuencias al superar la debilidad
Dirección estratégica –	Fundamentación: • Los objetivos se encuentran por escrito, pero no se han transmitido al personal.

objetivos estratégicos.	• El cumplimiento de objetivos no se ha podido comprobar debido a que no se ha llevado a la práctica, una debilidad es que no se involucra al personal. • Debido a la falta de un plan de acción, no se da prioridad a las funciones y actividades dentro de la organización para el cumplimiento de los objetivos, se desconocen las funciones o actividades faltantes. El no contar con una alineación estratégica se corre el riesgo de negocio, que la empresa tenga prácticas, actitudes y procesos que no estén alienados. Consecuencias al Superar la Debilidad: • Fortalecer el enfoque de la organización. • Estabilidad y negocio en marcha. • Alineamiento estratégico. • Se crea una cultura de ejecución.
Producción y operaciones –	Fundamentación: • No existe el control sobre los productos.

manejo de inventarios	• No se puede medir de forma de reportes el consumo y demanda de los productos, las compras se realizan semanalmente de acuerdo con las existencias. • No se lleva un control de inventario por Kardex. La falta de gestión de inventario conlleva un riesgo de pérdida de productos y obsolescencia. Consecuencias al superar la debilidad: • Se fortalece el proceso de control de inventarios. • Se crea una herramienta de gestión. • Control de inventario para evitar pérdida en insumos por caducidad. • Se reduce el riesgo de pérdida de materia prima por descomposición.
Finanzas – tributaria y normas legales.	Fundamentación: • No se cuenta con un sistema de control. • No se cuenta con actualizaciones en el tema de reformas.

	• No hay procesos para el cumplimiento de la ley de lavado de dinero y activos. Al no tener conocimiento del marco tributario y legal no habría una cultura de revisión de obligaciones incrementándose el riesgo de incumplimiento de la normativa con la consecuente sanción afectándose la imagen del negocio. Consecuencias al superar la debilidad: • Se fortalece el conocimiento del personal en el marco tributario. • Correcta aplicación de las normas legales. • Gestión efectiva de los compromisos y obligaciones fiscales. • Cultura de orden y pago oportuno de obligaciones tributarias.
Finanzas – registros contables.	Fundamentación: • No se llevan registros de IVA. • No existe un departamento contable-financiero.

	• No se cuenta con flujos de caja y no se maneja el capital de trabajo. La ausencia de registros contables genera el riesgo de información incompleta e inoportuna afectando la efectividad de la toma decisiones. Consecuencias al superar la debilidad: • Mejora el manejo de la información financiera-fiscal. • Gestión del riesgo de resguardo de información. • Se crea un sistema de información financiera-fiscal. • Reduce los tiempos de consulta de la información.
Finanzas – análisis de costos	Fundamentación: • No cuenta con una estructura definida de costos. • No se puede definir la rapidez de la información procesada, tampoco se cuenta con informes. • No se cuenta con una planificación.

	No habría control y certeza de los centros de costos por producto, centros de costos por líneas de producto, había pérdida de dinero y la inadecuada medición de los costos. Consecuencia al superar la debilidad: • Control y certeza de los centros de costos por producto. • Se crean los centros de costos por líneas de producción. • Cultura de control y ejecución por centros de costos. • Mejora el manejo de la información de los costos por producto.
Finanzas – administración financiera.	Fundamentación: • No se cuenta con un presupuesto para la toma de decisiones y no se pueden comparar los datos. • No se cuenta con el seguimiento de las inversiones. • No se cuenta con análisis financieros e indicadores financieros para la toma de decisiones. La falta de una gestión financiera formal afecta el proceso de planificación del manejo del recurso financiero, lo que

conlleva una mala aplicación del efectivo generando riesgo de liquidez.

Consecuencia al superar la debilidad:

- Se fortalece el proceso de planificación del manejo del recurso financiero.
- Se crea una herramienta de gestión del riesgo financiero.
- Mejora la gestión financiera para la toma de decisiones.
- Mejora la proyección y distribución del flujo de efectivo, a través de una efectiva administración financiera.

1. 4 Recomendaciones: Acciones a realizar de manera inmediata

Acción clave de éxito a implementar

Finanzas-Registros contables/ análisis de costos/ administración financiera: sistema de gestión financiera-fiscal.

Esta acción clave comprende las siguientes actividades:

- **Finanzas - Registros Contables:**

- Módulo Libros de Compra y Ventas:**

- Hoja de libro de compras.
 - Hoja de libro de ventas.
 - Análisis de libros.
 - Hoja comparativa de impuestos de IVA crédito e IVA débito.
 - Hoja de impuestos.

- **Análisis de costos**

- Módulo Centros de Costo:**

- Hoja de generación de costo.
 - Hoja de costos generales.
 - Hoja de centros de costos.
 - Hoja de análisis mensuales por centro.
 - Hoja de análisis mínimos y máximos costos.

- **Administración Financiera:**

- Módulo Flujo de caja:**

- Proyección de ingresos y egresos.
 - Hojas de análisis.
 - Hoja de nivel de ejecución.
 - Elaboración de reportes.
 - Hoja de disponibles.

Otras intervenciones

- **Dirección Estratégica - Objetivos Estratégicos:**

Elaboración e implantación de un Plan Estratégico y su CMI.

- **Producción y operaciones - Manejo de inventarios:**

Elaboración de herramienta en Excel de base de datos.

- **Finanzas - Normas Legales**

Elaboración de herramienta en Excel de una calendarización de compromisos tributarios y legales.

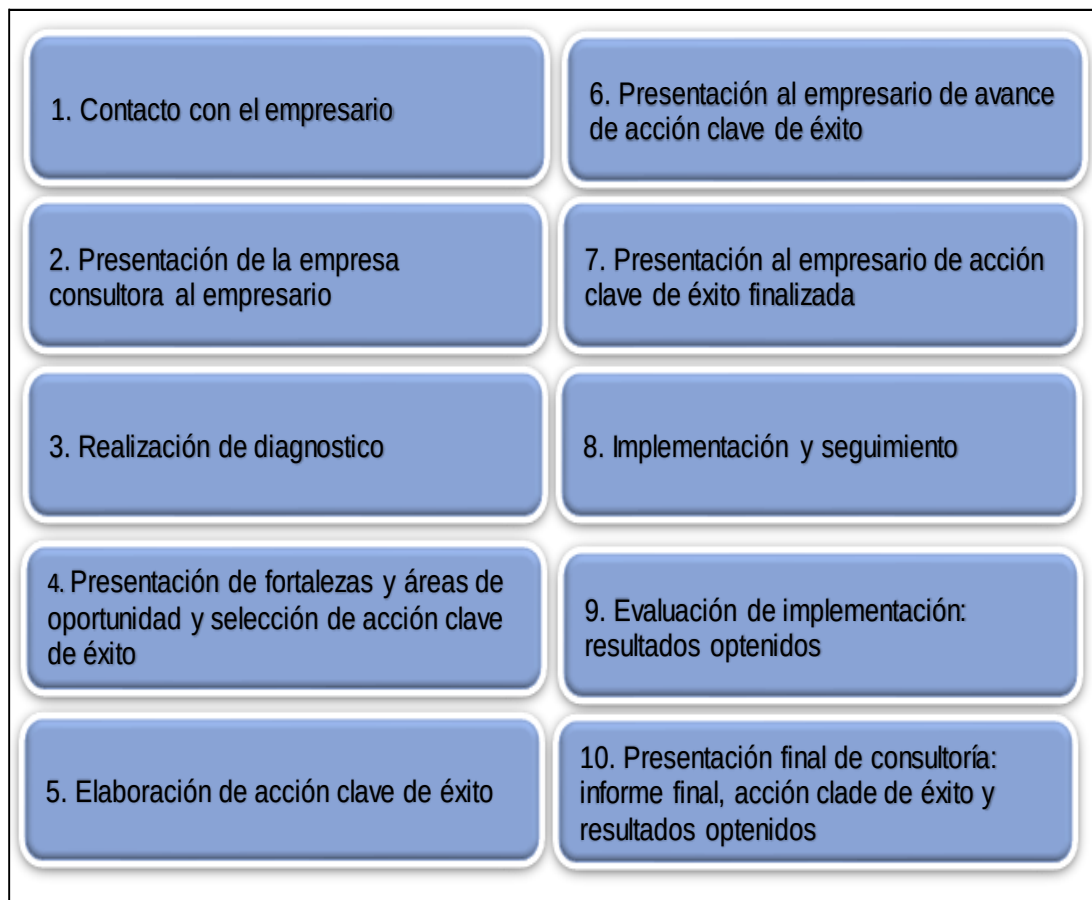
II. Parte: Acción clave de éxito: fundamentación, beneficios e implantación

2.1 Proceso seguido en la determinación de la acción clave de éxito a implantar.

A continuación, se detalla el proceso seguido en la consulta realizada a Lácteos La Hacienda.

2.2.1 Proceso de consultoría.

El proceso de consultoría desarrollado se divide en 10 pasos, los cuales mostramos a continuación.



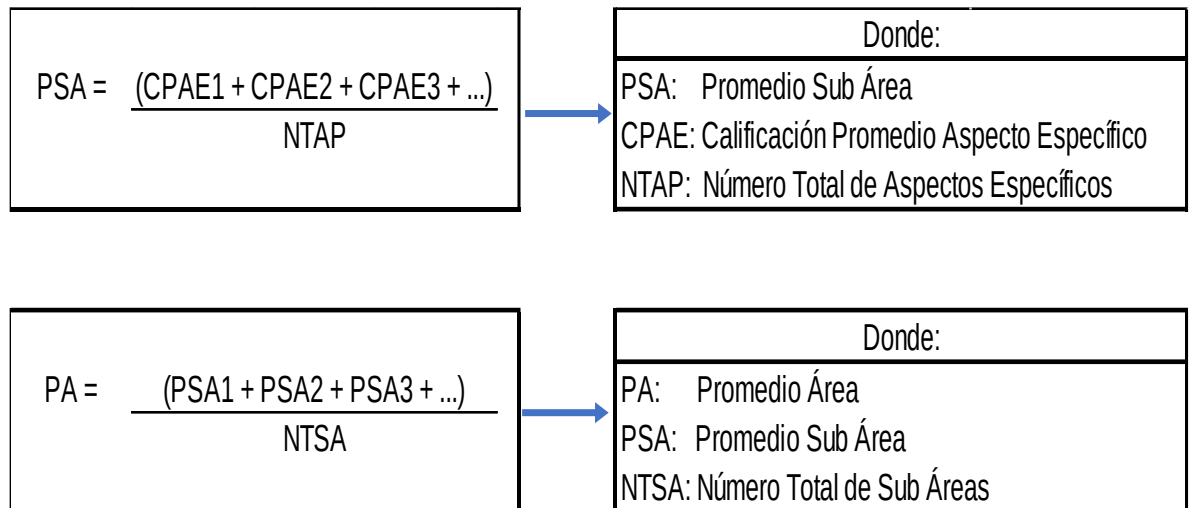
A través de una herramienta de diagnóstico, se evaluaron diferentes áreas de la empresa, determinando las fortalezas y áreas de oportunidad que se deberían intervenir para mejorarlas. Para ello, realizamos visitas, reuniones y entrevistas con el empresario y su personal de confianza.

Después de haber finalizado la sección de visitas y entrevistas, se dio paso a calificar los datos obtenidos para ello utilizamos la metodología de calificación de los aspectos obtenidos de cada área, se muestra a continuación dicha metodología.

Cuadro N° 1

Criterios de Evaluación de Aspectos Específicos		
Calificación	Categorías	Resultado
1	Deficiente	No lo posee, no lo practica o no lo desarrolla
2	Insuficiente	Lo posee, lo practica o lo desarrolla pero de manera eventual, además de no estar formalizado
3	Suficiente	Lo posee, lo practica o lo desarrolla a menudo, además de no estar formalizado
4	Bueno	Lo posee, lo practica o lo desarrolla es ya parte de su gestión solo que no esta formalizado
5	Excelente	Lo posee, lo practica o lo desarrolla es ya parte de su gestión y esta formalizado

Al obtener los resultados de la calificación de cada una de las respuestas a las preguntas de apoyo, se definió a través de un promedio la ponderación de las sub áreas y áreas de la herramienta de Diagnostico de Lácteos La Hacienda.



En la presentación realizada a los propietarios de Lácteos La Hacienda, se plantearon fortalezas, áreas de oportunidad y consecuencias positivas al superar dichas áreas de oportunidad señaladas en la herramienta de diagnóstico.

En esta sesión, se seleccionó la acción clave de éxito a implementar determinando así el área de finanzas, con las sub áreas de registros contables, análisis de costos y administración financiera. Las soluciones que se plantearon par cada sub área están incluidas en un Sistema de Gestión Financiero y Fiscal.

2.2 Beneficios de la acción clave de éxito a implantar en las áreas finanzas en los rubros de registros contables, análisis de costos y administración financiera

Los beneficios que se obtendrán al implementar cada área de la acción clave de éxito son las siguientes:

2.2.1 Beneficios de la acción clave de éxito en el área de finanzas, en los rubros de registros contables, análisis de costos y administración financiera.

2.2.1.1 Al atender los aspectos a mejorar de la subárea registros contables son:

- Mejora el manejo de la información financiera-fiscal.

Se creará una gestión de la información financiera-fiscal de manera oportuna reduciendo así el riesgo de información incompleta y eliminando pérdida de tiempo en la espera de la información y decisiones inefectivas.

- Gestión del riesgo de resguardo de información.

Mediante la correcta administración de la información financiera fiscal se minimizará el riesgo de mal uso de la información generada por la empresa.

- Se crea un sistema de información financiera-fiscal.

Crearemos las herramientas mediante un sistema de administración financiera por medio del uso de módulos en línea que nos permitirán tener información al alcance de las necesidades del empresario.

- Reduce los tiempos de consulta de la información.

Se podrá consultar la información en los momentos oportunos para poder tomar decisiones con los datos financieros reales y acorde a las necesidades.

2.2.1.2 Dentro de los beneficios con que se cuenta al implementar las mejorar de la subárea análisis de costos se pueden mencionar:

- Control y certeza de los centros de costos por producto.

Se obtendrá un control del costo de cada producto administrado en el inventario, lo que nos dará un mejor resultado al momento de estimaciones de porcentajes de desechos o perdidas.

- Se crean los centros de costos por líneas de producción.

Segmentaremos las líneas de costos relacionados con las categorías de productos que se tienen en existencias, para ello se tendrá una estrecha relación con los inventarios y las necesidades futuras de producto.

- Cultura de control y ejecución por centros de costos.

Se generará una cultura de administración de los costos y para ello se tendrá una relación con las compras, transformación y producto final, así como con los inventarios para generar los niveles de ejecución.

- Mejora el manejo de la información de los costos por producto.

Con la implementación de una estructura de costeo por líneas se mejorará la información en general, teniendo un mejor control de la utilidad que cada

producto genera, para poder obtener las tendencias en relación con utilidades y costos.

2.2.1.3 Al atender los aspectos a mejorar de la sub área administración financiera podremos obtener los siguientes resultados:

- Se fortalece el proceso de planificación del manejo del recurso financiero.
Mediante informes que se puedan generar diariamente en los módulos del sistema en línea y apoyados por herramientas en Excel se podrá seguir una planificación de los recursos financieros que permitirán visualizar el margen de rentabilidades para poder tomar decisiones de reinversión en la empresa.
- Se crea una herramienta de gestión del riesgo financiero.
Se generará una herramienta para poder realizar el flujo de efectivo mensual para poder disminuir el riesgo de liquidez o mala aplicación del efectivo, esto nos permitirá poder dar seguimiento a los ingresos y gastos mensuales para poder realizar diagnósticos para futuras decisiones.
- Mejora la gestión financiera para la toma de decisiones.
Habiendo realizado una herramienta para Flujos de Efectivo se podrá tener información con mayor grado de certeza para la toma de decisiones.
- Mejora la proyección y distribución del flujo de efectivo, a través de una efectiva administración financiera.

Con la generación de herramientas de medición de los ingresos y gastos se obtendrá la adecuada distribución de los flujos de efectivo que permitirán darle solidez financiera a la empresa.

2.3 Descripción de la acción clave de éxito.



Fuente: elaboración propia.

La acción clave de éxito desarrollada, constituye parte del control principal y análisis para la toma de decisiones, las operaciones en la empresa están orientadas en la adquisición, transformación y comercialización de productos, esto implica la aplicación de registros especiales y herramientas de control.

Los registros contables, costos y administración financiera forma parte de una acción clave de éxito que abarca la productividad en el ámbito de las finanzas, relaciona las áreas donde las empresas ponen énfasis para el crecimiento económico, la buena aplicación en la práctica será la consecución de controles efectivos, mejor manejo del efectivo, minimizar el riesgo financiero.

La acción clave de éxito, es el resultado de atender tres áreas de oportunidad: registros contables, análisis de costos y administración financiera. La herramienta está compuesta por tres módulos, que se componen de: módulo libros de compra y venta, módulo centros de costos y módulo flujo de caja, para cada uno se prepararon herramientas de control para la generación de reportes para atender las necesidades de información en hojas de libro de compras, hoja de libros de ventas, análisis de libros, hoja comparativa de impuestos, hoja de impuestos, hoja de costos, hoja de centros de costos, hoja de análisis mensuales por centro de costos, hoja de análisis mínimos y máximos, proyección de ingresos y egresos, hojas de análisis, hoja de nivel de ejecución, elaboración de reportes, hoja de disponibles.

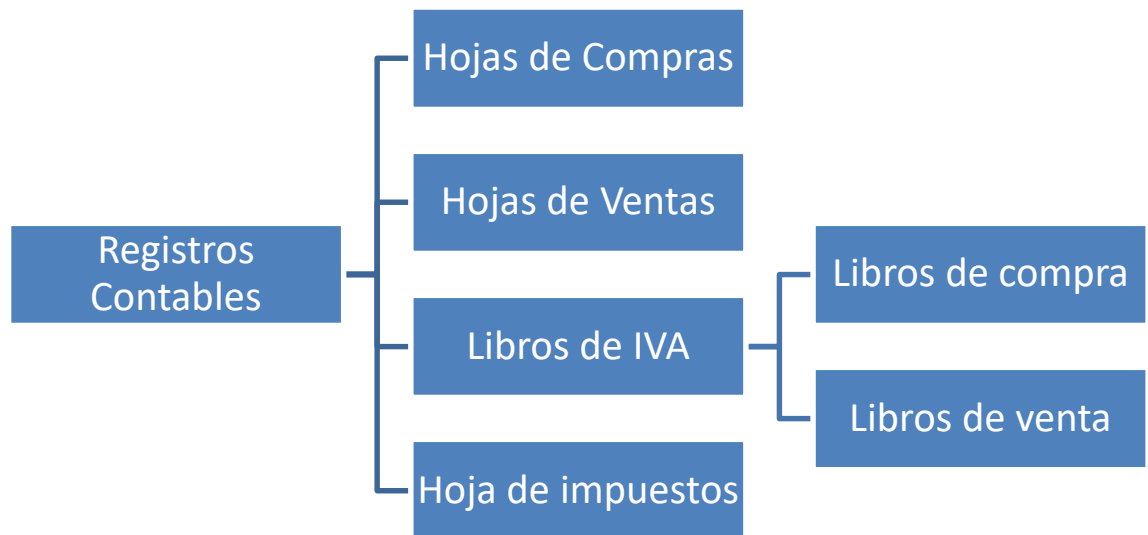
Como herramienta innovadora, se trabajó en un software ERP, se trata de una aplicación de código abierto producido actualmente por la empresa Belga Odoo, S.A., este sistema provee un software con acceso desde la web con aplicaciones diseñadas especialmente para la productividad del negocio, las aplicaciones instaladas son: contabilidad, inventario y punto de ventas.



De izquierda a derecha, propietarios de Lácteos La Hacienda, Sr. Elías Guevara, Sra. Raquel de Guevara, Licda. Maritza Martínez, representante de CDMYPE y el equipo consultor, en el campus de Maestría Dr. José Mauricio Loucel, durante la presentación de la acción clave de éxito.

A continuación, se desarrollan los módulos que integran el sistema:

2.3.1 Módulo de Registros Contables.



Fuente: elaboración propia.

Módulo Registros Contables:

A través de hojas de EXCEL se presentó una herramienta de control, donde se ingresaría diariamente las operaciones de compra y venta con fines de declaración de impuestos, esta herramienta proporcionará una idea general de la captación de ingresos y control de egresos del negocio. Hoja de impuestos muestra el cálculo de las operaciones de IVA por pagar y créditos fiscales, información que servirá para la elaboración de declaraciones de impuestos.

Lacteos La Hacienda Libro de Ventas diarias Comprendido del 01 de marzo al 31 de marzo de 2018					
Fecha	Ventas Facturadas tienda I	Ventas Facturadas tienda II	Ventas Facturadas tienda III	Ventas Facturadas Ruta	Total Facturado
01/03/2018	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 400.00
02/03/2018	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 400.00
03/03/2018	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 400.00
04/03/2018	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 400.00
05/03/2018	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 400.00
06/03/2018	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 400.00
07/03/2018	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 400.00
08/03/2018	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 400.00
09/03/2018	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 400.00
10/03/2018	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 400.00
11/03/2018	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 400.00
12/03/2018	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 400.00
13/03/2018	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 400.00
14/03/2018	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 400.00
15/03/2018	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 400.00
16/03/2018	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 400.00
17/03/2018	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 400.00
18/03/2018	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 400.00
19/03/2018	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 400.00
20/03/2018	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 400.00
21/03/2018	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 400.00
22/03/2018	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 400.00

Libro de ventas.

Lacteos La Hacienda Libro de Compras mensuales							
Mes:	Marzo	Año:	2018	N.R.C.: 13542-4			
Fecha	N° de documento	N° de registro	NIT	Proveedor	Compra neta	Credito Fiscal	Monto de la compra
01/03/2018	59	8855-9	0615-101101-101-0	Munfresa s.a de c.v	\$ 50.00	\$ 6.50	\$ 56.50
01/03/2018	79	8855-9	0615-101101-101-0	Munfresa s.a de c.v	\$ 50.00	\$ 6.50	\$ 56.50
03/03/2018							\$ -
04/03/2018							\$ -
05/03/2018							\$ -
06/03/2018							\$ -
07/03/2018							\$ -
08/03/2018							\$ -
09/03/2018							\$ -
10/03/2018							\$ -
11/03/2018							\$ -
12/03/2018							\$ -
13/03/2018							\$ -
14/03/2018							\$ -
15/03/2018							\$ -
16/03/2018							\$ -
17/03/2018							\$ -
18/03/2018							\$ -
19/03/2018							\$ -
20/03/2018							\$ -
21/03/2018							\$ -

Libro de compras.

Lacteos La Hacienda Libro de Ventas diarias Comprendido del 01 de marzo al 31 de marzo de 2018												
Fecha	Tienda I				Tienda II				Tienda III			
	Monto de ventas	N° de productos	N° de clientes	Tiket promedio	Monto de ventas	N° de productos	N° de clientes	Tiket promedio	Monto de ventas	N° de productos	N° de clientes	Tiket promedio
10/03/2018	\$ 1,367.89	793.5	218	6.27	\$ 375.38	220.25	112	3.35	\$88.83	44.75	18	4.94
11/03/2018	\$ 1,495.80	935.5	282	5.30	\$ 391.79	230.5	118	3.32	\$81.58	47.25	17	4.80
12/03/2018	\$ 1,757.64	974.75	330	5.33	\$ 289.69	214.75	120	2.41	\$152.40	86.35	49	3.11
13/03/2018	\$ 952.26	524.5	236	4.04	\$ 304.46	215.25	141	2.16	\$210.09	127.75	36	5.84
14/03/2018	\$ 1,153.55	643.75	254	4.54	\$ 310.76	236	130	2.39	\$175.93	86.75	28	6.28
15/03/2018	\$ 1,152.99	625.25	227	5.08	\$ 180.40	129.07	81	2.23	\$181.19	95.75	23	7.88
16/03/2018	\$ 1,621.91	948.75	293	5.54	\$ 439.12	297.5	139	3.16	\$95.32	57.75	29	3.29
17/03/2018	\$ 1,303.60	791.25	240	5.43	\$ 328.26	196.75	113	2.90	\$67.91	53.25	20	3.40
18/03/2018	\$ 1,549.23	880.5	285	5.44	\$ 465.99	319.5	150	3.11	\$78.04	43.5	18	4.34
19/03/2018	\$ 1,552.50	826.5	293	5.30	\$ 298.38	191.25	134	2.23	\$190.74	112	36	5.30
20/03/2018	\$ 1,062.56	650.25	244	4.35	\$ 281.53	192.35	131	2.15	\$126.01	74	33	3.82
21/03/2018	\$ 1,178.22	709.34	273	4.32	\$ 280.34	203.25	123	2.28	\$93.93	72.25	31	3.03
22/03/2018	\$ 1,094.38	664	235	4.66	\$ 209.55	139.75	84	2.49	\$151.44	89.5	34	4.45
23/03/2018	\$ 1,675.21	962.7	271	6.18	\$ 396.62	270.25	138	2.87	\$0.00	0	0	0.00
24/03/2018	\$ 1,265.97	905.5	203	6.24	\$ 354.82	206.75	114	3.11	\$63.75	30.5	13	4.90
25/03/2018	\$ 1,543.29	937.25	268	5.76	\$ 328.30	220.25	122	2.69	\$68.13	38.75	17	4.01
26/03/2018	\$ 1,701.45	893	315	5.40	\$ 405.86	282	176	2.31	\$121.27	63.5	31	3.91
27/03/2018	\$ 1,338.17	781.08	290	4.61	\$ 335.90	221	151	2.22	\$151.67	87	35	4.33
28/03/2018	\$ 1,481.91	799.6	287	5.16	\$ 328.20	232.5	128	2.56	\$134.28	58.28	32	4.20
29/03/2018	\$ 2,089.71	1159	338	6.18	\$ 476.38	307.5	179	2.66	\$170.36	76.5	36	4.73

Registro de ventas.

2.3.2 Módulo centros de costos:



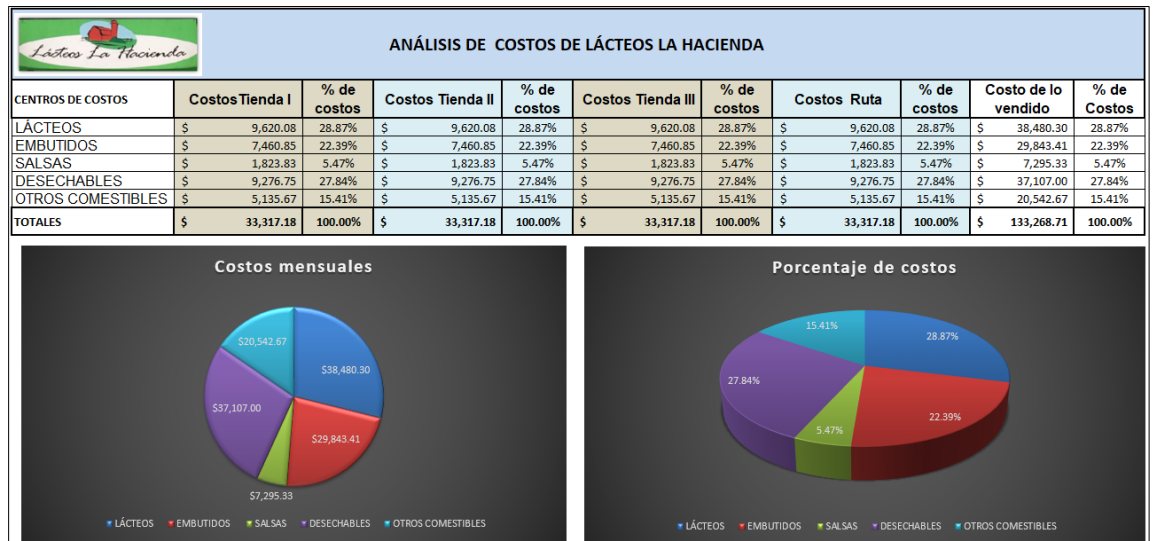
Fuente: elaboración propia.

Es importante que las personas encargadas de tomar las decisiones posean una herramienta, que les permitan conocer los costos, hacer los análisis periódicos sobre los productos que se están comercializando, hacer los cambios oportunos en un mercado cambiante, para todo lo anterior la herramienta módulo de centros de costos vendrá a satisfacer necesidades para que el empresario pueda revisar sus centros de costos, analizar los productos que son más rentables.

El análisis de costos aportará una visión del buen manejo de los costos de la empresa, ayudará a la mejor distribución de los recursos con los que cuentan el negocio, determinar correctamente las ganancias, será una fuente de información para que los propietarios puedan anticiparse a hechos del mercado cambiante. La administración financiera exige que el empresario conozca sobre la situación económica y financiera de su empresa, los reportes derivados de la herramienta de gestión financiera proporcionan un estatus de cómo se encuentra a ese momento las acciones de control, revisión e inversión de la empresa.

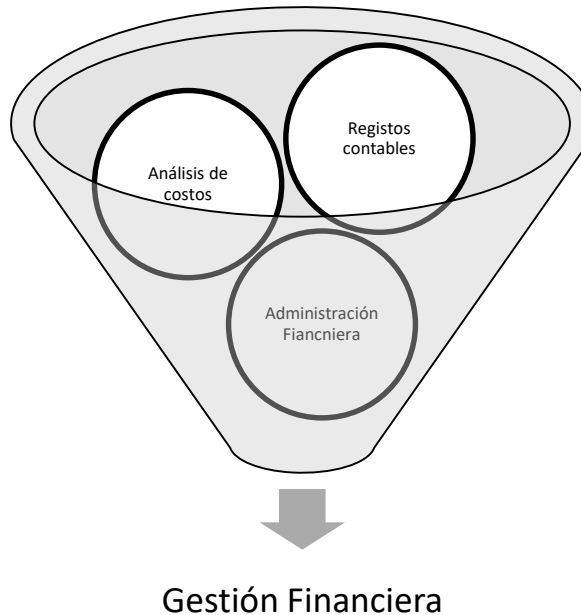
ANÁLISIS DE COSTOS MENSUALES DE LACTEOS LA HACIENDA CORRESPONDIENTES AL MES DE MARZO DEL 2018													
Productos	Unidad de medida	Costo unitario	Escala	Tienda I		Tienda II		Tienda III		Tienda Ruta		Total unidades	Costo mensual
				Productos Vendidos	Costos	Productos Vendidos	Costos	Productos Vendidos	Costos	Productos Vendidos	Costos		
LÁCTEOS													
Quesillo especial - hila	1 lb	\$ 1.10	Mayorista	700.00	2,148.90	525.00	1,611.68	350.00	1,074.45	175.00	\$ 537.23	1,750.00	\$ 5,372.23
Quesillo super especial - esperanza	1 lb	\$ 1.75	Mayorista	20.00	22.00	15.00	16.50	10.00	11.00	5.00	5.50	50.00	\$ 55.00
Quesillo super especial - san José	1 lb	\$ 1.70	Mayorista	20.00	35.00	15.00	26.25	10.00	17.50	5.00	8.75	50.00	\$ 87.50
Base láctea san Julián (pasta)	7.5 botellas	\$ 6.09	Detalle	20.00	121.80	15.00	91.35	10.00	60.90	5.00	30.45	50.00	\$ 304.50
Queso procesado	8 unidades	\$ 0.70	Detalle	20.00	14.00	15.00	10.50	10.00	7.00	5.00	3.50	50.00	\$ 35.00
Queso rayado	1 lb	\$ 2.95	Detalle	20.00	59.00	15.00	44.25	10.00	29.50	5.00	14.75	50.00	\$ 147.50
				700.00	1,313.07	525.00	984.80	350.00	656.54	175.00	328.27	1,750.00	\$ 3,282.68
EMBUTIDOS													
Alitas plato	Plato ½ lb	\$ 1.00	Detalle	20.00	20.00	15.00	15.00	10.00	10.00	5.00	5.00	50.00	\$ 50.00
Alitas picante	Caja 230 gr	\$ 1.10	Detalle	20.00	22.00	15.00	16.50	10.00	11.00	5.00	5.50	50.00	\$ 55.00
Alita picante caja grande	460 gr	\$ 2.36	Detalle	20.00	47.20	15.00	35.40	10.00	23.60	5.00	11.80	50.00	\$ 118.00
Medallón pequeño granel	bolsa	\$ 5.98	Detalle	20.00	99.65	15.00	74.74	10.00	49.83	5.00	24.91	50.00	\$ 249.13
Alitas granel	bolsa	\$ 5.90	Detalle	20.00	118.00	15.00	88.50	10.00	59.00	5.00	29.50	50.00	\$ 295.00
Lonitas Toledo	pq	\$ 0.45	Detalle	20.00	9.00	15.00	6.75	10.00	4.50	5.00	2.25	50.00	\$ 22.50
plato de chorizo	unidad	\$ 0.81	Detalle	20.00	16.20	15.00	12.15	10.00	8.10	5.00	4.05	50.00	\$ 40.50
				240.00	166.00	180.00	124.50	120.00	83.00	60.00	41.50	600.00	\$ 415.00
SALSAS													
Chile pequeña	unidad	\$ 0.20	Detalle	20.00	4.00	15.00	3.00	10.00	2.00	5.00	1.00	50.00	\$ 10.00
Mayonesa grande	Unidad	\$ 2.50	Detalle	20.00	50.00	15.00	37.50	10.00	25.00	5.00	12.50	50.00	\$ 125.00
Mayonesa mediana	unidad	\$ 0.75	Detalle	20.00	15.00	15.00	11.25	10.00	7.50	5.00	3.75	50.00	\$ 37.50
Mayonesa pequeña	unidad	\$ 0.40	Detalle	20.00	8.00	15.00	6.00	10.00	4.00	5.00	2.00	50.00	\$ 20.00
Mostaza mediana	Unidad	\$ 1.50	Detalle	20.00	30.00	15.00	22.50	10.00	15.00	5.00	7.50	50.00	\$ 75.00
Salsa negra pequeña	Unidad	\$ 0.20	Detalle	20.00	4.00	15.00	3.00	10.00	2.00	5.00	1.00	50.00	\$ 10.00
Salsa negra grande	unidad	\$ 0.75	Detalle	20.00	15.00	15.00	11.25	10.00	7.50	5.00	3.75	50.00	\$ 37.50
Salsa negra mediana	unidad	\$ 0.40	Detalle	20.00	8.00	15.00	6.00	10.00	4.00	5.00	2.00	50.00	\$ 20.00
				1,100.00	1,116.00	825.00	837.00	550.00	558.00	275.00	279.00	2,750.00	\$ 2,790.00
DESECHABLES													
Bolsa 3x8	cientos	\$ 0.26	Detalle	20.00	5.20	15.00	3.90	10.00	2.60	5.00	1.30	50.00	\$ 13.00
Bolsa 5x8	Cientos	\$ 0.34	Detalle	20.00	6.80	15.00	5.10	10.00	3.40	5.00	1.70	50.00	\$ 17.00
Bolsa 8x12	Cientos	\$ 0.83	Detalle	20.00	16.60	15.00	12.45	10.00	8.30	5.00	4.15	50.00	\$ 41.50
Tira 25	cientos	\$ 0.43	Detalle	20.00	8.60	15.00	6.45	10.00	4.30	5.00	2.15	50.00	\$ 21.50
Bolsa de papel pequeñas	1 lb	\$ 0.60	Detalle	20.00	12.00	15.00	9.00	10.00	6.00	5.00	3.00	50.00	\$ 30.00
Bolsa de papel grandes	2 lb	\$ 0.80	Detalle	20.00	16.00	15.00	12.00	10.00	8.00	5.00	4.00	50.00	\$ 40.00
				220.00	1,493.00	165.00	1,119.75	110.00	746.50	55.00	373.25	550.00	\$ 3,732.50
OTROS COMESTIBLES													
Frijol As de Oro	Bolsa 3 lb	\$ 1.20	Detalle	20.00	24.00	15.00	18.00	10.00	12.00	5.00	6.00	50.00	\$ 60.00
Frijol campesino	Bolsa 3 lb	\$ 1.15	Detalle	20.00	23.00	15.00	17.25	10.00	11.50	5.00	5.75	50.00	\$ 57.50
Harina Mima	1 lb	\$ 7.50	Detalle	20.00	150.00	15.00	112.50	10.00	75.00	5.00	37.50	50.00	\$ 375.00
bidones de aceite	bidones	\$ 22.50	Detalle	20.00	450.00	15.00	337.50	10.00	225.00	5.00	112.50	50.00	\$ 1,125.00
Totales				2,960.00	6,236.97	2,220.00	4,677.73	1,480.00	3,118.49	740.00	1,559.24	7,400.00	\$ 15,592.43

Análisis de costos mensuales.



Análisis por centros de costos mensuales.

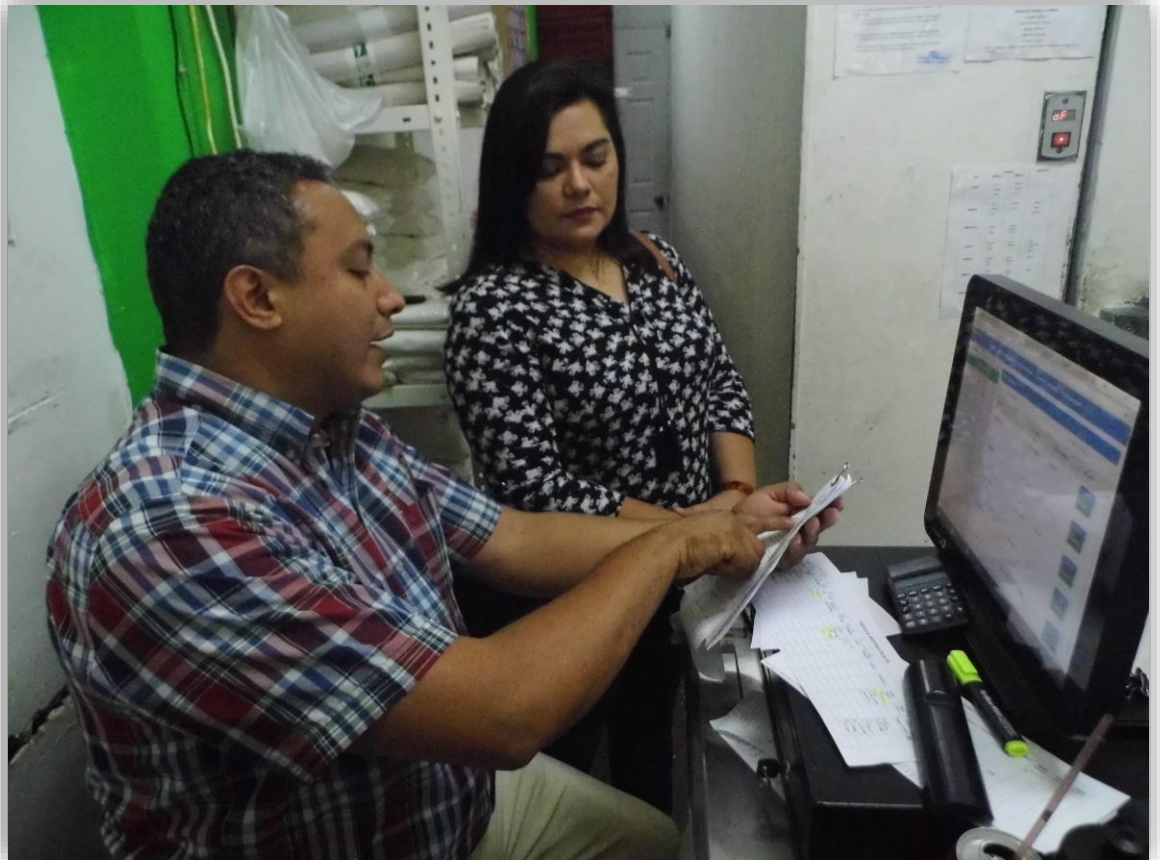
2.3.3. Módulo de flujo de caja.



Fuente: elaboración propia.

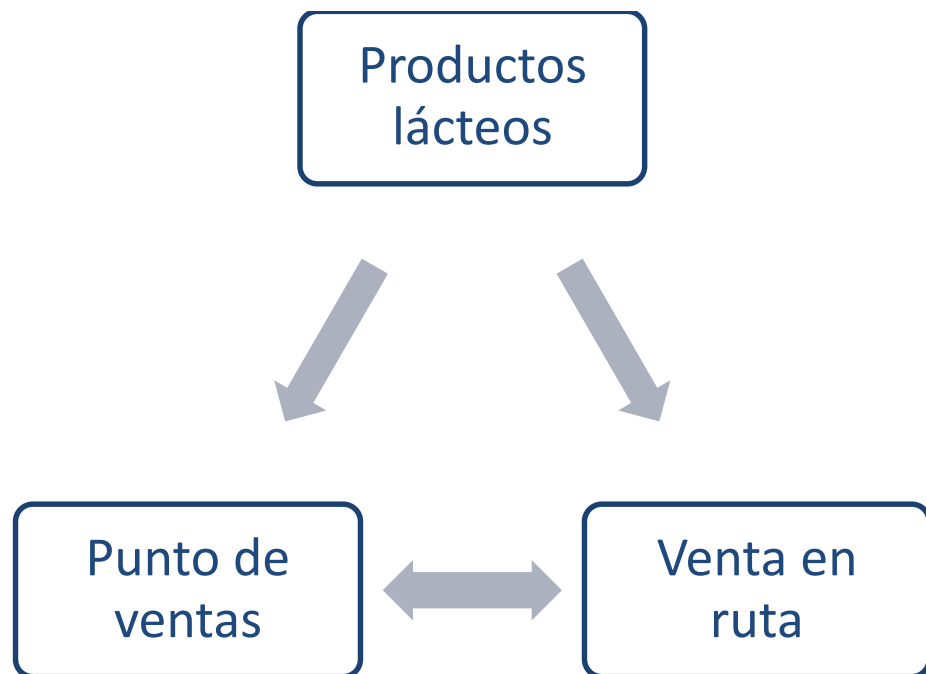
Una gestión financiera está basada en las herramientas que le proporcionan al empresario, las pautas para la buena toma de decisiones, las partes presentadas están formadas por el análisis de costos, registros contables y administración financiera, los componentes mencionados anteriormente están enlazados como gestión financiera, que funcionan independientemente; sin embargo, se unifican para generar información financiera: los registros contables que son la memoria de las operaciones de compra y venta que efectúa la empresa, diariamente se alimenta de datos que individualmente se recopilan en libros especiales, dicha información

constituye un histórico del volumen de ventas generadas por la empresa, aportan información importante para determinar los períodos con mayores ventas, en consecuencia hacer los análisis para hacer inversiones de acuerdo a los ciclos de mayor auge en el negocio.



Reuniones con el empresario para revisar las operaciones del negocio.

En las reuniones con el empresario, se recopiló toda la información para alimentación de datos, preparación de formatos en EXCEL, revisión y elaboración de reportes adaptados al giro del negocio, se apoyó en un levantamiento de inventario de productos lácteos, en las visitas al negocio el equipo consultor revisó el proceso completo del negocio, entrevistó al personal operativo, de bodega, administrativo, todo bajo la supervisión de los propietarios, quienes aportaron una visión más completa de todas las operaciones.



Fuente: elaboración propia.

Debido a que las ventas de la empresa, están compuestas por: punto de ventas, que son realizadas en la sucursal principal del negocio, pueden ser

ventas al detalle o mayoreo. Por otro lado están las ventas en ruta, que son ventas realizadas en pueblos cercanos al municipio. Para lo anterior era necesario adecuar herramientas para un mejor control de las ventas.



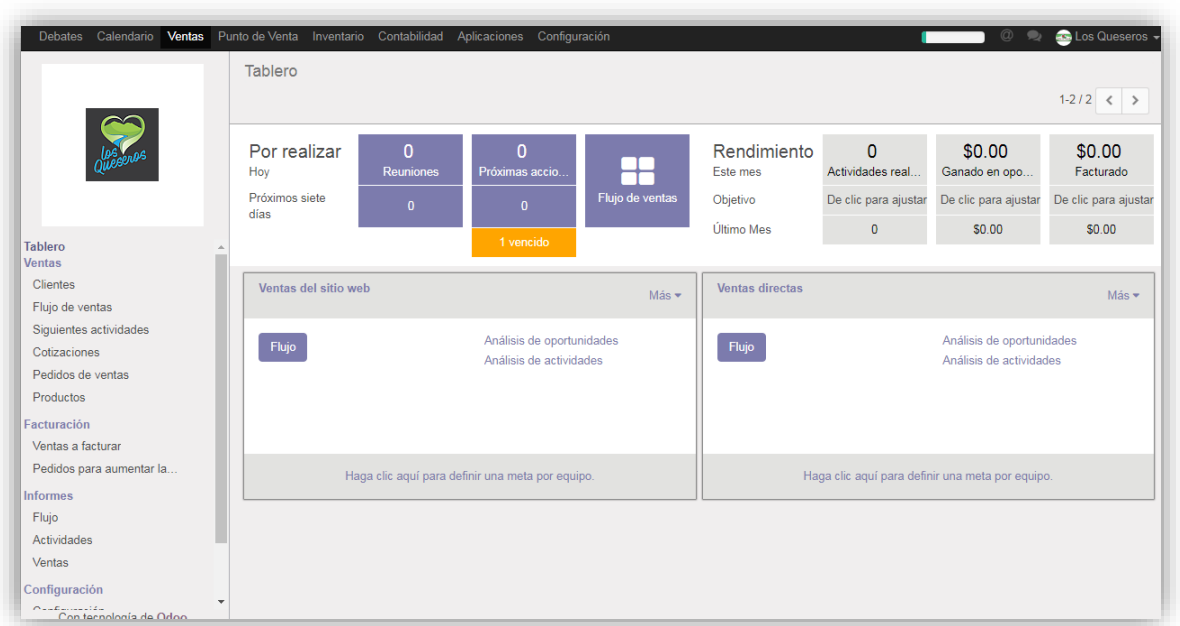
Tablero del módulo de administración financiera en EXCEL.

Sistema ERP Odoo.

Como parte complementaria a las herramientas en EXCEL proporcionadas, se consideró la opción de un ERP un sistema integral de código abierto, para el manejo de la información financiera del negocio, éste sistema provee herramientas con un acceso en línea de todas las aplicaciones que están diseñadas según las necesidades del empresario, en primer lugar

por medio de un punto de acceso a la Nube (Cloud) un servicio que proporciona la empresa internacional Amazon, a través de su servicio de la nube Amazon Web Services (AWS), éste da la posibilidad de instalar un servidor para el almacenamiento masivo de datos a la nube, la seguridad que proporciona es muy sólida.

Cuando se consideró la opción de presentar al empresario herramientas funcionales, que le permitan aplicaciones de productividad, funcionales, que abonen en la operación diaria de la empresa, el equipo consultor no dudo en el uso de Odoo como herramienta en línea, puesto que también los costos de instalación son nulos, y el coste del servidor en la nube provee un tiempo de uso antes de realizar la inversión, que igualmente es a un bajo costo, la implantación de esta herramienta requirió que el equipo consultor trabajase en montar un servidor en la nube, habilitara el servicio por medio de AWS, para posteriormente trabajar las aplicaciones.



Aplicaciones en Odoo.

Las aplicaciones instaladas que son: ventas, punto de ventas, inventario y contabilidad. Cada una trabaja en línea, los datos alimentados por los usuarios se guardarán automáticamente en el servidor en la nube, éste trabaja las 24/7 todos los días del año, la probabilidad que el servicio deje de funcionar es remoto, ya que la compañía provee un servicio a nivel mundial y está preparado para cualquier fallo en el servicio.

Ventas:

a través de este módulo, se puede controlar el contacto con los clientes, crear fichas de los clientes, agendar actividades importantes, llevar un registro de todos los clientes y los productos a ofertar. Otra de las funciones es poder

revisar el flujo de ventas alcanzadas, determinar las mayores ventas de acuerdo a los clientes, también es posible elaborar cotizaciones para los clientes, todo enlazado con el stock de productos que ha sido alimentado previamente en la base de datos del sistema. La aplicación de ventas igualmente maneja la opción pedidos de ventas, productos y facturación. En este módulo es posible generar los reportes de ventas a facturar, pedidos, flujo de ventas.



The screenshot shows the Odoo interface for a quotation. The top navigation bar includes 'Debates', 'Calendario', 'Ventas', 'Punto de Venta', 'Inventario', 'Contabilidad', 'Aplicaciones', and 'Configuración'. The left sidebar lists various modules like 'Tablero', 'Ventas', 'Clientes', 'Flujo de ventas', 'Cotizaciones', 'Pedidos de ventas', 'Productos', 'Facturación', 'Informes', and 'Configuración'. The main content area displays the quotation details for 'Cotización # SO001'.

Cotizaciones / SO001 / Cotización / Pedido

Dirección de facturación y de envío:
 Mario Miranda
 Mejicanos
 ☎ 22756734

Vendedor:
 Mario Miranda
 Mejicanos

Cotización # SO001

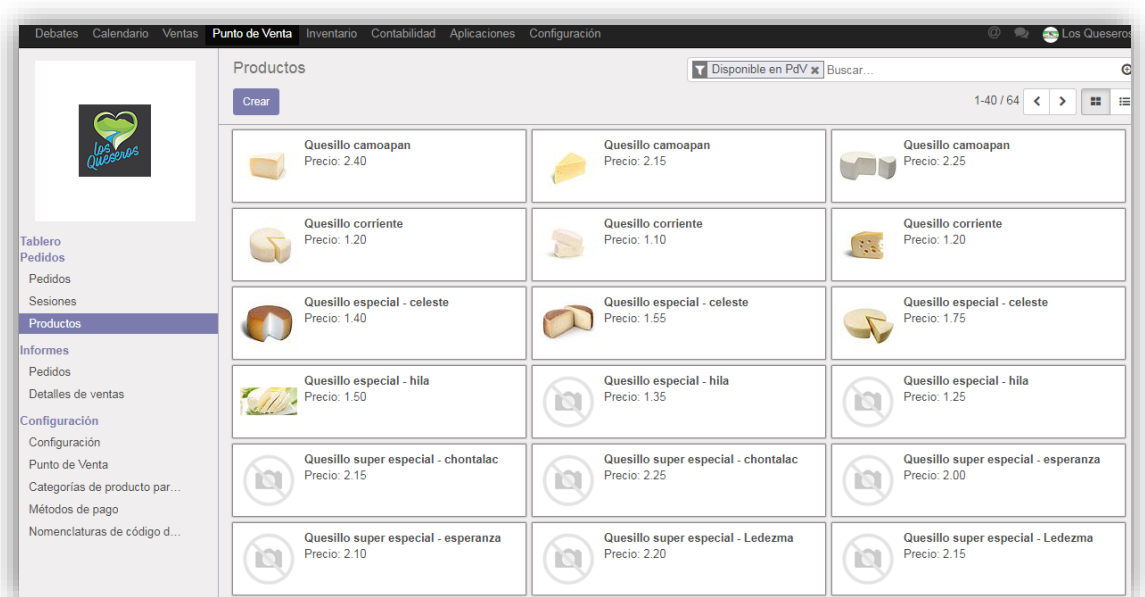
Fecha de Cotización: 28/08/2017 20:35:29
Vendedor: Los Queseros

Descripción	Cantidad	Precio unitario	Impuestos	Precio
Base láctea san Julián (pasta)	1.000	7.50	15.00%	\$ 7.50
Total Sin Impuestos				\$ 7.50
Impuestos				\$ 0.98
Total				\$ 8.48

Muestra de cotización en el sistema Odoo.

Punto de ventas: control de ventas a través de un novedoso y funcional módulo para realizar ventas al detalle, a través de un punto de ventas que puede ser instalado en una computadora con o sin pantalla táctil para su fácil

manejo, con esta aplicación es posible realizar pedidos, abrir sesiones para caja cajero o persona encargada de efectuar venta, un acceso para revisar los productos existentes en la empresa, asimismo tiene la opción de imprimir los informes acerca de los pedidos, detalles de ventas por día o según lo solicite el usuario.



Punto de ventas en Odoo.

« Atrás

Pagos Validar »

Debe	Entregado	Cambio	Método
11.19	20.00	8.81	Efectivo (USD)

123+10
456+20
789+50
C0.<X

Cliente

Factura

Facturación en Odoo con el punto de ventas.

Los Queseros 11 04:29 + -

Cambio: \$ 8.81 Siguiente pedido »

Imprimir recibo

01/05/2018 16:29 Pedido 00005-012-0011

Lácteos La Hacienda
Teléfono: 2234-0022
Usuario: Los Queseros

Los Queseros Zacatecoluca, La Paz

Base láctea san Julián (pasta)	1.000	\$ 7.50
Crema especial	1.000	\$ 2.40
Subtotal:		\$ 9.90
Impuesto 13.00%		\$ 1.29
Total:		\$ 11.19
Efectivo (USD)		\$ 20.00
Cambio:		\$ 8.81

Gracias por su compra.

Generación e impresión de ticket para el cliente.

Inventario:

Una de las aplicaciones de rigor en un sistema de información es el inventario, donde se puede manejar el control e ingreso de todos los productos, consulta en línea de las existencias en inventario, establecer reglas de abastecimiento, control de desechos, con esta herramienta el empresario tendrá una visión completa de los productos en su almacén, asimismo revisar y tomar decisiones en cuanto al abastecimiento, generar reportes de la valoración del inventario, movimientos de existencias.

Contabilidad:

como punto final del sistema integral Odoo, presentamos el módulo contables, una herramienta excepcional para manejo e ingreso de información financiera, comenzando desde los asientos contables y finalizando con estados financieros, que son parte fundamental en la toma de decisiones en una organización, el módulo posee un registro de clientes, productos, facturas de proveedor, pagos, proveedores, de tal manera que se puede manejar tanto la parte de compras como ventas; asimismo; posee un catálogo de cuentas (plan contable) a través del cual se establecen los códigos contables a la medida de la empresa, el catálogo de cuentas da origen al ingreso de asientos contables, donde el usuario puede digitar las paridas diarias con las operaciones de la empresa, trabajar todo el ciclo contable, para finalizar con la generación de reportes e informes financieros.

Debates Calendario Ventas Punto de Venta Inventario Contabilidad Aplicaciones Configuración

Pagos / POS/2018/03/21/02 / Apuntes contables / Diario de Ventas/Compras

Imprimir

Facturas de cliente Diario

Compañía: Lácteos La Hacienda
Diario: Facturas de cliente
Apuntes ordenados por: Número de asiento
Movimientos señalados: Todos los Asientos Contabilizados

Movimiento	Fecha	Cuenta	Empresa	Etiqueta	Debe	Haber
INV/2018/0001	18/03/2018	101200		Créditos por ventas	\$ 87.07	\$ 0.00
INV/2018/0001	18/03/2018	101200	Alba Petroleos	Créditos por ventas	\$ 9.77	\$ 0.00
INV/2018/0001	18/03/2018	110901		Crema pura 22	\$ 0.00	\$ 4.70
INV/2018/0001	18/03/2018	110901		Crema especial	\$ 0.00	\$ 2.40
INV/2018/0001	18/03/2018	110901	Alba Petroleos	Queso duro Froilan	\$ 0.00	\$ 3.25
INV/2018/0001	18/03/2018	110901		Queso duro Froilan	\$ 0.00	\$ 6.50
INV/2018/0001	18/03/2018	110901	Alba Petroleos	Crema pura	\$ 0.00	\$ 3.00
INV/2018/0001	18/03/2018	110901		Crema pura	\$ 0.00	\$ 3.00
INV/2018/0001	18/03/2018	110901		Crema pura 21	\$ 0.00	\$ 2.25
INV/2018/0001	18/03/2018	110901	Alba Petroleos	Crema especial	\$ 0.00	\$ 2.40

Magister_AF Acceso a Internet

Informe de facturas de clientes.

Debates Calendario Ventas Punto de Venta Inventario Contabilidad Aplicaciones Configuración

Asientos contables / Nuevo

Guardar Descartar

Contabilizar Sin Contabilizar

Asientos conciliados

Diario Operaciones varias (USD) Referencia

Fecha 01/05/2018

Apuntes contables

Cuenta	Empresa	Etiqueta	Debe	Haber	Fecha vencimiento
Añadir un elemento					
			0.00	0.00	

Añadir una nota interna...

Asientos contables.



Demostración del módulo de ventas en el sistema Odoo, realizando una venta para medir el tiempo usado por un facturador, en la prueba participaron los propietarios, empleados, así como el equipo consultor.

2.3.4 Manual de usuario del sistema de gestión financiera-fiscal y ERP

en Odoo:

1. Introducción al sistema

1.1. Objetivo

Este documento tiene como finalidad proveer la documentación necesaria para dar soporte a los módulos del sistema de administración financiera-fiscal preparado para la empresa Lácteos La Hacienda. Apoyar con la gestión de documentación y consulta.

1.2. Alcance

Con el presente manual se pretende establecer los lineamientos del uso del sistema de gestión financiera, que abarca los módulos de registros contables - libros de compras y ventas; análisis de costos – centros de costos; administración financiera – flujo de caja; y sistema ERP en Odoo.

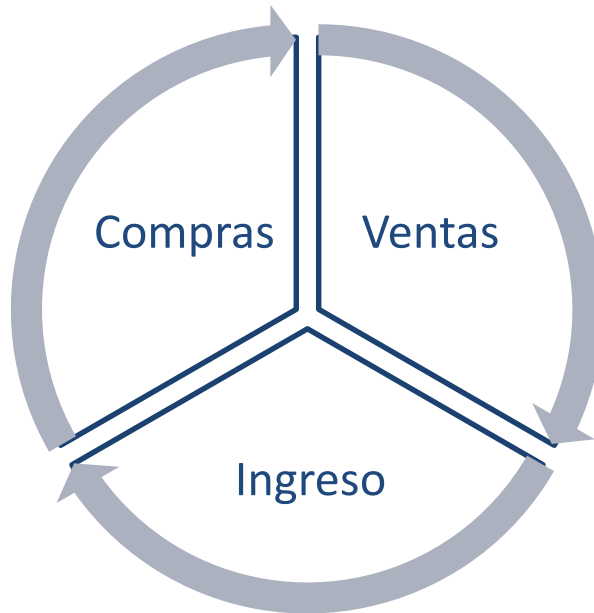
1.3. Funcionalidad

El sistema ha sido adaptado según el resultado de las entrevistas con el empresario en una herramienta de diagnóstico, y recopila las necesidades puntuales en gestión financiera que requiere el negocio para la toma de decisiones, también da soporte en las áreas de contabilidad, ventas e inventario como agregado especial.

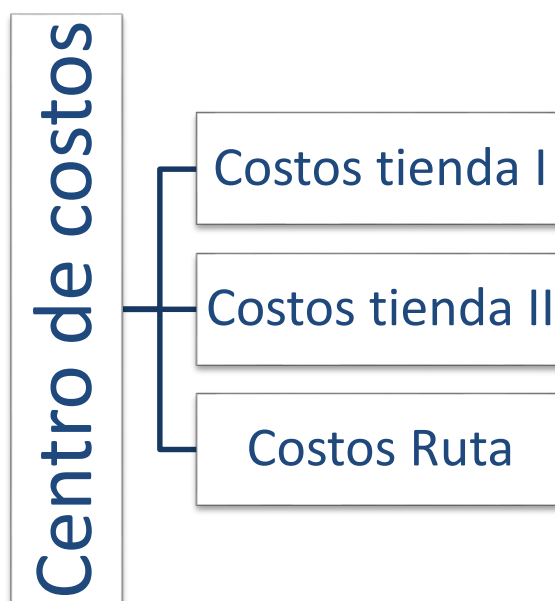
2. Mapa del sistema

2.1. Modelo lógico

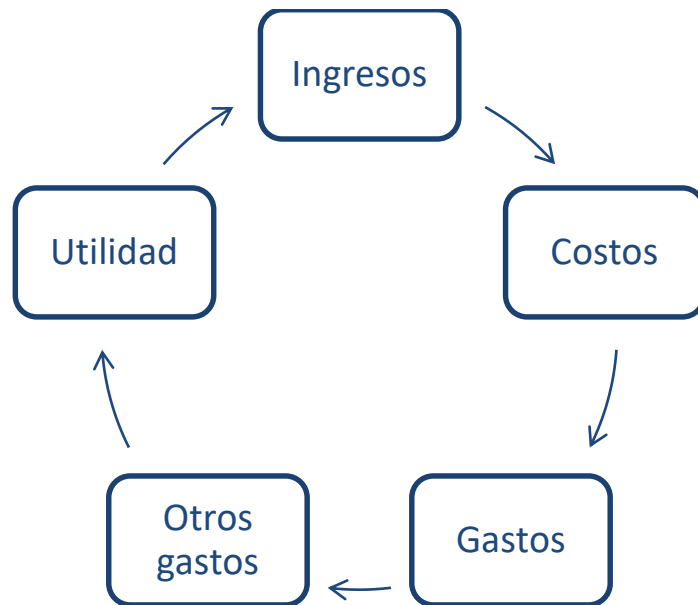
2.1.1. Módulo libros de compra y ventas



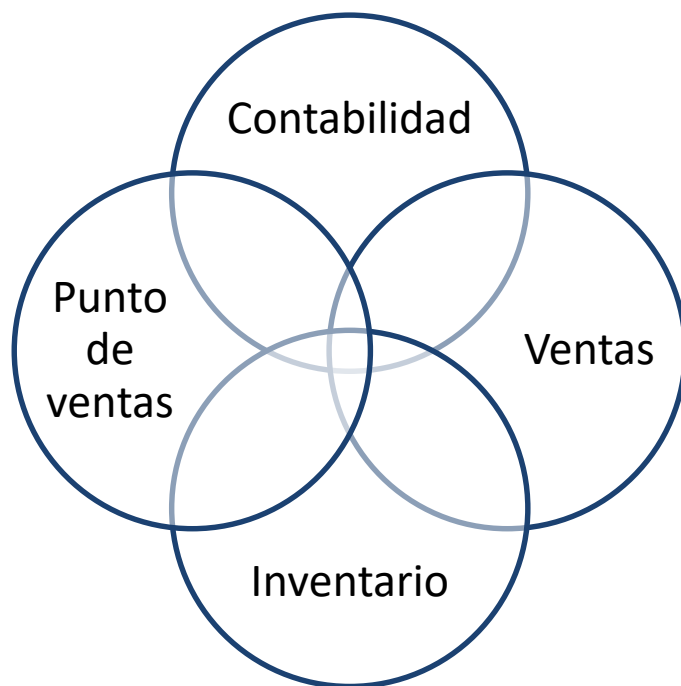
2.1.2. Módulo centros de costos



2.1.3. Módulo flujo de caja

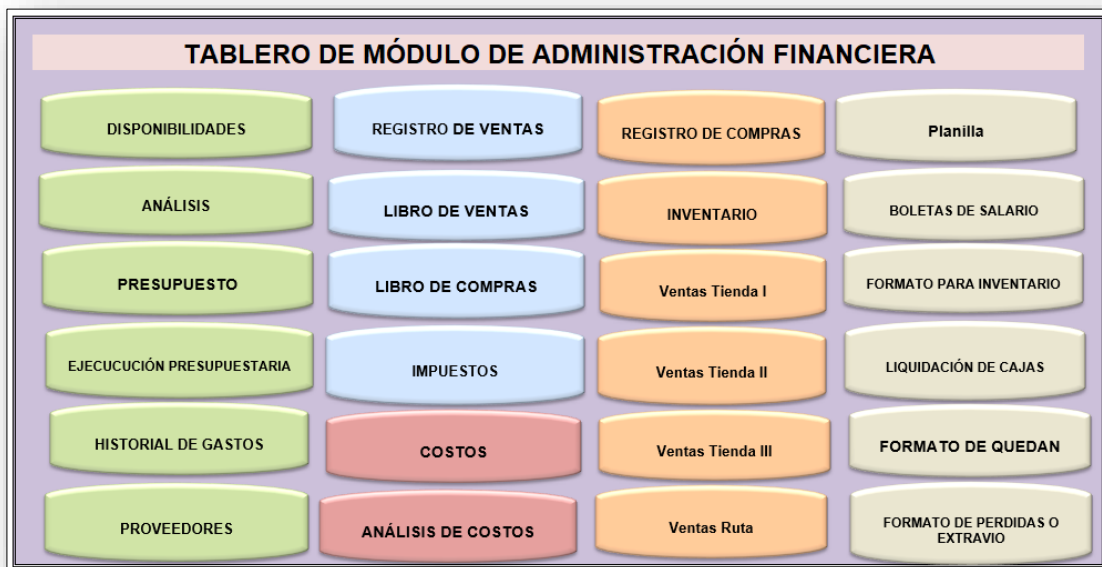


2.1.4. Sistema ERP en Odoo



2.2. Navegación

2.2.1. Herramienta – tablero de control.



2.2.2. Flujo de efectivo.

Flujo de efectivo Lacteos La Hacienda	01-mar-18	02-mar-18	03-mar-18	04-mar-18	05-mar-18	06-mar-18	07-mar-18	08-mar-18	09-mar-18	10-mar-18
Fondo de cajas	\$ 657.56	\$ 359.14	\$ 372.03	\$ 4,159.42	\$ 6,671.88	\$ 2,765.31	\$ 5,866.08	\$ 929.66	\$ 3,382.13	\$ 133.38
Ventas en efectivo del día	\$ 3,593.13	\$ 5,196.62	\$ 4,282.30	\$ 2,737.99	\$ 5,229.98	\$ 4,454.78	\$ 3,587.47	\$ 2,982.23	\$ 5,377.63	\$ 3,410.46
Tienda I	\$ 1,374.24	\$ 1,957.73	\$ 1,859.91	\$ 1,120.53	\$ 1,666.36	\$ 1,431.76	\$ 1,192.08	\$ 1,349.64	\$ 1,621.71	\$ 1,422.57
Tienda II	\$ 306.70	\$ 483.58	\$ 386.27	\$ 194.24	\$ 504.90	\$ 365.40	\$ 261.00	\$ 241.68	\$ 345.82	\$ 375.53
Tienda III	\$ 149.85	\$ 137.90	\$ 97.23	\$ 110.18	\$ 94.75	\$ 200.96	\$ 95.23	\$ 124.56	\$ 140.70	\$ 88.85
Ruta	\$ 1,173.79	\$ 1,870.66	\$ 1,457.26	\$ 942.19	\$ 2,156.76	\$ 1,803.52	\$ 1,288.05	\$ 944.30	\$ 2,257.78	\$ 1,214.16
Ventas al crédito	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Ingresos por cuentas por cobrar	\$ 588.55	\$ 746.75	\$ 481.63	\$ 370.85	\$ 807.21	\$ 653.14	\$ 751.11	\$ 322.05	\$ 1,011.62	\$ 309.35
Total de Ingresos disponibles	\$ 4,250.69	\$ 5,555.76	\$ 4,654.33	\$ 6,897.41	\$ 11,901.86	\$ 7,220.09	\$ 9,453.55	\$ 3,911.89	\$ 8,759.76	\$ 3,543.84
Gastos diarios en tiendas	\$ 3,891.55	\$ 5,183.73	\$ 494.91	\$ 225.53	\$ 9,136.55	\$ 1,354.01	\$ 8,523.89	\$ 529.76	\$ 8,626.38	\$ 527.57
Compras del día	\$ 240.00	\$ 329.23	\$ 293.91	\$ 213.03	\$ 163.01	\$ 914.76	\$ 1,063.85	\$ 166.36	\$ 332.71	\$ 267.57
Pago de proveedores	\$ 3,109.25	\$ 4,176.00	\$ -	\$ -	\$ 7,392.90	\$ -	\$ 7,269.79	\$ -	\$ 7,700.00	\$ -
Otros gastos	\$ 9.25	\$ 528.50	\$ 201.00	\$ 12.50	\$ 1,023.35	\$ 82.00	\$ 8.23	\$ 48.09	\$ 4.00	\$ 60.00
Gastos administrativos	\$ 156.00	\$ 150.00	\$ -	\$ -	\$ 507.79	\$ 202.05	\$ 182.02	\$ 95.19	\$ 389.67	\$ -
Pago de salarios	\$ 377.05	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 49.50	\$ -	\$ -	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00
Comisiones	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 155.20	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Cuentas por cobrar	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 20.12	\$ -	\$ -
Disponibilidad diaria de efectivo	\$ 359.14	\$ 372.03	\$ 4,159.42	\$ 6,671.88	\$ 2,765.31	\$ 5,866.08	\$ 929.66	\$ 3,382.13	\$ 133.38	\$ 3,016.27
Fondo de cajas	\$ 141.56	\$ 102.42	\$ -	\$ 110.03	\$ 123.43	\$ 140.10	\$ 82.18	\$ 134.36	\$ 347.96	\$ 312.21
Disponibilidad acumulada	\$ 500.70	\$ 474.45	\$ 4,159.42	\$ 6,781.91	\$ 2,888.74	\$ 6,006.18	\$ 1,011.84	\$ 3,516.49	\$ 481.34	\$ 3,328.48

2.2.3. Hoja de análisis.

	HOJA DE ANÁLISIS				
	TIENDA I	TIENDA II	TIENDA III	RUTAS	TOTAL
VENTAS DEL MES	\$ 42,764.56	\$ 10,067.36	\$ 3,582.86	\$ 71,223.74	\$ 127,638.52
COSTO DE LO VENDIDO	\$ 6,236.97	\$ 4,677.73	\$ 3,118.49	\$ 1,559.24	\$ 15,592.43
GANANCIAS BRUTAS	\$ 36,527.59	\$ 5,389.63	\$ 464.37	\$ 69,664.50	\$ 112,046.09
MARGEN BRUTO	85.42%	53.54%	12.96%	97.81%	
GASTOS	\$ 30.00	\$ 30.00	\$ 30.00	\$ 30.00	\$ 120.00
GASTOS DE VENTAS	\$ 10.00	\$ 10.00	\$ 10.00	\$ 10.00	\$ 40.00
GASTOS GENERALES Y ADMINISTRATIVOS	\$ 10.00	\$ 10.00	\$ 10.00	\$ 10.00	\$ 40.00
DEPRECIACIÓN	\$ 10.00	\$ 10.00	\$ 10.00	\$ 10.00	\$ 40.00
INGRESOS OPERACIONALES	\$ 36,497.59	\$ 5,359.63	\$ 434.37	\$ 69,634.50	\$ 111,926.09
PAGO DE INTERESES BANCARIOS	\$ 10.00	\$ 10.00	\$ 10.00	\$ 10.00	\$ 40.00
INGRESOS ANTES DE IMPUESTOS	\$ 36,487.59	\$ 5,349.63	\$ 424.37	\$ 69,624.50	\$ 111,886.09
IMPUESTOS	\$ 10.00	\$ 10.00	\$ 10.00	\$ 10.00	\$ 40.00
UTILIDAD NETA DEL MES	\$ 36,477.59	\$ 5,339.63	\$ 414.37	\$ 69,614.50	\$ 111,846.09
% DE UTILIDAD POR TIENDA	32.61%	4.77%	0.37%	62.24%	

2.2.4. Presupuesto mensual.

	PRESUPUESTO MENSUAL		
REMANENTE / DEFICIT			\$ 14,054.24
INGRESOS		\$ 49,179.24	
Ingresos por ventas	\$ 49,179.24		
EGRESOS		\$ 35,125.00	
Pago a proveedores	\$ 20,000.00		
Compra de lácteos	\$ 5,000.00		
compra de embutidos	\$ 5,000.00		
compra de desechables	\$ 5,000.00		
compra de otros productos comestibles	\$ 5,000.00		
Pago de servicios	\$ 475.00		
ANDA	\$ 15.00		
CAES	\$ 15.00		
Alcaldía	\$ 15.00		
Celulares	\$ 15.00		
Telefono fijo	\$ 15.00		
Seguridad de local	\$ 400.00		
Mantenimientos	\$ 400.00		
Mantenimiento de local	\$ 100.00		
Mantenimiento vehiculos repartidores	\$ 100.00		
Mantenimiento vehiculo preventa	\$ 100.00		
Mantenimiento de cuarto frio	\$ 100.00		
Salarios	\$ 12,900.00		
Salarios del personal	\$ 10,000.00		
Comisiones	\$ 1,000.00		
Indemnizaciones	\$ 1,000.00		
AFP	\$ 500.00		
ISSS	\$ 300.00		
INSAFORP	\$ 100.00		

2.2.5. Ejecución presupuestaria.

	EJECUCIÓN PRESUPUESTARIA			
	PRESUPUESTADO	EJECUTADO	DIFERENCIA	% DE EJECUCIÓN
REMANENTE / DEFICIT	\$ 14,054.24	\$ 16,375.00	\$ 2,320.76	
INGRESOS	\$ 49,179.24	\$ 48,000.00	\$ 1,179.24	
Ingresos por ventas	\$ 49,179.24	\$ 48,000.00	\$ 1,179.24	97.60%
EGRESOS	\$ 35,125.00	\$ 31,625.00	\$ 3,500.00	
Pago a proveedores	\$ 20,000.00	\$ 18,000.00	\$ 2,000.00	
Compra de lácteos	\$ 5,000.00	\$ 4,500.00	\$ 500.00	90.00%
compra de embutidos	\$ 5,000.00	\$ 4,500.00	\$ 500.00	90.00%
compra de desechables	\$ 5,000.00	\$ 4,500.00	\$ 500.00	90.00%
compra de otros productos comestibles	\$ 5,000.00	\$ 4,500.00	\$ 500.00	90.00%
Pago de servicios	\$ 475.00	\$ 475.00	\$ -	
ANDA	\$ 15.00	\$ 15.00	\$ -	100.00%
CAES	\$ 15.00	\$ 15.00	\$ -	100.00%
Alcaldía	\$ 15.00	\$ 15.00	\$ -	100.00%
Celulares	\$ 15.00	\$ 15.00	\$ -	100.00%
Telefono fijo	\$ 15.00	\$ 15.00	\$ -	100.00%
Seguridad de local	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ -	100.00%
Mantenimientos	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ -	
Mantenimiento de local	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ -	100.00%
Mantenimiento vehiculos repartidores	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ -	100.00%
Mantenimiento vehiculo preventa	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ -	100.00%
Mantenimiento de cuarto frio	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ -	100.00%
Salarios	\$ 12,900.00	\$ 11,400.00	\$ 1,500.00	
Salarios del personal	\$ 10,000.00	\$ 9,500.00	\$ 500.00	95.00%
Comisiones	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00	\$ -	100.00%

2.2.6. Historial de gastos mensuales.

	HISTORIAL DE GASTOS MENSUALES									
	13-mar.-18	14-mar.-18	15-mar.-18	16-mar.-18	17-mar.-18	18-mar.-18	19-mar.-18	20-mar.-18	21-mar.-18	22-mar.-18
Petacon										
Diprolac (camoapan)							\$ 2,815.70			
Lacteos Los 3 (Froilan)				\$ 5,217.85				\$ 2,080.40		
IH		\$ 4,093.00					\$ 5,135.75			
GGL				\$ 1,259.60				\$ 1,254.85		
Ledezma										
Eileen de escobar										
Alimentos v.										
Nohemi rubio										
San julian		\$ 117.06							\$ 117.06	
Lacteos de ote	\$ 253.00							\$ 341.00		
Lactolac	\$ 70.21				\$ 93.90					
Salud										
Pollo indio	\$ 64.72	\$ 30.51	\$ 38.80	\$ 118.01	\$ 39.20	\$ 81.76		\$ 176.00	\$ 33.05	\$ 53.22
Mister king		\$ 23.00	\$ 27.00	\$ 23.00			\$ 23.00		\$ 75.15	
Corona real	\$ 105.00	\$ 41.50			\$ 132.50		\$ 81.00	\$ 36.00		\$ 100.00

2.2.7. Hoja de análisis de proveedores.

 ANÁLISIS DE PROVEEDORES MENSUAL							
Fecha de compra	N° de factura	Nombre del Proveedor	Valor de compra	Monto pagados	Fecha de pago	Cuenta pagar	Acumulado c cuentas por pagar
24/01/2018	13834	PRODUCTOS LACTEOS HERNANDEZ	\$ 5.000.80	\$ 5.000.80		\$ -	\$ -
01/02/2018	-	NOHEMY RUBIO	\$ 4.029.30	\$ 4.029.30		\$ -	\$ -
16/02/2018	1724	LACTEOS G.G.L	\$ 1.688.00	\$ 1.688.00		\$ -	\$ -
19/02/2018	1779	LACTEOS G.G.L	\$ 1.962.60	\$ 1.962.60		\$ -	\$ -
21/02/2018	22295	PRODUCTOS LACTEOS HERNANDEZ	\$ 5.674.02	\$ 1.550.00		\$ 4.124.02	\$ 4.124.02
26/02/2018	1929	LACTEOS G.G.L	\$ 1.267.50	\$ 1.267.50		\$ -	\$ 4.124.02
28/02/2018	23897	PRODUCTOS LACTEOS HERNANDEZ	\$ 2.324.97	\$ -		\$ 2.324.97	\$ 6.448.99
01/03/2018	1734	EL CASTILLO	\$ 1.550.00	\$ 1.550.00		\$ -	\$ 6.448.99
02/03/2018	22	LACTEOS G.G.L	\$ 2.400.65	\$ 2.400.65		\$ -	\$ 6.448.99
05/03/2018	96	LACTEOS G.G.L	\$ 1.385.00	\$ 1.385.00		\$ -	\$ 6.448.99
07/03/2018	9960	LACTEOS LOS 3	\$ 11.630.85	\$ 11.630.85		\$ -	\$ 6.448.99
07/03/2018	24343	PRODUCTOS LACTEOS HERNANDEZ	\$ 3.548.35	\$ -		\$ 3.548.35	\$ 9.997.34
09/03/2018	180	LACTEOS G.G.L	\$ 1.919.00	\$ 1.919.00		\$ -	\$ 9.997.34
12/03/2018	231	LACTEOS G.G.L	\$ 1.370.00	\$ -		\$ 1.370.00	\$ 11.367.34
12/03/2018	-	NOHEMY RUBIO	\$ 4.140.10	\$ -		\$ 4.140.10	\$ 15.507.44
14/03/2018	24997	PRODUCTOS LACTEOS HERNANDEZ	\$ 4.093.00	\$ -		\$ 4.093.00	\$ 19.600.44
15/03/2018	1636	EL CASTILLO	\$ 1.550.00	\$ 1.550.00		\$ -	\$ 19.600.44
16/03/2018	9978	LACTEOS LOS 3	\$ 5.217.85	\$ 5.217.85		\$ -	\$ 19.600.44

2.2.8. Registro de ventas.

 Lacteos La Hacienda Libro de Ventas diarias Comprendido del 01 de marzo al 31 de marzo de 2018												
Fecha	Tienda II			Tienda III				Ruta	Total de ventas diarias	Ventas Facturadas tienda I	Ventas Facturadas tienda II	Ventas Facturadas tienda III
	N° de productos	N° de clientes	Tiket promedio	Monto de ventas	N° de productos	N° de clientes	Tiket promedio	Monto de ventas				
01/03/2018	435.95	267	1.15	137.6	81.75	40	3.44	\$ 1,970.68	\$ 3,665.13	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00
02/03/2018	282.5	142	3.41	137.86	125.5	47	2.93	\$ 2,865.37	\$ 5,405.10	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00
03/03/2018	210	136	2.84	99.23	59.5	20	4.96	\$ 2,185.37	\$ 4,556.77	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00
04/03/2018	129.5	78	2.49	\$108.58	57.75	19	5.71	\$ 1,227.32	\$ 2,632.60	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00
05/03/2018	273.5	179	2.81	\$101.95	55.6	41	2.49	\$3,265.73	\$ 5,550.04	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00
06/03/2018	206.25	142	2.57	\$200.96	100.25	41	4.90	\$2,160.72	\$ 4,173.64	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00
07/03/2018	184	110	2.37	\$95.23	57.75	31	3.07	\$2,000.34	\$ 3,490.51	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00
08/03/2018	160.05	102	2.37	\$124.59	73.5	29	4.30	\$1,446.85	\$ 3,229.67	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00
09/03/2018	214.5	125	2.76	\$140.58	67.75	32	4.39	\$3,053.21	\$ 5,362.53	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00
10/03/2018	220.25	112	3.35	\$88.83	44.75	18	4.94	\$1,684.64	\$ 3,516.74	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00
11/03/2018	230.5	118	3.32	\$81.58	47.25	17	4.80	\$1,381.85	\$ 3,351.02	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00
12/03/2018	214.75	120	2.41	\$152.40	86.35	49	3.11	\$5,466.05	\$ 7,665.78	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00
13/03/2018	215.25	141	2.16	\$210.09	127.75	36	5.84	\$1,851.38	\$ 3,318.19	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00
14/03/2018	236	130	2.39	\$175.93	86.75	28	6.28	\$1,760.30	\$ 3,400.54	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00
15/03/2018	129.07	81	2.23	\$181.19	95.75	23	7.88	\$2,029.05	\$ 3,543.63	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00
16/03/2018	297.5	139	3.16	\$95.32	57.75	29	3.29	\$3,388.73	\$ 5,545.08	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00
17/03/2018	196.75	113	2.90	\$67.91	53.25	20	3.40	\$1,906.60	\$ 3,606.37	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00

2.2.9. Libro de ventas.

 Lacteos La Hacienda Libro de Ventas diarias Comprendido del 01 de marzo al 31 de marzo de 2018					
Fecha	Ventas Facturadas tienda I	Ventas Facturadas tienda II	Ventas Facturadas tienda III	Ventas Facturadas Ruta	Total Facturado
01/03/2018	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 400.00
02/03/2018	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 400.00
03/03/2018	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 400.00
04/03/2018	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 400.00
05/03/2018	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 400.00
06/03/2018	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 400.00
07/03/2018	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 400.00
08/03/2018	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 400.00
09/03/2018	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 400.00
10/03/2018	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 400.00
11/03/2018	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 400.00
12/03/2018	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 400.00
13/03/2018	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 400.00
14/03/2018	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 400.00

2.2.10. Libro de compras.

 Lacteos La Hacienda Libro de Compras mensuales							
Mes:	Marzo	Año:	2018	N.R.C.: 13542-4			
Fecha	N° de documento	N° de registro	NIT	Proveedor	Compra neta	Credito Fiscal	Monto de la compra
01/03/2018	59	8855-9	0615-101101-101-0	Munfresa s.a de c.v	\$ 1,500.00	\$ 195.00	\$ 1,695.00
01/03/2018	79	8855-9	0615-101101-101-0	Helados Sarita	\$ 1,500.00	\$ 195.00	\$ 1,695.00
03/03/2018	80	8855-10	0615-101101-101-1	Lacteos la de la tarde	\$ 1,500.00	\$ 195.00	\$ 1,500.00
04/03/2018	81	8855-11	0615-101101-101-2	Munfresa s.a de c.v	\$ 1,500.00	\$ 195.00	\$ 1,500.00
05/03/2018	82	8855-12	0615-101101-101-3	Helados Sarita	\$ 1,500.00	\$ 195.00	\$ 1,500.00
06/03/2018	83	8855-13	0615-101101-101-4	Lacteos la de la tarde	\$ 1,500.00	\$ 195.00	\$ 1,500.00
07/03/2018	84	8855-14	0615-101101-101-5	Munfresa s.a de c.v	\$ 1,500.00	\$ 195.00	\$ 1,500.00
08/03/2018	85	8855-15	0615-101101-101-6	Helados Sarita	\$ 1,500.00	\$ 195.00	\$ 1,500.00
09/03/2018	86	8855-16	0615-101101-101-7	Lacteos la de la tarde	\$ 1,500.00	\$ 195.00	\$ 1,500.00
10/03/2018	87	8855-17	0615-101101-101-8	Munfresa s.a de c.v	\$ 1,500.00	\$ 195.00	\$ 1,500.00
11/03/2018	88	8855-18	0615-101101-101-9	Helados Sarita	\$ 1,500.00	\$ 195.00	\$ 1,500.00
12/03/2018	89	8855-19	0615-101101-101-10	Lacteos la de la tarde	\$ 1,500.00	\$ 195.00	\$ 1,500.00
13/03/2018	90	8855-20	0615-101101-101-11	Munfresa s.a de c.v	\$ 1,500.00	\$ 195.00	\$ 1,500.00
14/03/2018	91	8855-21	0615-101101-101-12	Helados Sarita	\$ 1,500.00	\$ 195.00	\$ 1,500.00

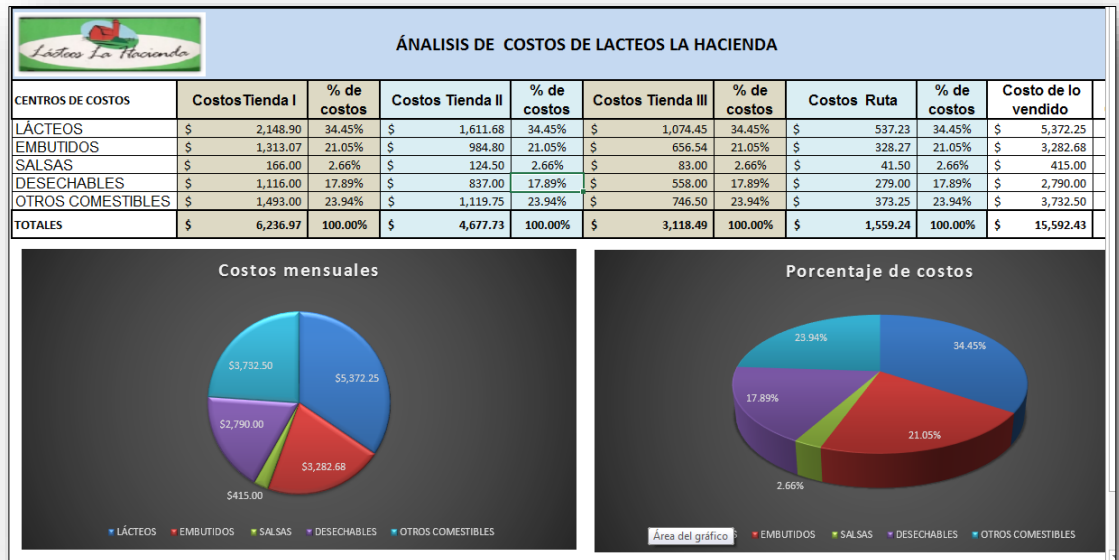
2.2.11. Hoja de análisis de impuestos.

	ANÁLISIS DE IMPUESTOS				
	TIENDA I	TIENDA II	TIENDA III	RUTAS	TOTAL
DECLARACIÓN DE IVA					
VENTAS DEL MES	\$ 42,764.56	\$ 10,067.36	\$ 3,582.86	\$ 71,223.74	\$ 127,638.52
PORCENTAJE DE VENTAS POR TIENDA	33.50%	7.89%	2.81%	55.80%	
VENTAS NETAS	\$ 37,844.74	\$ 8,909.17	\$ 3,170.67	\$ 63,029.86	\$ 112,954.44
IVA DEBITO FISCAL	\$ 4,919.82	\$ 1,158.19	\$ 412.19	\$ 8,193.88	\$ 14,684.08
COMPRAS DEL MES CON CRÉDITO FISCAL					\$ 46,500.00
IVA CRÉDITO FISCAL					\$ 6,045.00
IMPUESTO A PAGAR					\$ 8,639.08
REMANENTE PARA EL SIGUIENTE MES					\$ -
DECLARACIÓN DE PAGO A CUENTA					
VENTAS DEL MES	\$ 37,844.74	\$ 8,909.17	\$ 3,170.67	\$ 63,029.86	\$ 112,954.44
1.75% SOBRE LAS VENTAS NETAS	\$ 662.28	\$ 155.91	\$ 55.49	\$ 1,103.02	\$ 1,976.70
SALARIOS PAGADOS					\$ 8,347.80
RENTA DESCONTADA DE SALARIOS					\$ 500.00

2.2.12. Hoja de análisis de costos mensuales.

		ANÁLISIS DE COSTOS MENSUALES DE LACTEOS LA HACIENDA CORRESPONDIENTES AL MES DE MARZO DE 2019							
Productos	Escala	Tienda I		Tienda II		Tienda III		Tienda IV	Total
		Productos Vendidos	Costos	Productos Vendidos	Costos	Productos Vendidos	Costos		
LÁCTEOS		700.00	2,148.90	525.00	1,611.68	350.00	1,074.45		175.00
Quesillo especial - hila	Mayorista	20.00	22.00	15.00	16.50	10.00	11.00		5.00
Quesillo super especial - esperanza	Mayorista	20.00	35.00	15.00	26.25	10.00	17.50		5.00
Quesillo super especial - san José	Mayorista	20.00	34.00	15.00	25.50	10.00	17.00		5.00
Base láctea san Julián (pasta)	Detalle	20.00	121.80	15.00	91.35	10.00	60.90		5.00
Base láctea san Julián (pasta)	Mayorista	20.00	121.80	15.00	91.35	10.00	60.90		5.00
Bolsón de oriente	Mayorista	20.00	660.00	15.00	495.00	10.00	330.00		5.00
Crema especial	Detalle	20.00	30.00	15.00	22.50	10.00	15.00		5.00
Crema especial	Detalle	20.00	30.00	15.00	22.50	10.00	15.00		5.00
Crema especial	Tienda	20.00	30.00	15.00	22.50	10.00	15.00		5.00
Crema especial	Tienda	20.00	30.00	15.00	22.50	10.00	15.00		5.00
Crema especial	Detalle	20.00	7.50	15.00	5.63	10.00	3.75		5.00
Crema especial	Mayorista	20.00	30.00	15.00	22.50	10.00	15.00		5.00
Crema pura 21	Mayorista	20.00	42.00	15.00	31.50	10.00	21.00		5.00
Crema pura 22	Mayorista	20.00	44.00	15.00	33.00	10.00	22.00		5.00
Pasta de oriente	Mayorista	20.00	110.00	15.00	82.50	10.00	55.00		5.00
Quesillo especial	Mayorista	20.00	21.00	15.00	15.75	10.00	10.50		5.00

2.2.13. Hoja de análisis de costos consolidados.



2.2.14. Registro de compras mensuales.

REGISTRO DE COMPRAS MENSUALES											
Productos	Compra número 1			Compra número 2				Compra número 3			
	Precio	Costo total	Fecha de compra	Unidades	Precio	Costo total	Fecha de compra	Unidades	Precio	Costo total	Fecha de compra
LÁCTEOS	\$ 107.45	\$ 1,074.45		350	\$ 38.50	\$ 385.00		350	\$ 40.25	\$ 402.50	
Quesillo especial - hila	\$ 1.10	\$ 11.00	15-3-18	\$ 10.00	\$ 1.10	\$ 11.00	18-3-18	\$ 10.00	\$ 1.15	\$ 11.50	25-3-18
Quesillo super especial - esperanza	\$ 1.75	\$ 17.50		\$ 10.00	\$ 1.10	\$ 11.00		\$ 10.00	\$ 1.15	\$ 11.50	
Quesillo super especial - san José	\$ 1.70	\$ 17.00		\$ 10.00	\$ 1.10	\$ 11.00		\$ 10.00	\$ 1.15	\$ 11.50	
Base láctea san Julián (pasta)	\$ 6.09	\$ 60.90		\$ 10.00	\$ 1.10	\$ 11.00		\$ 10.00	\$ 1.15	\$ 11.50	
Base láctea san Julián (pasta)	\$ 6.09	\$ 60.90		\$ 10.00	\$ 1.10	\$ 11.00		\$ 10.00	\$ 1.15	\$ 11.50	
Bolsón de oriente	\$ 33.00	\$ 330.00		\$ 10.00	\$ 1.10	\$ 11.00		\$ 10.00	\$ 1.15	\$ 11.50	
Crema especial	\$ 1.50	\$ 15.00		\$ 10.00	\$ 1.10	\$ 11.00		\$ 10.00	\$ 1.15	\$ 11.50	
Crema especial	\$ 1.50	\$ 15.00		\$ 10.00	\$ 1.10	\$ 11.00		\$ 10.00	\$ 1.15	\$ 11.50	
Crema especial	\$ 1.50	\$ 15.00		\$ 10.00	\$ 1.10	\$ 11.00		\$ 10.00	\$ 1.15	\$ 11.50	
Crema especial	\$ 1.50	\$ 15.00		\$ 10.00	\$ 1.10	\$ 11.00		\$ 10.00	\$ 1.15	\$ 11.50	
Crema especial	\$ 0.38	\$ 3.75		\$ 10.00	\$ 1.10	\$ 11.00		\$ 10.00	\$ 1.15	\$ 11.50	
Crema especial	\$ 1.50	\$ 15.00		\$ 10.00	\$ 1.10	\$ 11.00		\$ 10.00	\$ 1.15	\$ 11.50	
Crema pura 21	\$ 2.10	\$ 21.00		\$ 10.00	\$ 1.10	\$ 11.00		\$ 10.00	\$ 1.15	\$ 11.50	
Crema pura 22	\$ 2.20	\$ 22.00		\$ 10.00	\$ 1.10	\$ 11.00		\$ 10.00	\$ 1.15	\$ 11.50	
Pasta de oriente	\$ 5.50	\$ 55.00		\$ 10.00	\$ 1.10	\$ 11.00		\$ 10.00	\$ 1.15	\$ 11.50	
Quesillo camoapan	\$ 1.72	\$ 17.20		\$ 10.00	\$ 1.10	\$ 11.00		\$ 10.00	\$ 1.15	\$ 11.50	

2.2.15. Productos vendidos.

PRODUCTOS VENDIDOS TIENDA I																	
Productos	Unidad de medida	Escala	1-mar.	2-mar.	3-mar.	4-mar.	5-mar.	6-mar.	7-mar.	8-mar.	9-mar.	10-mar.	11-mar.	12-mar.	13-mar.	14-mar.	15-mar.
LÁCTEOS			175	175	175	175	175	175	175	175	175	175	175	175	175	175	175
Quesillo especial - hila	1 lb	Mayorista	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
Quesillo super especial - esperanza	1 lb	Mayorista	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
Quesillo super especial - san José	1 lb	Mayorista	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
Base láctea san Julián (pasta)	7.5 botellas	Detalle	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
Base láctea san Julián (pasta)	7.5 botellas	Mayorista	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
Bolsón de oriente	50 Lb	Mayorista	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
Crema especial	1 botella	Detalle	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
Crema especial	½ bl	Detalle	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
Crema especial	1 bt en 8	Tienda	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
Crema especial	1 bt en 10	Tienda	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
Crema especial	cuarta	Detalle	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
Crema especial	5 y 10 botellas	Mayorista	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
Crema pura 21	1 bt	Mayorista	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
Crema pura 22	1 bt	Mayorista	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
Pasta de oriente	7.5 botellas	Mayorista	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
Quesillo camoapan	1 lb	Mayorista	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
Quesillo corriente	1lb	Mayorista	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
Quesillo super especial - Ledezma	1 lb	Mayorista	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
Quesillo triunfo	1 lb	Mayorista	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
Queso duro Froilán	1lb	susy - jeny	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5

2.2.16. Inventario.

ANÁLISIS DE INVENTARIOS CORRESPONDIENTES AL MES DE MARZO DEL 2018										
Productos	Unidad de medida	Costo promedio	Precio de venta	Escala	Inventario inicial	Compras del mes	Ventas del mes	Inventario final	Monto de inventario final al costo	Monto de inventario final a precio de venta
LÁCTEOS									\$ 3,103.25	0.00
Quesillo especial - hila	1 lb	\$ 1.12		Mayorista	640	30	620	50	\$ 55.83	\$ -
Quesillo super especial - esperanza	1 lb	\$ 1.33		Mayorista	640	30	620	50	\$ 66.67	\$ -
Quesillo super especial - san José	1 lb	\$ 1.32		Mayorista	640	30	620	50	\$ 65.83	\$ -
Base láctea san Julián (pasta)	7.5 botellas	\$ 2.78		Detalle	640	30	620	50	\$ 139.00	\$ -
Base láctea san Julián (pasta)	7.5 botellas	\$ 2.78		Mayorista	640	30	620	50	\$ 139.00	\$ -
Bolsón de oriente	50 Lb	\$ 11.75		Mayorista	640	30	620	50	\$ 587.50	\$ -
Crema especial	1 botella	\$ 1.25		Detalle	640	30	620	50	\$ 62.50	\$ -
Crema especial	½ bl	\$ 1.25		Detalle	640	30	620	50	\$ 62.50	\$ -
Crema especial	1 bt en 8	\$ 1.25		Tienda	640	30	620	50	\$ 62.50	\$ -
Crema especial	1 bt en 10	\$ 1.25		Tienda	640	30	620	50	\$ 62.50	\$ -
Crema especial	cuarta	\$ 0.88		Detalle	640	30	620	50	\$ 43.75	\$ -
Crema especial	5 y 10 botellas	\$ 1.25		Mayorista	640	30	620	50	\$ 62.50	\$ -
Crema pura 21	1 bt	\$ 1.45		Mayorista	640	30	620	50	\$ 72.50	\$ -
Crema pura 22	1 bt	\$ 1.48		Mayorista	640	30	620	50	\$ 74.17	\$ -
Pasta de oriente	7.5 botellas	\$ 2.58		Mayorista	640	30	620	50	\$ 129.17	\$ -
Quesillo camoapan	1 lb	\$ 1.32		Mayorista	640	30	620	50	\$ 66.17	\$ -
Quesillo corriente	1lb	\$ 1.07		Mayorista	640	30	620	50	\$ 53.33	\$ -
Quesillo super especial - Ledezma	1 lb	\$ 1.30		Mayorista	640	30	620	50	\$ 65.00	\$ -
Quesillo triunfo	1 lb	\$ 1.30		Mayorista	640	30	620	50	\$ 65.00	\$ -

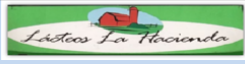
2.2.17. Planilla de salario.

PLANILLA DE SALARIOS DE SEGUNDA QUINCENA DE MARZO 2018										
Corr.	Nombre del Empleado	Cargo	Fecha de ingreso	Sueldo mensual	Sueldo quincenal	Comisiones	Monto a pagar	RENTA	Descuento por perdidas	Neto a pagar
12	Zenaida									
13	Elena									
14	Amalia Moreno			\$ 100.00	\$ 50.00		\$ 50.00	\$ -		\$ 50.00
	TIENDA I			\$ 1,000.00	\$ 500.00	\$ -	\$ 500.00	\$ -	\$ -	\$ 500.00
15	Daniel Ernesto Fernández	Encargado de bodega		\$ 100.00	\$ 50.00		\$ 50.00	\$ -		\$ 50.00
16	Karina Jovel	Encargada de tienda III		\$ 100.00	\$ 50.00		\$ 50.00	\$ -		\$ 50.00
17	Henry	Encargado de cuarto frio		\$ 100.00	\$ 50.00		\$ 50.00	\$ -		\$ 50.00
18	Cecilia González	Encargada de tienda II		\$ 100.00	\$ 50.00		\$ 50.00	\$ -		\$ 50.00
19	Fátima Flores	Cajera tienda I		\$ 100.00	\$ 50.00		\$ 50.00	\$ -		\$ 50.00
	TIENDA II			\$ 500.00	\$ 250.00	\$ -	\$ 250.00	\$ -	\$ -	\$ 200.00
20	Maybelin Elizabeth Garay	Ventas al mayoreo		\$ 100.00	\$ 50.00		\$ 50.00	\$ -		\$ 50.00
21	Inés Carolina Molina	Encargada de Compras		\$ 100.00	\$ 50.00		\$ 50.00	\$ -		\$ 50.00
22	Kenia Abigail Pérez	Cajera y auxiliar de mayoreo		\$ 100.00	\$ 50.00		\$ 50.00	\$ -		\$ 50.00
23	Michelle Peña	Auxiliar de mayoreo		\$ 100.00	\$ 50.00		\$ 50.00	\$ -		\$ 50.00
24	Gabriela Cartagena	Auxiliar Contable		\$ 100.00	\$ 50.00		\$ 50.00	\$ -		\$ 50.00
	TIENDA III			\$ 500.00	\$ 250.00	\$ -	\$ 250.00	\$ -	\$ -	\$ 250.00
TOTAL PLANILLA				\$ 2,200.00	\$ 1,100.00	\$ -	\$ 1,100.00	\$ -	\$ -	\$ 1,050.00

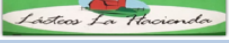
2.2.18. Boleta de pago.

TABLERO		BOLETA DE PAGO POR SALARIO	
		EMPLEADOR LACTEOS LA HACIENDA	
A NOMBRE DE		Elias Guevara	
CARGO:		Gerente	
MODO DE PAGO:		Efectivo	
PERÍODO DE PAGO		FECHA ESTIMADA DE PAGO	
2° quincena de marzo		31 de marzo 2018	
CONCEPTO	HABERES	DESCUENTOS	
SALARIO DE 15 DÍAS	\$ 50.00		
COMISIONES	\$ -		
DESCUENTOS POR PERDIDAS		\$ -	
	TOTAL HABERES	TOTAL DESCUENTOS	
	\$ 50.00	\$ -	
		NETO A PAGAR	
CINCUENTA 00/100		\$ 50.00	

2.2.19. Inventario.

 FORMATO PARA REALIZACIÓN DE INVENTARIOS							
Productos	Unidad de medida	Escala	Inventario real	Inventario fisico	Averias	Embalaje	Diferencia
LÁCTEOS							
Quesillo especial - hila	1 lb	Mayorista	30				30
Quesillo super especial - esperanza	1 lb	Mayorista	30				30
Quesillo super especial - san José	1 lb	Mayorista	30				30
Base láctea san Julián (pasta)	7.5 botellas	Detalle	30				30
Base láctea san Julián (pasta)	7.5 botellas	Mayorista	30				30
Bolsón de oriente	50 Lb	Mayorista	30				30
Crema especial	1 botella	Detalle	30				30
Crema especial	½ bll	Detalle	30				30
Crema especial	1 bt en 8	Tienda	30				30
Crema especial	1 bt en 10	Tienda	30				30
Crema especial	cuarta	Detalle	30				30
Crema especial	5 y 10 botellas	Mayorista	30				30
Crema pura 21	1 bt	Mayorista	30				30
Crema pura 22	1 bt	Mayorista	30				30
Pasta de oriente	7.5 botellas	Mayorista	30				30
Quesillo camoapan	1 lb	Mayorista	30				30
Quesillo corriente	1lb	Mayorista	30				30
Quesillo super especial - Ledezma	1 lb	Mayorista	30				30

2.2.20. Corte de caja por tienda.

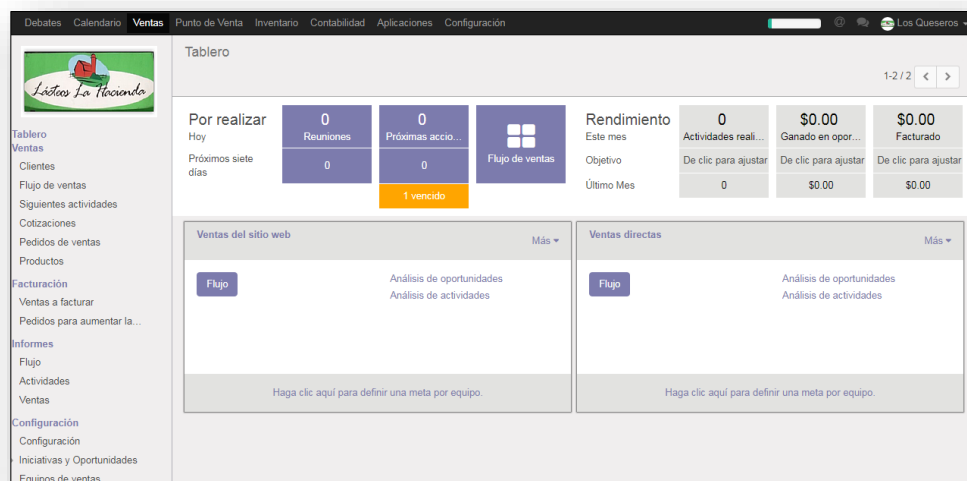
 CORTE DE CAJA DE TIENDA _____ DE FECHA _____		
Ventas según corte de caja reGistradora		\$ 600.00
Ventas con tarjeta		\$ 25.90
Ventas según detalle de efectivo		\$ 574.10
Billetes de \$20.00	20 * \$	400.00
Billetes de \$10.00	10 * \$	100.00
Billetes de \$5.00	10 * \$	50.00
Billetes de \$1.00	10 * \$	10.00
Monedas de \$1.00	10 * \$	10.00
Monedas de \$0.25	10 * \$	2.50
Monedas de \$0.10	10 * \$	1.00
Monedas de \$0.05	10 * \$	0.50
Monedas de \$0.01	10 * \$	0.10
Fondo de caja chica		\$ 100.00
Sobrante de caja		
Faltante de caja		
Efectivo entregado a contabilidad		\$ 600.00
_____ Cajera	_____ Contabilidad	

2.2.21. Contraseña de pago (Quedan).

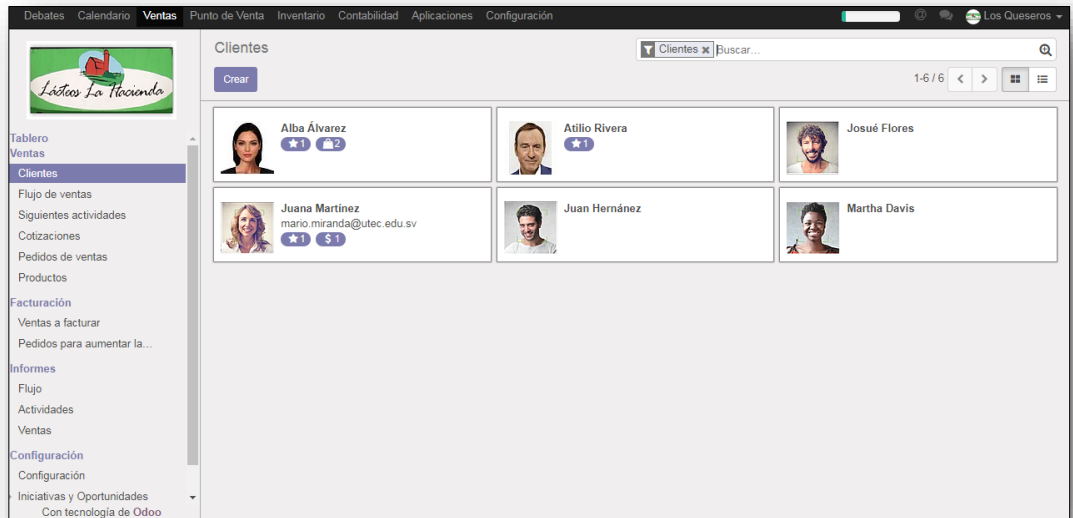
 CONTRASEÑA DE PAGO Av. Juan Manuel Rodríguez Edif. Bernal, Local N° 2, Zacatecoluca 2334-0663		0001
Quedan en nuestro poder para revisión y trámite de los siguientes documentos: Proveedor: <u>Quesos San Lorenzo de Tepeque</u> NIT: <u>1406-153530-101-0</u> Tipo de documento: <u>Factura consumidor final</u> N° <u>1570</u> Monto: <u>\$ 3,500.00</u> Concepto de servicio: <u>Compra de 500 libras de quesillo, 150 botellas de crema, 300 libras de queso duro y 200 libras de queso con chile</u> Fecha de compra: <u>25/3/2018</u> Fecha de pago: <u>5/4/2018</u>		
Firma: _____ Encargada de compras Inés Carolina Molina		Firma: _____ Proveedor Nombre: _____

2.2.22. Ventas.

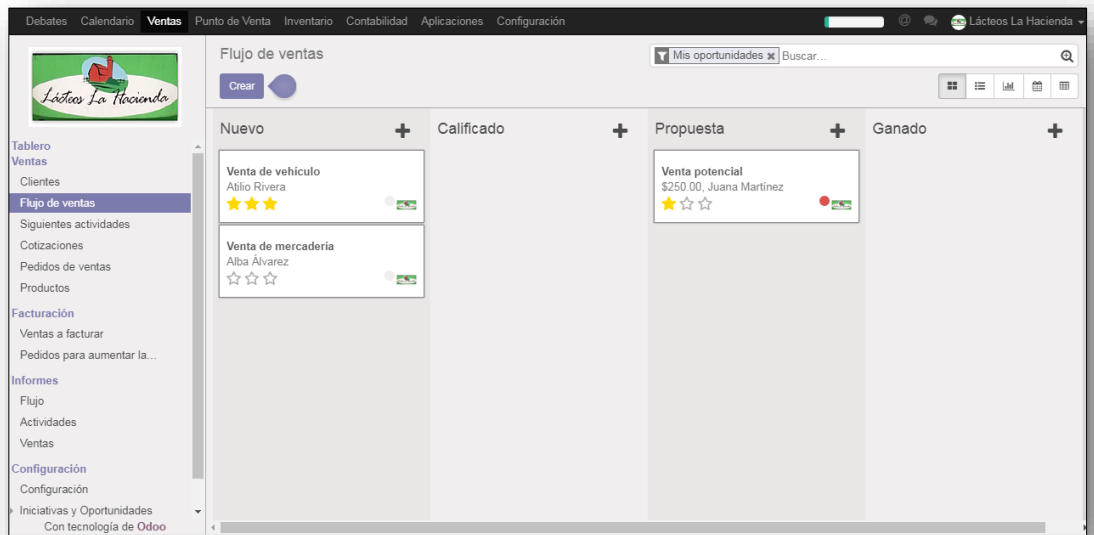
2.2.22.1. Tablero principal.



2.2.22.1.1. Clientes.



2.2.22.1.2. Flujo de ventas.



2.2.22.1.3. Cotizaciones.

Debates Calendario **Ventas** Punto de Venta Inventario Contabilidad Aplicaciones Configuración

Cotizaciones / SO001

Editar Crear Imprimir Acción

Cliente: Juana Martínez Mejicanos Fecha de pedido: 28/08/2017 20:35:29
Fecha de caducidad:
Términos de pago:

Tablero Ventas Clientes Flujo de ventas Sigüientes actividades **Cotizaciones** Pedidos de ventas Productos Facturación Ventas a facturar Pedidos para aumentar la... Informes Flujo Actividades Ventas Configuración Configuración

Base láctea san Julián (pasta) Base láctea san Julián (pasta) 1.000 7.50 Impuesto 13.00% \$ 7.50

Base imponible : \$7.50
Impuestos : \$0.98
Total : **\$8.48**

2.2.22.1.4. Pedidos de ventas.

Debates Calendario **Ventas** Punto de Venta Inventario Contabilidad Aplicaciones Configuración

Pedidos de ventas / SO002

Editar Crear Imprimir Acción

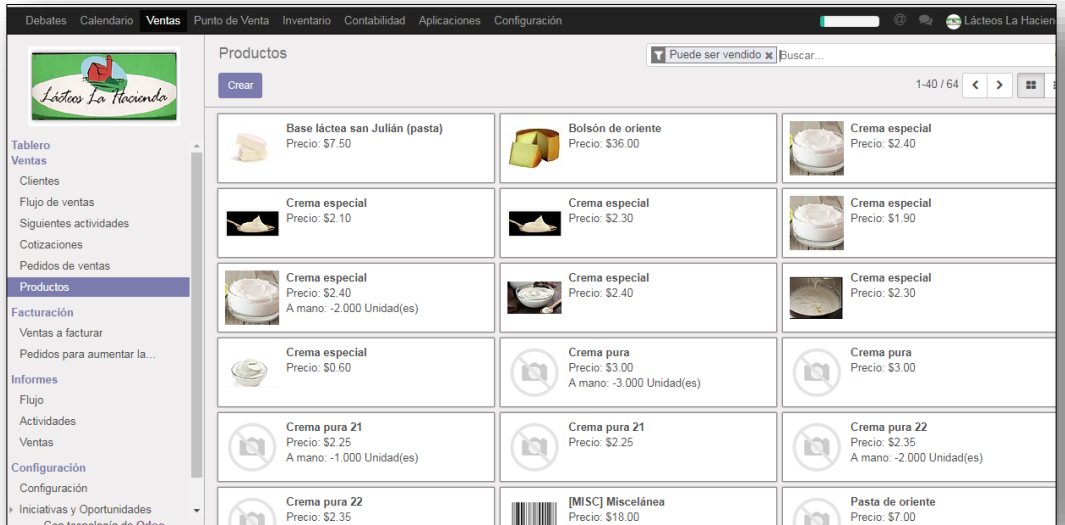
Cliente: Josué Flores Fecha de pedido: 15/05/2018 22:22:45
Fecha de caducidad:
Términos de pago:

Tablero Ventas Clientes Flujo de ventas Sigüientes actividades **Cotizaciones** **Pedidos de ventas** Productos Facturación Ventas a facturar Pedidos para aumentar la... Informes Flujo Actividades Ventas Configuración Configuración

Base láctea san Julián (pasta) Base láctea san Julián (pasta) 1.000 0.000 0.000 7.50 Impuesto 13.00% \$ 7.50

Base imponible : \$7.50
Impuestos : \$0.98
Total : **\$8.48**

2.2.22.1.5. Productos.



2.2.23. Punto de venta

2.2.23.1. Pedidos

Debates
Calendario
Ventas
Punto de Venta
Inventario
Contabilidad
Aplicaciones
Configuración

Lácteos La Hacienda



- Tablero
- Pedidos
- Pedidos**
- Sesiones
- Productos
- Informes
- Pedidos
- Detalles de ventas
- Configuración
- Configuración
- Punto de Venta
- Categorías de producto par...
- Métodos de pago
- Nomenclaturas de código d...

Pedidos

1-24 / 24 <

Ref. venta	Referencia del recibo	Cliente	Fecha de pedido	Vendedor	Total	Estado	Sesión
Main/0024	Pedido 00005-012-0011		01/05/2018 16:29:48	Lácteos La Hacienda	11.19	Pagado	POS/2018/03/28/05
Main/0023	Pedido 00005-010-0010		01/05/2018 16:28:58	Lácteos La Hacienda	49.16	Pagado	POS/2018/03/28/05
Main/0022	Pedido 00005-002-0004		01/05/2018 13:10:25	Lácteos La Hacienda	16.39	Pagado	POS/2018/03/28/05
Main/0021	Pedido 00005-003-0009		02/04/2018 13:22:02	Lácteos La Hacienda	11.19	Pagado	POS/2018/03/28/05
Main/0020	Pedido 00005-003-0008		02/04/2018 13:17:19	Lácteos La Hacienda	5.20	Pagado	POS/2018/03/28/05
Main/0019	Pedido 00005-003-0007		02/04/2018 13:16:05	Lácteos La Hacienda	40.85	Pagado	POS/2018/03/28/05
Main/0018	Pedido 00005-003-0006		02/04/2018 13:14:02	Lácteos La Hacienda	11.08	Pagado	POS/2018/03/28/05
Main/0017	Pedido 00005-003-0004		02/04/2018 13:12:58	Lácteos La Hacienda	19.66	Pagado	POS/2018/03/28/05
Main/0016	Pedido 00005-001-0003		28/03/2018 12:22:47	Lácteos La Hacienda	12.49	Pagado	POS/2018/03/28/05
Main/0015	Pedido 00005-001-0002		28/03/2018 12:08:07	Lácteos La Hacienda	2.60	Pagado	POS/2018/03/28/05
Main/0014	Pedido 00005-001-0001		28/03/2018 12:03:49	Lácteos La Hacienda	5.37	Pagado	POS/2018/03/28/05
Main/0013	Pedido 00004-001-0001		28/03/2018 11:29:39	Lácteos La Hacienda	87.58	Publicado	POS/2018/03/28/04
Main/0012	Pedido 00003-002-0001		22/03/2018 21:46:38	Lácteos La Hacienda	19.84	Publicado	POS/2018/03/22/03
Main/0011	Pedido 00002-007-0009		22/03/2018 18:02:23	Lácteos La Hacienda	17.24	Publicado	POS/2018/03/21/02

2.2.23.2. Sesiones

Debate Calendario Ventas Punto de Venta Inventario Contabilidad Aplicaciones Configuración

Sesiones Buscar...

1-5 / 5

Punto de Venta	Id. de sesión	Responsable	Fecha de apertura	Fecha de cierre	Estado
Cajero 1 (Lácteos La Hacienda)	POS/2018/03/28/05	Lácteos La Hacienda	28/03/2018 12:03:35		En proceso
Cajero 1 (Lácteos La Hacienda)	POS/2018/03/28/04	Lácteos La Hacienda	28/03/2018 11:31:18	28/03/2018 11:34:00	Cerrado y contabilizado
Cajero 1 (Lácteos La Hacienda)	POS/2018/03/22/03	Lácteos La Hacienda	22/03/2018 18:09:01	28/03/2018 11:15:19	Cerrado y contabilizado
Cajero 1 (Lácteos La Hacienda)	POS/2018/03/21/02	Lácteos La Hacienda	21/03/2018 22:09:59	22/03/2018 18:05:26	Cerrado y contabilizado
Cajero 1 (Lácteos La Hacienda)	POS/2018/03/19/01	Lácteos La Hacienda	18/03/2018 19:09:16	21/03/2018 22:06:35	Cerrado y contabilizado

Tablero
 Pedidos
 Pedidos
Sesiones
 Productos
 Informes
 Pedidos
 Detalles de ventas
 Configuración
 Configuración
 Punto de Venta
 Categorías de producto par...
 Métodos de pago
 Nomenclaturas de código d...

2.2.23.3. Punto de venta.

odoo Lácteos La Hacienda 12 10:25 + -

Su cesta de la compra está vacía

Cliente 1 2 3 Cant. 4 5 6 Desc. 7 8 9 Precio +/- 0 . <X>

Pagos

Lácteos

Miscelánea \$ 18.00	Base láctea san Julián (pasta) \$ 7.50/Unidad(es)	Bolsón de oriente \$ 36.00	Crema especial \$ 2.40	Crema especial \$ 1.90
Crema especial \$ 2.40/Unidad(es)	Crema especial \$ 2.40	Crema especial \$ 2.30	Crema especial \$ 0.60	Crema especial \$ 2.10
Crema especial \$ 2.30	Crema pura \$ 3.00	Crema pura \$ 3.00	Crema pura 21 \$ 2.25	Crema pura 21 \$ 2.25
Crema especial \$ 2.35	Crema pura \$ 2.35	Crema pura \$ 7.00	Crema pura 21 \$ 2.15	Crema pura 21 \$ 2.25

2.2.23.4. Punto de venta/facturación.

The screenshot shows the Odoo POS interface for 'Lácteos La Hacienda'. The top bar includes the Odoo logo, the store name, a clock showing 12:00, and buttons for adding and subtracting items. The main area is titled 'Pagos' (Payments) and features a large green display showing '\$ 8.48'. Below this, a prompt says 'Por favor seleccione un método de pago' (Please select a payment method). On the left, there is a button for 'Efectivo (USD)' (Cash in USD). On the right, there is a numeric keypad with digits 1-9, 0, a decimal point, and a backspace key. Additionally, there are buttons for '+10', '+20', '+50', and a button with a person icon labeled 'Cliente' (Customer). At the bottom right, there is a button with a document icon labeled 'Factura' (Invoice). Navigation buttons '« Atrás' (Back) and 'Validar »' (Validate) are located at the top left and right respectively.

2.2.23.5. Punto de venta/facturación/impresión de ticket.

The screenshot shows the Odoo POS interface for 'Lácteos La Hacienda' displaying a receipt. The top bar is identical to the previous screen. The main area shows 'Cambio: \$ 1.52' (Change: \$ 1.52) and a green button 'Siguiente pedido »' (Next order). Below this is a button 'Imprimir recibo' (Print receipt). The receipt itself is a white box with the following text:

15/05/2018 22:26 Pedido 00005-013-0012
Lácteos La Hacienda
Teléfono: 2234-0022
Usuario: Lácteos La Hacienda
Los Queseros Zacatecoluca, La Paz

Base láctea san Julián (pasta)	1.000	\$ 7.50
Subtotal:		\$ 7.50
Impuesto 13.00%		\$ 0.98
Total:		\$ 8.48
Efectivo (USD)		\$ 10.00
Cambio:		\$ 1.52

Gracias por su compra.

2.2.24. Inventario.

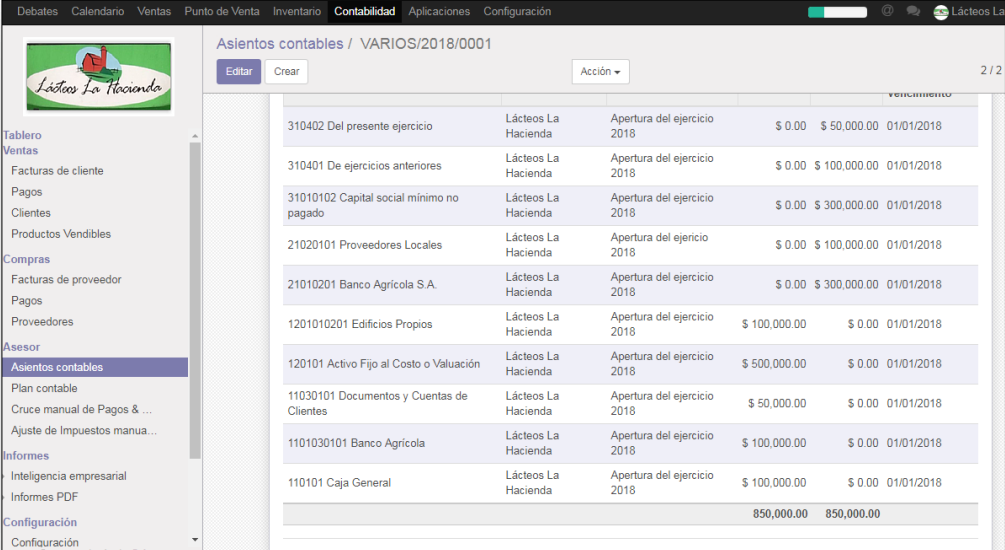
Referencia	Ubicación destino	Empresa	Fecha prevista	Documento origen	Pedido en espera de	Estado
POS00001	Ubicaciones de empresas/Cientes	Alba Álvarez	18/03/2018 20:02:40	Main/0001		Hecho
POS00002	Ubicaciones de empresas/Cientes		18/03/2018 20:04:04	Main/0002		Hecho
POS00003	Ubicaciones de empresas/Cientes		18/03/2018 20:09:34	Main/0003		Hecho
POS00004	Ubicaciones de empresas/Cientes		20/03/2018 23:31:29	Main/0004		Hecho
POS00005	Ubicaciones de empresas/Cientes		21/03/2018 20:45:43	Main/0005		Hecho
POS00006	Ubicaciones de empresas/Cientes		21/03/2018 22:10:46	Main/0006		Hecho
POS00007	Ubicaciones de empresas/Cientes	Alba Álvarez	21/03/2018 22:29:11	Main/0007		Hecho
POS00008	Ubicaciones de empresas/Cientes		21/03/2018 22:31:18	Main/0008		Hecho
POS00009	Ubicaciones de empresas/Cientes		21/03/2018 22:38:46	Main/0009		Hecho
POS00010	Ubicaciones de empresas/Cientes		22/03/2018 18:03:48	Main/0010		Hecho
POS00011	Ubicaciones de empresas/Cientes		22/03/2018 18:04:50	Main/0011		Hecho
POS00012	Ubicaciones de empresas/Cientes		22/03/2018 21:46:39	Main/0012		Hecho
POS00013	Ubicaciones de empresas/Cientes		28/03/2018 11:32:15	Main/0013		Hecho
POS00014	Ubicaciones de empresas/Cientes		28/03/2018 12:06:25	Main/0014		Hecho

2.2.24.1. Ajustes de inventario.

Referencia inventario	Fecha del inventario	Estado
Queso duro Froilán	08/04/2018 15:52:17	Borrador
Queso duro Froilán	20/03/2018 23:27:56	Borrador
Queso duro Froilán	20/03/2018 23:27:56	Borrador
Queso duro Froilán	20/03/2018 23:27:56	Borrador
Queso duro Froilán	20/03/2018 23:27:56	Borrador
Queso duro Froilán	20/03/2018 23:27:56	Borrador
Queso duro Froilán	20/03/2018 23:27:56	Borrador
Queso duro Froilán	20/03/2018 23:27:56	Borrador
Crema pura	20/03/2018 23:27:56	Borrador
Crema pura 21	20/03/2018 23:27:56	Borrador
Crema pura 22	20/03/2018 23:27:56	Borrador
Crema especial	20/03/2018 23:27:56	Borrador
Crema especial	20/03/2018 23:27:56	Borrador
Crema especial	20/03/2018 23:27:56	Borrador
Crema especial	20/03/2018 23:27:56	Borrador

2.2.25. Contabilidad.

2.2.25.1. Asientos contables.



Debate Calendario Ventas Punto de Venta Inventario **Contabilidad** Aplicaciones Configuración

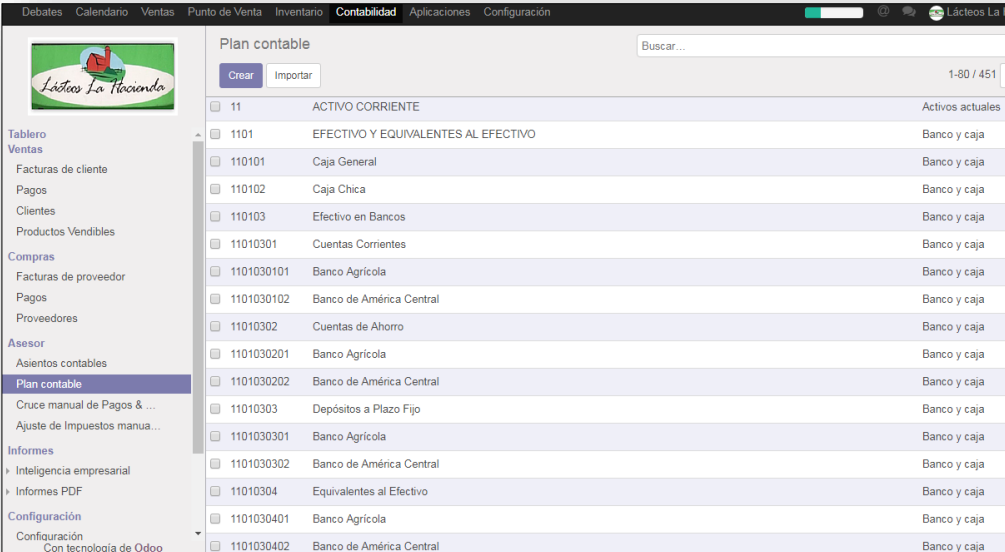
Asientos contables / VARIOS/2018/0001

Editar Crear Acción 2 / 2

310402 Del presente ejercicio	Lácteos La Hacienda	Apertura del ejercicio 2018	\$ 0.00	\$ 50,000.00	01/01/2018
310401 De ejercicios anteriores	Lácteos La Hacienda	Apertura del ejercicio 2018	\$ 0.00	\$ 100,000.00	01/01/2018
31010102 Capital social mínimo no pagado	Lácteos La Hacienda	Apertura del ejercicio 2018	\$ 0.00	\$ 300,000.00	01/01/2018
21020101 Proveedores Locales	Lácteos La Hacienda	Apertura del ejercicio 2018	\$ 0.00	\$ 100,000.00	01/01/2018
21010201 Banco Agrícola S.A.	Lácteos La Hacienda	Apertura del ejercicio 2018	\$ 0.00	\$ 300,000.00	01/01/2018
1201010201 Edificios Propios	Lácteos La Hacienda	Apertura del ejercicio 2018	\$ 100,000.00	\$ 0.00	01/01/2018
120101 Activo Fijo al Costo o Valuación	Lácteos La Hacienda	Apertura del ejercicio 2018	\$ 500,000.00	\$ 0.00	01/01/2018
11030101 Documentos y Cuentas de Clientes	Lácteos La Hacienda	Apertura del ejercicio 2018	\$ 50,000.00	\$ 0.00	01/01/2018
1101030101 Banco Agrícola	Lácteos La Hacienda	Apertura del ejercicio 2018	\$ 100,000.00	\$ 0.00	01/01/2018
110101 Caja General	Lácteos La Hacienda	Apertura del ejercicio 2018	\$ 100,000.00	\$ 0.00	01/01/2018
			850,000.00	850,000.00	

Tablero Ventas Facturas de cliente Pagos Clientes Productos Vendibles Compras Facturas de proveedor Pagos Proveedores Asesor Asientos contables Plan contable Cruce manual de Pagos & ... Ajuste de Impuestos manua... Informes Inteligencia empresarial Informes PDF Configuración Configuración

2.2.25.2. Plan contable



Debate Calendario Ventas Punto de Venta Inventario **Contabilidad** Aplicaciones Configuración

Plan contable

Crear Importar Buscar... 1-80 / 451

☐	11	ACTIVO CORRIENTE	Activos actuales
☐	1101	EFFECTIVO Y EQUIVALENTES AL EFFECTIVO	Banco y caja
☐	110101	Caja General	Banco y caja
☐	110102	Caja Chica	Banco y caja
☐	110103	Efectivo en Bancos	Banco y caja
☐	11010301	Cuentas Corrientes	Banco y caja
☐	1101030101	Banco Agrícola	Banco y caja
☐	1101030102	Banco de América Central	Banco y caja
☐	11010302	Cuentas de Ahorro	Banco y caja
☐	1101030201	Banco Agrícola	Banco y caja
☐	1101030202	Banco de América Central	Banco y caja
☐	11010303	Depósitos a Plazo Fijo	Banco y caja
☐	1101030301	Banco Agrícola	Banco y caja
☐	1101030302	Banco de América Central	Banco y caja
☐	11010304	Equivalentes al Efectivo	Banco y caja
☐	1101030401	Banco Agrícola	Banco y caja
☐	1101030402	Banco de América Central	Banco y caja

Tablero Ventas Facturas de cliente Pagos Clientes Productos Vendibles Compras Facturas de proveedor Pagos Proveedores Asesor Asientos contables Plan contable Cruce manual de Pagos & ... Ajuste de Impuestos manua... Informes Inteligencia empresarial Informes PDF Configuración Configuración Con tecnología de Odoo

2.2.25.3. Reportes/Balance de comprobación.

Debates Calendario Ventas Punto de Venta Inventario **Contabilidad** Aplicaciones Configuración

Plan contable / Balance de Comprobación

Imprimir

Lácteos La Hacienda: Balance de Comprobación

Ver cuenta: Con movimientos **Movimientos señalados:** Todos los Asientos Contabilizados

Código	Cuenta	Debe	Haber	Saldo
101200	Account Receivable	\$ 519.52	\$ 521.25	
101501	Efectivo	\$ 521.25	\$ 53.96	
110101	Caja General	\$ 100,000.00	\$ 0.00	\$ 100,000.00
1101030101	Banco Agrícola	\$ 100,000.00	\$ 0.00	\$ 100,000.00
11030101	Documentos y Cuentas de Clientes	\$ 50,000.00	\$ 0.00	\$ 50,000.00
110901	Inventarios de Bodega al Costo	\$ 0.00	\$ 30.50	\$ 30.50
120101	Activo Fijo al Costo o Valuación	\$ 500,000.00	\$ 0.00	\$ 500,000.00
1201010201	Edificios Propios	\$ 100,000.00	\$ 0.00	\$ 100,000.00
200000	Product Sales	\$ 0.00	\$ 148.25	\$ 148.25

2.2.25.4. Estado de resultados.

Debates Calendario Ventas Punto de Venta Inventario **Contabilidad** Aplicaciones Configuración

Plan contable / Balance de Comprobación / Informe financiero

Imprimir

Ganancias y Pérdidas

Movimientos señalados: Todos los Asientos Contabilizados

Nombre	Saldo pendiente
Ingreso	\$ 381.80
200000 Product Sales	\$ 148.25
5101 VENTA DE BIENES	\$ 233.55
Gasto	\$ 0.00

3. Descripción del sistema

3.1. Módulo libros de compra y ventas

Se dispone de una hoja en EXCEL para la alimentación de las compras y ventas diarias, estos datos contribuirán en el vaciado de información para determinar las ventas y compras netas, consecuentemente el valor del débito o crédito.

3.2. Módulo centros de costos

Un registro de los costos por tienda que se debe alimentar con la información por líneas de productos, éstos a su vez se consolidarán en un cuadro para análisis de costos, donde se mostrarán los porcentajes de costos por líneas de productos, apoyado de gráficos para una mejor comprensión y asociación para la toma de decisiones.

3.3. Módulo flujo de caja

Hoja de disponibilidades, donde se puede alimentar un flujo de efectivo por fecha y por rubro. También una hoja de análisis por tienda

que provee información sobre el costo de lo vendido, margen bruto, gastos, ingresos operacionales y utilidades netas del mes.

Además la herramienta provee una hoja de presupuesto mensual, detallando los ingresos, pago a proveedores, pago de servicios, otros gastos, obligaciones financieras e impuestos. A este apartado se acompaña de una hoja con la ejecución presupuestaria para una revisión global del porcentaje de ejecución.

Las hojas complementarias son: historial de gastos, y proveedores, de las cuales se pueden revisar los movimientos diarios con las operaciones del negocio.

3.4. Sistema ERP en Odoo

Un sistema ERP que aloja toda la base de datos en la nube, este servicio se provee por medio de la empresa Amazon Web Services (AWS), este proceso se llevó a cabo en la nube debido que actualmente los costos por servicios de un servidor, que consta de instalación, equipo, software y mantenimiento del mismo, son exorbitantes, la herramienta ERP en Odoo está conectada al servidor en la nube (AWS), funciona 24/7 y su acceso puede hacerse desde un equipo tecnológico como: computadora, laptop, tableta electrónica o teléfono celular inteligente,

esta herramienta provee aplicaciones de uso empresarial: ventas, inventario, contabilidad y punto de ventas.

La aplicación de ventas alimentará las operaciones de productos, que a su vez estará enlazado al inventario (Inventory), aplicación provista por el ERP, también maneja las opciones para realizar pedidos, cotizaciones, manejo de cartera de clientes y reportería.

La aplicación inventario aloja igualmente la opción de consulta y alimentación de productos, reglas de abastecimiento para mantener controlada la función de las existencias, desechos y valoración del inventario. La aplicación provee de una robusta herramienta de control de inventarios, ingreso, edición y eliminación de productos.

La contabilidad que es la base del ingreso de la información financiera, provee opciones de facturación, pagos, clientes, compras, proveedores y lo más importante la opción de los asientos contables o ingreso de partidas de diario, que es donde se introducirán todos los registros contables del negocio, estos a su vez serán la base para la formación de informes y generación de estados financieros básicos, la herramienta provee un plan contable (catálogo de cuentas), donde será posible modificar según las necesidades de registro contable del negocio, igualmente el mantenimiento de cuentas contables o adición de nuevas cuentas.

Como agregado especial, el ERP provee de un punto de ventas, donde se puede establecer usuarios con acceso según la necesidad del negocio para el registro de las ventas diarias, es posible a través de esta opción conectar en línea con la base de datos de productos, realizar ventas y afectar directamente el inventario de productos (según la existencia), imprimir un comprobante (ticket de venta), también la aplicación provee de opciones de consulta, pedidos y detalles de ventas.

4. FAQ

4.1. ¿El uso del sistema ERP en Odoo tiene costo?

No, el sistema está basado en “código libre” lo que significa que es provisto con una licencia de uso libre, las opciones mínimas básicas están disponibles, éstas proveen de suficiente soporte para una PYME, el acceso a opciones avanzadas tiene un costo por aplicación.

4.2. ¿El uso de la nube en AWS tiene costo?

El primer año de uso es gratuito, posteriormente se cancelará por uso del servidor en la nube un promedio de uso mensual, equivalente a menos de diez dólares al mes.

4.3. ¿Quién dará soporte al sistema ERP en Odoo?

Debido a que es un sistema libre, la plataforma puede ser configurada por el usuario según las necesidades que estime conveniente, por tal razón no será necesario de una persona que provea servicios técnicos.

4.4. ¿Qué sucede si el servicio en la nube deja de funcionar o se cae?

El AWS es el proveedor número uno en servicios de servidor en la nube, la empresa tiene un amplio soporte para sus clientes, tanto así que el servicio es muy poco probable que pueda fallar o dejar de funcionar por problemas técnicos.

5. Glosario

5.1. Odoo:

Odoo es un sistema de ERP integrado de código abierto actualmente producido por la empresa belga Odoo S.A. El fabricante declara su producto como una alternativa de código abierto a SAP ERP y Microsoft Dynamics.

5.2. AWS:

Amazon Web Services es una colección de servicios de computación en la nube pública que en conjunto forman una plataforma de computación en la nube, ofrecidas a través de Internet por Amazon.com

5.3. Nube (Cloud):

La computación en la nube (del inglés cloud computing), conocida también como servicios en la nube, informática en la nube, nube de cómputo, nube de conceptos o simplemente "la nube", es un paradigma que permite ofrecer servicios de computación a través de una red, que usualmente es Internet.

5.4. Servidor:

Un servidor es una aplicación en ejecución (software) capaz de atender las peticiones de un cliente y devolverle una respuesta en concordancia.

5.5. ERP:

Los sistemas de planificación de recursos empresariales (ERP, por sus siglas en inglés, enterprise resource planning) son los sistemas de información gerenciales que integran y manejan muchos de los negocios asociados con las operaciones de producción y de los aspectos de distribución de una compañía.

2.4 Fundamentación teórica de la acción clave.

La acción clave de éxito desarrollada contiene el siguiente marco teórico:

2.4.1 Registros contables.

Los registros contables constituyen la base fundamental en las organizaciones para documentar las transacciones que diariamente se originan en la empresa, las anotaciones producidas por las operaciones de compra y venta deben ser registradas en orden cronológico, de manera que el histórico generado ayudará a los propietarios a tomar decisiones acerca de los cambios en el mercado, los flujos en las ventas, determinar incremento en los inventarios, reducción de costos, entre otros.

2.4.1.1 La actividad económica de la empresa.

Toda persona experimenta una serie de necesidades biológicas, junto con otras derivadas de su condición de sujeto social. La satisfacción de las necesidades humanas requiere la utilización de medios que no siempre se encuentran disponibles en la forma en que se necesitan. Este hecho unido a la escasez de los recursos y a la posibilidad de darles usos alternativos, impulsa el desarrollo de una actividad que pretende la satisfacción de esas necesidades, para adecuar los medios disponibles a los fines que se persiguen. Es la denominada actividad económica. (Ariza & López Pérez, 2011)

2.4.1.2 La contabilidad como sistema de información económica.

Una vez determinado en qué consiste la actividad económica, hemos de destacar la necesidad de información sobre ella constituye uno de los principales rasgos distintivos de la sociedad de nuestros días. La afirmación de que <<quien posee la información tiene el poder>> también es aplicable a la economía y a la empresa en particular. (Ariza & López Pérez, 2011)

2.4.1.3 Los usuarios de la información contable.

Existe una demanda de información por parte de los grupos de interés sobre la riqueza y la renta que genera la empresa. Son muchos y diversos los colectivos que posibilitan la supervivencia y expansión de la empresa. La actividad empresarial no interesa sólo a quienes se sienten vinculados a ella por razones de capital o trabajo -propietarios y trabajadores-. (Ariza & López Pérez, 2011)

La doctrina ha reconocido, hace ya tiempo, la idea de que la situación económica y financiera empresarial preocupa a un ámbito mucho más amplio, que va desde la Administración Pública hasta los consumidores, pasando por los acreedores, futuros inversores, analistas económicos de empresas y otros grupos de interés contable, antes de entrar a definir el concepto de contabilidad,

vamos a concretar de modo general quiénes son los destinatarios de esta información. (Ariza & López Pérez, 2011)

La contabilidad se ha convertido en un importante producto social, como consecuencia de las interrelaciones existentes entre los intereses económicos de los diversos agentes económicos. Las cuentas de una gran compañía no interesan sólo a los accionistas propietarios de su capital. Otros usuarios, actuales y potenciales, de la información contable deben fundamentar sus decisiones en un análisis de ésta. (Ariza & López Pérez, 2011).

Para (Ariza & López Pérez, 2011) los usuarios de la contabilidad son: trabajadores, acreedores, gobierno, inversores, gestores, miembros del consejo de administración, clientes y proveedores, y público en general.

2.4.1.4 La contabilidad en la organización.

La contabilidad en la empresa, se organiza por medio de un sistema de información contable, que caracteriza los procedimientos para recolectar, soportar, contabilizar y resumir la información de los movimientos y transacciones de la organización (Rincón Soto, Grajales Londoño, & Zamorano Ho, 2012).

2.4.1.5 Control y registros contables.

De acuerdo con (López, 2013) el control y registro de los inventarios en las empresas comerciales es muy importante. La

corrección en el cálculo de la utilidad bruta depende del adecuado registro de las operaciones efectuadas con las mercaderías, puesto que uno de los principales objetivos de la contabilidad de inventarios, según lo comenta el Instituto Norteamericano de Contadores Públicos, es el enfrentamiento entre los ingresos y sus costos; la utilidad bruta se obtiene al restar a los ingresos netos, el costo de la mercadería vendida.

Según (Iglesias, 2011) las decisiones relevantes y exitosas, tomadas por los ejecutivos, son un variable que depende básicamente de información razonable, objetiva y oportuna que proporcionan las diferentes fuentes de información con que cuenta la empresa.

2.4.1.6 El ciclo contable: fase de inicio.

El tratamiento de la información que realiza la contabilidad parte de la realidad económica de la empresa y, aplicándole un determinado método -el llamado método operativo contable-, consigue elaborar unos documentos resuntivos o de síntesis, denominados <<estados contables>>. (Ariza & López Pérez, 2011)

Una de las hipótesis sobre las que descansa el sistema de información contable es que la vida de la empresa es ilimitada, con lo que habría que esperar a que ésta terminase su actividad para

enjuiciar la gestión desempeñada. Ahora bien, en la práctica, esto no es operativo. (Ariza & López Pérez, 2011)

Se necesita acortar el tiempo en períodos más pequeños que permitan, por un lado, observar la evolución de la empresa y, en caso necesario, corregir su dirección y, por otro, proporcionar información tanto a socios como a la Administración y a los usuarios en general para que puedan tomar sus decisiones. Estos períodos en los que artificialmente se divide la vida de la empresa se denominan <<ejercicios económicos>> y su duración suele coincidir con el año natural, aunque no tiene por qué ser necesariamente así. (Ariza & López Pérez, 2011)

2.4.1.7 Gobierno corporativo.

Básicamente hablar de gobierno corporativo, o buenas prácticas del Gobierno Corporativo, tiene que ver con la buena gestión de los recursos empresariales y la transparencia en la información con los recursos empresariales y la transparencia en la información con los diferentes stakeholders. (Rincón Soto, Grajales Londoño, & Zamorano Ho, 2012).

El gobierno corporativo son principios, políticas, estándares y normas que condicionan el diseño, implantación y funcionamiento de los órganos de gobierno de la empresa, como son los tres poderes dentro de una sociedad: los propietarios, Gerentes y Alta

Administración. Un buen Gobierno Corporativo provee los incentivos para proteger los intereses de la compañía y los propietarios, vigilar la creación del valor, el uso eficiente de los recursos y brindar transparencia en la información. (Rincón Soto, Grajales Londoño, & Zamorano Ho, 2012)

Con lo anterior, podemos afirmar sobre la importancia de los registros contables, como una fuente inmediata de información financiera para la toma de decisiones, la información oportuna que posea el empresario será crucial para el funcionamiento de la empresa, las herramientas presentadas serán ese apoyo para que los propietarios tengan a la mano datos precisos sobre la actividad de su organización.

2.4.2 Análisis de costos.

La acción clave de éxito, propone una herramienta para análisis de costos, un punto clave para el empresario que desea conocer la información contable oportuna, para analizar y tomar decisiones.

2.4.2.1 Contabilidad de costos.

Los sistemas contables se ocupan de acontecimientos; transacciones económicas, tales como venta-compra de materiales, y

procesan los datos para convertirlos en información valiosa para los gerentes, representantes de ventas, supervisores de producción y otros. (Horngren, Datar, & Foster, 2007)

El procesamiento de cualquier transacción económica implica la recopilación por categoría, tal como materiales, mano de obra y transporte. Después se elabora un resumen para determinar la totalidad de dichos costos por mes, trimestre o año. Se analizan los resultados a evaluar, digamos, cómo han cambiado los costos en relación con los ingresos de un período al siguiente. (Horngren, Datar, & Foster, 2007)

Los sistemas contables proporcionan la información que aparece en el estado de resultados, el balance general, y en la declaración de flujo de efectivo, así como en los informes de desempeño, tales como una investigación sobre los costos de operar una planta o de ofrecer un servicio. (Horngren, Datar, & Foster, 2007)

2.4.2.2 Terminología de costos.

Los contadores definen al costo como un recurso sacrificado o perdido para alcanzar un objetivo específico. Un costo (tal y como materiales o publicidad) se mide por lo general como la cantidad monetaria que debe pagarse para adquirir bienes y servicios. Un costo real es el costo en el que se ha incurrido (un costo histórico o pasado), a diferencia de un costo presupuestado, que es un costo predicho o pronosticado (un costo futuro). (Horngren, Datar, & Foster, 2007).

Según (Iglesias, 2011) contabilidad de costos es “aquella que identifica, define, mide, reporta y analiza los diversos elementos de los costos directos e indirectos asociados con la producción y comercialización de bienes y servicios, cuyo objetivo principal es de comunicar información financiera y no financiera a la administración para que tome decisiones”.

2.4.2.3 Costos y Gastos.

Para (López, 2013) los costos y gastos son decrementos de los activos o incrementos de los pasivos de una entidad, durante un periodo contable, con la intención de generar ingresos y con un impacto desfavorable en la utilidad o pérdida neta o, en su caso, en el cambio neto en el patrimonio contable y, consecuentemente, en su capital ganado o patrimonio contable, respectivamente. El costo y el gasto se consideran devengados en el periodo con el que se identifiquen, o bien, en el periodo en que se obtenga el beneficio derivado de su erogación, sin importar la fecha en que se paguen.

De acuerdo a (López, 2013) la relación entre los términos gasto, costo y pérdida, el concepto costo es un término que abarca los de activos, gasto y pérdida. Las entidades incurren en costos para obtener ingresos. Los costos que tienen potencial para generar ingresos en el futuro son los activos. Los costos expirados son aquellos que perdieron el potencial generador de ingresos, como los gastos y las pérdidas. A diferencia de las

pérdidas, los gastos ayudan a generar ingresos en el periodo contable; las pérdidas no, ya que son el resultado del enfrentamiento entre los ingresos y los gastos.

De acuerdo a (Iglesias, 2011) los inversionistas cuando aportan capitales, o sea recursos económicos en un negocio determinado, su objetivo principal responde a la misma lógica capitalista y es precisamente la obtención de utilidades. La gerencia se enfrenta a dos problemas a resolver, que son los siguientes: por una parte los inversionistas que aportan los recursos económicos esperan, incluso en el corto plazo obtener utilidades y el incremento de su participación económica. Por la otra, es la conducta generalizada del consumidor de bienes y servicios que ofrecen las empresas, ya que, desean adquirirlos con ciertas condiciones, como son: a bajo costo y de buena calidad.

2.4.2.4 Análisis de costos.

El análisis de costos, según lo revisado en los conceptos anteriores radican en la obtención de ingresos, que es uno de los objetivos principales por las que una empresa se constituye, puesto que las empresas nacen bajo el concepto de negocio en marcha, éstas se constituyen para ofrecer productos o servicios y continuar su actividad para un tiempo indefinido.

La necesidad de contar con herramientas para analizar los costos es muy importante en los negocios, el empresario se ve en la necesidad

de revisar y prever situaciones de pérdida de efectivo por una mala revisión de costos, donde posiblemente esté ocasionando pérdida.

2.4.2.5 Clasificación de los costos.

Clasificación de los costos (Iglesias, 2011) los costos pueden clasificarse de acuerdo con el enfoque que les dé, por lo tanto existe un gran número de clasificaciones, las principales son las siguientes: costos de producción. Son los que se generan en el proceso de transformar las materias primas en productos elaborados. Costos de distribución (gastos). Son los que se incurren en el área que se encarga de llevar los productos terminados, desde la empresa hasta el consumidor. Costos de administración (gastos). Son los que se originan en el área administrativa, o sea, los relacionados con la dirección y manejo de las operaciones de la empresa. Costos financieros. Son los que se originan por la obtención de recursos ajenos que la empresa necesita para su desenvolvimiento.

2.4.2.6 Tratamiento económico de los costos.

La producción de bienes y servicios se basa en una teoría económica, a la cual se le conoce como teoría de los costos. De igual forma, existe un principio económico fundamental que nos dice: “El ingreso de cualquier actividad económica debe ser superior a su costo.” Ambos conceptos económicos básicos son los que rigen en la economía privada y en la social. (Oropeza Martínez, 2003)

Con estos antecedentes, el estudio de los costos que se realice debe hacerse en forma paralela o conjunta al de su correspondiente ingreso y a la de su costo, lo que siempre dará lugar a constituir la utilidad o beneficio. En los últimos años se ha iniciado un movimiento interesante relacionado con los costos, con el fin de coordinar y reunir las ideas de los economistas, administradores, ingenieros y contadores, en virtud de que los puntos de vista de cada uno se complementan mutuamente, en forma tal que pueden elaborar estudios más completos e integrados de los costos industriales, pero siempre tomando en cuenta la participación de la teoría y el principio económico que hemos mencionado. (Oropeza Martínez, 2003)

Revisemos según la teoría qué tipos de empresas aplica la contabilidad de costos, de acuerdo a (Iglesias, 2011) es muy común creer que la contabilidad de costos únicamente se aplica a las industrias que transforman materias primas para convertirlas en productos terminados, esta concepción de esta disciplina, tiene su fundamento en que en esta clase de industrias se puede decir que fue donde mayor auge ha tenido la contabilidad de costos, sin embargo en la actualidad esta concepción es muy limitada, ya que, los especialistas de la técnica contable han hecho posible que esta técnica se aplicada en toda industria.

2.4.3 Administración financiera.

2.4.3.1 Definición de la administración.

Administración es el proceso mediante el cual se diseña y mantiene un ambiente en el que individuos que trabajan en grupos cumplen metas específicas de manera eficaz. (Koontz, Weihrich, & Cannice, 2012).

2.4.3.2 Funciones de la administración.

Muchos estudiosos y gerentes han encontrado que la organización útil y clara del conocimiento facilita el análisis de la administración. Por tanto, al estudiar administración es necesario desglosarla en cinco funciones gerenciales (planear, organizar, integrar personal, dirigir y controlar), alrededor de las cuales puede organizarse el conocimiento que las subyace. (Koontz, Weihrich, & Cannice, 2012)

2.4.3.3 La administración como elemento esencial para cualquier organización.

Los gerentes son responsables de actuar de manera que permitan a los individuos contribuir de la mejor forma al logro de los objetivos del grupo. Así, la administración se aplica a organizaciones grandes y pequeñas, empresas lucrativas y no lucrativas, y a industrias de manufactura y de servicios. (Koontz, Weihrich, & Cannice, 2012)

El término empresa se refiere a un negocio, una dependencia gubernamental, un hospital, una universidad o cualquier otro tipo de organización. (Koontz, Weihrich, & Cannice, 2012)

2.4.3.4 Funciones de los gerentes.

Las funciones gerenciales proporcionan una estructura útil para organizar el conocimiento administrativo. Todas las nuevas ideas, los nuevos descubrimientos de investigación o técnicas puedan colocarse con facilidad en las clasificaciones de planear, organizar, integrar personal, dirigir o controlar. (Koontz, Weihrich, & Cannice, 2012)

2.4.3.5 La administración financiera.

Cualquier negocio tiene importantes intereses financieros y su éxito o fracaso dependen en gran medida de la calidad de sus decisiones financieras. Toda decisión esencial de los gerentes de una empresa tiene importantes repercusiones financieras. (Moyer, McGuigan, & Kretlow, 2005).

Según (Horne & Wachowicz, Jr., 2010) la administración financiera se ocupa de la adquisición, el financiamiento y la administración de bienes con alguna meta global en mente. Así, la función de decisión de la administración financiera puede desglosarse en tres áreas importantes: decisiones de inversión, financiamiento y administración de bienes.

De acuerdo a (Horne & Wachowicz, Jr., 2010) La administración financiera eficiente requiere la existencia de algún objetivo o meta, porque los juicios sobre la eficiencia de una decisión financiera deben hacerse a la luz de algún parámetro. Aunque es posible tener varios objetivos, en

este libro suponemos que la empresa debe maximizar la riqueza de los dueños actuales.

2.4.3.6 Flujo de efectivo.

El concepto de flujo de efectivo es uno de los elementos básicos del análisis financiero, de la planeación y de las decisiones de asignación de recursos. Los flujos de efectivo son importantes porque la salud financiera de una empresa depende de su capacidad para generar cantidades de dinero suficientes para pagar a sus acreedores, empleados, proveedores y propietarios. (Moyer, McGuigan, & Kretlow, 2005)

2.3.4.7 El valor del dinero en el tiempo

Entender el valor del dinero en el tiempo es fundamental para una administración financiera eficaz. De hecho, cualquier persona cuyo trabajo suponga el manejo de dinero deberá contar con cierto conocimiento del valor del dinero en el tiempo. (Koontz, Weihrich, & Cannice, 2012)

Un banquero que hace préstamos y otras inversiones; un funcionario cuyo trabajo consiste en considerar las diversas fuentes de financiamiento en términos de costos; un ejecutivo de planeación corporativo que debe elegir entre varios proyectos alternos de inversión; una analista de valores que evalúa las acciones que debe elegir entre varios proyectos alternos de inversión; una persona que enfrenta varios problemas financieros cotidianos, los cuales van desde el manejo de la cuenta personal de crédito hasta decidir cómo financiar la compra de una

casa nueva. Cada uno de estos individuos emplea con frecuencia el valor del dinero en el tiempo. Muchos temen que sea demasiado difícil dominar el conocimiento funcional de dicho concepto. Sin embargo, las tablas de interés y las calculadoras financieras hacen que sea realmente accesible. (Moyer, McGuigan, & Kretlow, 2005)

Las herramientas presentadas en EXCEL más todas las funciones del ERP en Odoo, con los módulos de ventas, punto de ventas, contabilidad e inventario, el empresario tiene la posibilidad de analizar información financiera proporcionada por los módulos en Odoo, acceder a los resultados periódicos, tomar las decisiones pertinentes según la situación lo amerite.

2.3.4.8 Análisis de los estados financieros.

El análisis de los estados financieros para (Horne & Wachowicz, Jr., 2010) la empresa en sí y los proveedores de capital externos —acreedores e inversionistas— emprenden el análisis de los estados financieros. El tipo de análisis varía de acuerdo con los intereses específicos de quien lo realiza. Los acreedores (proveedores de dinero para bienes y servicios) están interesados principalmente en la liquidez de la empresa. Sus demandas son a corto plazo, y la habilidad de pagar estas demandas con rapidez se juzga mejor mediante el análisis de liquidez de la empresa. Las demandas de los accionistas, por otro lado, son a largo plazo. De acuerdo con esto, los accionistas están más interesados en la capacidad de la

empresa para manejar flujos de efectivo y pagar el servicio de la deuda en un periodo largo. Pueden evaluar esta capacidad analizando la estructura del capital, las fuentes más importantes y los usos de los fondos, la rentabilidad de la empresa en el tiempo y las proyecciones de rentabilidad futura.

2.5 Plan de implantación de la acción clave de éxito

La implementación de la acción clave de éxito fue el producto de diversas tareas, reuniones con el empresario, visitas en el negocio, recolección de información con el empresario, personal administrativo y operativo.

De acuerdo a la acción clave de éxito, se determinó un plan de acción con el fin de asignar actividades con fechas para las reuniones con el empresario. Este conjunto de actividades fueron ejecutadas por el equipo consultor junto con el empresario.

A continuación el detalle de las actividades realizadas en la ejecución de la acción clave de éxito.

Nombre de tarea	Duración	Comienzo	Fin
Cronograma de trabajo Consultoría Lácteos La Hacienda	247 días	sáb 30/9/17	sáb 8/9/18
Fase 1: Inicio de intervención	1 día	sáb 30/9/17	sáb 30/9/17
Presentación de equipo consultor	1 día	sáb 30/9/17	sáb 30/9/17
Fase 2: Realización de diagnóstico	5 días	jue 5/10/17	mié 11/10/17
Visita 1: Dirección estratégica y Dirección y liderazgo	1 día	jue 5/10/17	jue 5/10/17
Visita 2: Análisis del entorno, Mercado y ventas, Producción y operaciones	1 día	vie 6/10/17	vie 6/10/17
Visita 3: Gestión ambiental, Estructura organizacional y Finanzas	1 día	lun 9/10/17	lun 9/10/17
Visita 4: Recursos Humanos, Gestión de información	1 día	mar 10/10/17	mar 10/10/17
Visita 5: Gestión de calidad e Innovación tecnológica	1 día	mié 11/10/17	mié 11/10/17
Fase 3: Diagnóstico - análisis de información	41 días	mié 22/11/17	mié 17/1/18
Elaboración de diagnóstico	39 días	mié 22/11/17	lun 15/1/18
Revisión de diagnóstico	1 día	mar 16/1/18	mar 16/1/18
Presentación de informe diagnóstico/determinación clave de éxito	1 día	mié 17/1/18	mié 17/1/18
Fase 4: Determinación de acción clave de éxito	11 días	vie 26/1/18	vie 9/2/18
Elaboración de acción clave de éxito	11 días	vie 26/1/18	vie 9/2/18
Fase 5: Implantación de acción clave de éxito	3 días	sáb 10/2/18	mié 14/2/18
I Reunión de seguimiento	1 día	sáb 10/2/18	sáb 10/2/18
II Reunión de seguimiento	1 día	lun 12/2/18	lun 12/2/18
III Reunión de seguimiento	1 día	mar 13/2/18	mar 13/2/18
IV reunión de seguimiento	1 día	mié 14/2/18	mié 14/2/18
Fase 6: Documentación	56 días	lun 9/4/18	lun 25/6/18
Elaboración de informe de consultoría	39 días	lun 9/4/18	jue 31/5/18
Presentación de resultados de consultoría	1 día	lun 25/6/18	lun 25/6/18
Fase 7: Acompañamiento al empresario post implementación	46 días	vie 6/7/18	sáb 8/9/18
Reunión de seguimiento	2 días	vie 6/7/18	sáb 7/7/18
Reunión de seguimiento	2 días	vie 3/8/18	sáb 4/8/18
Reunión de seguimiento	2 días	vie 7/9/18	sáb 8/9/18

III. Parte: Resultados implementación acción clave de éxito

A continuación, en la siguiente tabla se resumen los principales resultados obtenidos de la intervención realizada por el equipo consultor en el periodo comprendido entre el 22 de noviembre de 2017 al 17 de abril de 2018.

3.1 Área-subárea intervenida: Finanzas – Registros contables.

Antes de la intervención	Después de la intervención	Evidencias
El registro de información financiera-fiscal era de forma global, no detallando las compras diarias y clasificando por rubros.	Herramienta sistema de gestión financiera-fiscal, módulo de compras y ventas: se crearon las hojas de compra, con ellas es posible alimentar todas las transacciones diarias, revisar los movimientos según el periodo que se necesite.	Sistema de gestión financiera fiscal, módulo de compras y ventas: hoja de libro de compras. Anexo 3.1

El registro de información financiera-fiscal era de forma global, no detallando las ventas diarias y clasificando por rubros.	Herramienta sistema de gestión financiera-fiscal, módulo de compras y ventas: se crearon las hojas de venta, con ellas es posible alimentar todas las transacciones diarias, revisar los movimientos según el periodo que se necesite.	Sistema de gestión financiera fiscal, módulo de compras y ventas: hoja de libro de ventas. Anexo 3.1
No se disponía de un reporte para analizar el impacto de los impuestos fiscales.	Herramienta sistema de gestión financiera-fiscal, módulo de compras y ventas: a través de una hoja de análisis comparativo de impuestos es posible revisar las ventas mensuales y determinar el impuesto.	Sistema de gestión financiera fiscal, módulo libros de compra y ventas: análisis de libros, hoja comparativa de impuestos de IVA crédito e IVA debido, hoja de impuestos. Anexo 3.1

3.2 Área-subárea intervenida: Finanzas – Análisis de costos.

Antes de la intervención	Después de la intervención	Evidencias
Carecían de información sobre los costos del negocio.	Herramienta de gestión financiera-fiscal. Módulo de Centros de Costos: Se creó una hoja de generación de costos y una hoja de costos generales, de esta forma se puede visualizar el costo y ganancia real en las ventas.	Sistema de gestión financiera fiscal, módulo de centros de costos: hoja de generación de costos y hoja de costos generales. Anexo 3.2
No era posible realizar un análisis de costos mensuales.	Herramienta de gestión financiera-fiscal. Módulo de Centros de Costos: con una herramienta de análisis mensuales por centro de costos, es posible revisar periódicamente la aplicación del costo en el negocio.	Sistema de gestión financiera fiscal, módulo de centros de costos: hoja de análisis mensuales por centro, hoja de análisis mínimos y máximos costos. Anexo 3.2

Los costos no estaban distribuidos por centros o líneas de costos.	Herramienta de gestión financiera-fiscal. Módulo de Centros de Costos: se definieron los centros de costos por línea.	Sistema de gestión financiera fiscal, módulo centros de costos: hoja de centros de costos. Anexo 3.2
--	--	---

3.3 Área-subárea intervenida: Finanzas – Administración Financiera.

Antes de la intervención	Después de la intervención	Evidencias
No era posible obtener proyecciones sobre ingresos y egresos.	Herramienta sistema de gestión financiera-fiscal. Módulo de flujo de caja: a través de la generación de una herramienta para ingresar los ingresos y egresos es posible hacer las proyecciones deseadas.	Sistema de gestión financiera fiscal, módulo flujo de caja: proyección de ingresos y egresos. Anexo 3.3
Carecían de hojas de análisis de ingresos y egresos.	Herramienta sistema de gestión financiera-fiscal. Módulo de flujo de caja: en la herramienta de gestión del	Sistema de gestión financiera fiscal, módulo flujo de caja: hoja de análisis, hoja de nivel

	riesgo financiero, se consideró fortalecer el proceso de planificación a través de una hoja de análisis de ingresos y egresos.	de ejecución y hoja de disponibles. Anexo 3.3
No era posible generar reportes financieros.	Herramienta sistema de gestión financiera-fiscal. Módulo de flujo de caja: en la herramienta de gestión financiera es posible imprimir los reportes de cada una de las opciones e informes financieros.	Sistema de gestión financiera fiscal, módulo flujo de caja: reportes. Anexo 3.3
No se contaba con un sistema integral que fuera capaz de almacenar en la nube todas las operaciones, transacciones del negocio.	El sistema ERP en Odoo permite ejecutar un sistema capaz de ejecutar diversas funciones, que incluyen: ventas, contabilidad, inventario y punto de venta.	Sistema ERP Odoo, con alojamiento de información a través de un servidor en la nube por medio de Amazon Web Services. Anexo 3.4

Conclusiones del Equipo Consultor.

A continuación, se presentan las conclusiones del proceso de consultoría realizado:

1. Lácteos La Hacienda es una empresa comercializadora de productos lácteos como principal giro, también suplen productos de despensa y canasta básica, los propietarios son Doña Raquel de Guevara y Don Elías Guevara, fundaron el negocio en el año 2005 inicialmente con venta de lácteos exclusivamente, la ubicación geográfica del negocio se encuentra en el departamento de La Paz, municipio de Zacatecoluca, Lácteos La Hacienda provee productos lácteos a los pueblos aledaños como: San Rafael, San Juan Nonualco y San Pedro Nonualco.
2. Como resultado del diagnóstico realizado a Lácteos La Hacienda se identificaron 5 fortalezas, las cuales son:
 - a) Recursos Humanos-clima y motivación del personal: la preocupación de los propietarios en cuanto a las condiciones laborales de los empleados, es un elemento primordial en la gestión efectiva de su capital humano.

- b) Innovación tecnológica-estrategia tecnológica: los propietarios del negocio están preocupados principalmente por el cliente, esto denota compromiso, una fortaleza singular y que sin ella el negocio no estaría donde está, y continuar haciéndolo asegura su permanencia como negocio en marcha.
- c) Gestión de la calidad-control de calidad: la higiene y limpieza en el establecimiento asegura la calidad del producto y seguridad para los clientes de recibir un producto que satisfaga las expectativas.
- d) Gestión de la calidad-aseguramiento de la calidad: el negocio ofrece productos naturales, peso exacto, características primordiales para el cliente.
- e) Gestión de calidad-calidad del producto: el proceso de calidad del producto, no es solamente en la elaboración, sino también en la compra y consumo del mismo.

3. Las áreas de oportunidad:

- a) Dirección estratégica-objetivos estratégicos: el cumplimiento de los objetivos no se ha podido comprobar debido a que no se ha

llevado a la práctica, debido a la falta de un plan de acción, no se prioriza las funciones y actividades dentro de la organización para el cumplimiento de los objetivos, se desconocen las funciones o actividades faltantes.

- b) Producción y operaciones-manejo de inventarios: no se puede medir en forma de reportes el consumo y demanda de los productos, las compras se realizan semanalmente de acuerdo a la existencia.
- c) Finanzas-tributaria y normas legales: no hay procesos para el cumplimiento de la ley de lavado de dinero y activos, no se cuenta con actualizaciones en el tema de reformas tributarias.
- d) Finanzas-registros contables: no se llevan registros de IVA, no existe un departamento contable-financiero.
- e) Finanzas-análisis de costos: no se cuenta con una estructura definida de costos, no se puede definir la rapidez de la información procesada, tampoco se cuenta con informes.

f) Finanzas-administración financiera: no se cuenta con un presupuesto para la toma de decisiones y no se pueden comparar los datos, no se cuenta con análisis financieros.

4. La acción clave de éxito sugerida es un sistema de gestión financiera-fiscal, que abarca las áreas de registros contables, análisis de costos, y administración financiera.

5. Otras acciones a desarrollar son:

a) Dirección estratégica-objetivos estratégicos: elaboración e implementación de un plan estratégico y CMI.

b) Producción y operaciones-manejo de inventarios: elaboración de herramienta en EXCEL de base de datos.

c) Finanzas-normas legales: elaboración de herramienta en EXCEL de una calendarización de compromisos tributarios y legales.

6. Las ventajas competitivas que diferenciaran a Lácteos La Hacienda respecto a otros negocios similares, posterior a la implementación de cada una de las acciones clave de éxito propuestas son:

a) Finanzas-registros contables: elaboración de sistema de gestión financiera-fiscal.

Innova con un sistema de información financiera-fiscal y elimina pérdida de tiempo en la espera de la información.

b) Finanzas-análisis de costos: elaboración de sistema de gestión financiera-fiscal.

Se crean centros de costos por líneas, se elimina pérdida de dinero e inadecuada medición de los costos.

c) Finanzas-Administración Financiera: elaboración de sistema de gestión financiera-fiscal.

Se fortalece el proceso de planificación del manejo del recurso financiero y se eliminan gastos innecesarios.

Contar con un sistema informático integral con aplicaciones de utilidad para la empresa y productividad.

7. Finalmente, es importante que el negocio de un seguimiento a la implementación y continuidad de las acciones de éxito propuestas, con el objeto de contribuir al fortalecimiento del negocio, buscando implementar las mejores prácticas para seguir ofreciendo productos de calidad, logrando así la sostenibilidad y competitividad en el mercado.

Referencias bibliográficas

- Ariza, L. R., & López Pérez, M. V. (2011). *Contabilidad general teoría y práctica*. Madrid: Ediciones Pirámide.
- Horne, J. C., & Wachowicz, Jr., J. M. (2010). *Fundamentos de Administración Financiera*. México: Pearson Educación.
- Horngren, C. T., Datar, S. M., & Foster, G. (2007). *Contabilidad de Costos*. México: Pearson Educación.
- Iglesias, J. N. (2011). *Aplicación de la contabilidad de costos en empresas industriales y de servicio*. San Salvador: Talleres Gráficos UCA.
- Koontz, H., Weihrich, H., & Cannice, M. (2012). *Administración, una perspectiva global y empresarial*. México: McGraw Hill Educación.
- López, Á. J. (2013). *Contabilidad práctica para no contadores*. México: McGraw Hill.
- Moyer, R. C., McGuigan, J. R., & Kretlow, W. J. (2005). *Administración financiera contemporánea*. México: International Thomson Editores, S.A.
- Oropeza Martínez, H. (2003). *Costos, curso básico*. México: Editorial Trillas, S.A. de C.V.
- Rincón Soto, C. A., Grajales Londoño, G., & Zamorano Ho, R. (2012). *Estándares Internacionales en Contabilidad*. Bogotá: Ediciones de la U.

Anexos



Lácteos La Hacienda

Manual de usuario

Sistema de Administración Financiera-Fiscal

ERP en Odoo con AWS (Amazon Web Services)

Índice

1. Introducción al sistema.....	1
1.1. Objetivo.....	1
1.2. Alcance.....	1
1.3. Funcionalidad.....	1
2. Mapa del sistema.....	2
2.1. Modelo lógico.....	2
2.2. Navegación.....	4
3. Descripción del sistema.....	23
3.1. Módulo libros de compra y ventas.....	23
3.2. Módulo centros de costos.....	23
3.3. Módulo flujo de caja.....	23
3.4. Sistema ERP en Odoo.....	24
4. FAQ.....	26
5. Glosario.....	27

1. Introducción al sistema

1.1. Objetivo

Este documento tiene como finalidad proveer la documentación necesaria para dar soporte a los módulos del sistema de administración financiera-fiscal preparado para la empresa Lácteos La Hacienda. Apoyar con la gestión de documentación y consulta.

1.2. Alcance

Con el presente manual se pretende establecer los lineamientos del uso del sistema de gestión financiera, que abarca los módulos de registros contables - libros de compras y ventas; análisis de costos – centros de costos; administración financiera – flujo de caja; y sistema ERP en Odoo.

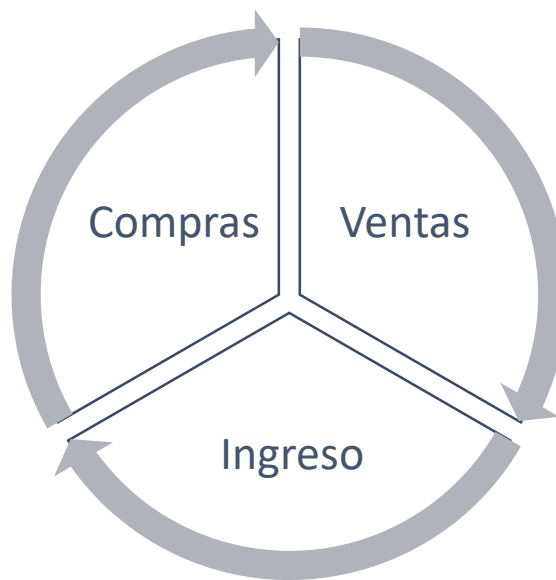
1.3. Funcionalidad

El sistema ha sido adaptado según el resultado de las entrevistas con el empresario en una herramienta de diagnóstico, y recopila las necesidades puntuales en gestión financiera que requiere el negocio para la toma de decisiones, también da soporte en las áreas de contabilidad, ventas e inventario como agregado especial.

2. Mapa del sistema

2.1. Modelo lógico

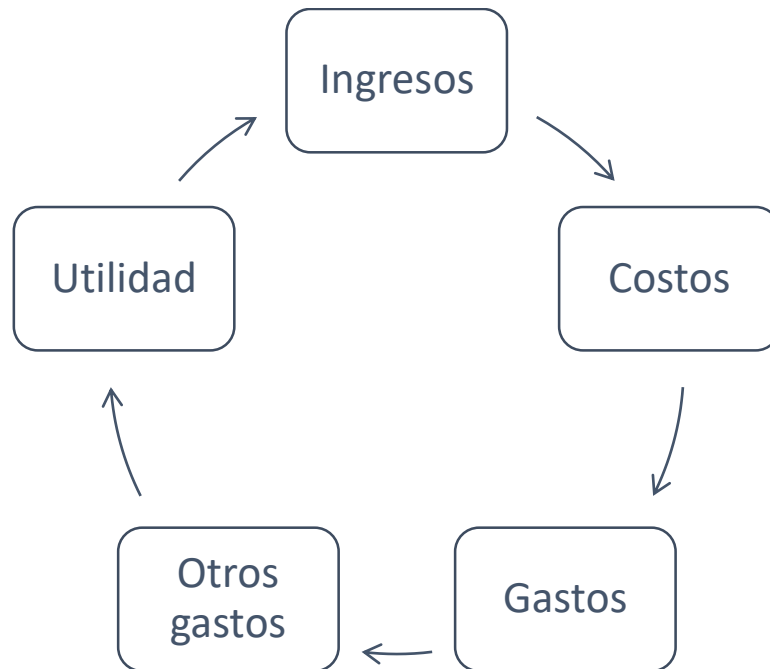
2.1.1. Módulo libros de compra y ventas



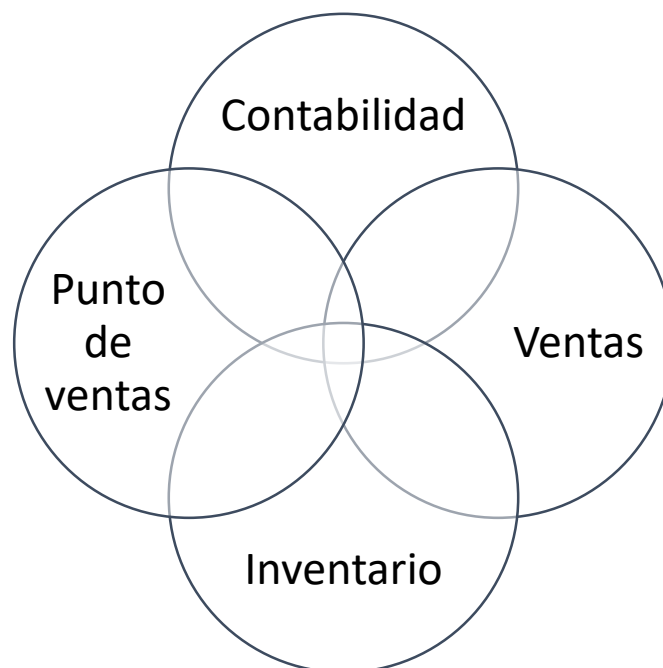
2.1.2. Módulo centros de costos



2.1.3. Módulo flujo de caja



2.1.4. Sistema ERP en Odoo



2.2. Navegación

2.2.1. Herramienta – tablero de control.



2.2.2. Flujo de efectivo.

Flujo de efectivo Lácteos La Hacienda	01-mar-18	02-mar-18	03-mar-18	04-mar-18	05-mar-18	06-mar-18	07-mar-18	08-mar-18	09-mar-18	10-mar-18
Fondo de cajas	\$ 657.56	\$ 359.14	\$ 372.03	\$ 4,159.42	\$ 6,671.88	\$ 2,765.31	\$ 5,866.08	\$ 929.66	\$ 3,382.13	\$ 133.38
Ventas en efectivo del día	\$ 3,593.13	\$ 5,196.62	\$ 4,282.30	\$ 2,737.99	\$ 5,229.98	\$ 4,454.78	\$ 3,587.47	\$ 2,982.23	\$ 5,377.63	\$ 3,410.46
Tienda I	\$ 1,374.24	\$ 1,957.73	\$ 1,859.91	\$ 1,120.53	\$ 1,666.36	\$ 1,431.76	\$ 1,192.08	\$ 1,349.64	\$ 1,621.71	\$ 1,422.57
Tienda II	\$ 306.70	\$ 483.58	\$ 386.27	\$ 194.24	\$ 504.90	\$ 365.40	\$ 261.00	\$ 241.68	\$ 345.82	\$ 375.53
Tienda III	\$ 149.85	\$ 137.90	\$ 97.23	\$ 110.18	\$ 94.75	\$ 200.96	\$ 95.23	\$ 124.56	\$ 140.70	\$ 88.85
Ruta	\$ 1,173.79	\$ 1,870.66	\$ 1,457.26	\$ 942.19	\$ 2,156.76	\$ 1,803.52	\$ 1,288.05	\$ 944.30	\$ 2,257.78	\$ 1,214.16
Ventas al crédito	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Ingresos por cuentas por cobrar	\$ 588.55	\$ 746.75	\$ 481.63	\$ 370.85	\$ 807.21	\$ 653.14	\$ 751.11	\$ 322.05	\$ 1,011.62	\$ 309.35
Total de Ingresos disponibles	\$ 4,250.69	\$ 5,555.76	\$ 4,654.33	\$ 6,897.41	\$ 11,901.86	\$ 7,220.09	\$ 9,453.55	\$ 3,911.89	\$ 8,759.76	\$ 3,543.84
Gastos diarios en tiendas	\$ 3,891.55	\$ 5,183.73	\$ 494.91	\$ 225.53	\$ 9,136.55	\$ 1,354.01	\$ 8,523.89	\$ 529.76	\$ 8,626.38	\$ 527.57
Compras del día	\$ 240.00	\$ 329.23	\$ 293.91	\$ 213.03	\$ 163.01	\$ 914.76	\$ 1,063.85	\$ 166.36	\$ 332.71	\$ 267.57
Pago de proveedores	\$ 3,109.25	\$ 4,176.00	\$ -	\$ -	\$ 7,392.90	\$ -	\$ 7,269.79	\$ -	\$ 7,700.00	\$ -
Otros gastos	\$ 9.25	\$ 528.50	\$ 201.00	\$ 12.50	\$ 1,023.35	\$ 82.00	\$ 8.23	\$ 48.09	\$ 4.00	\$ 60.00
Gastos administrativos	\$ 156.00	\$ 150.00	\$ -	\$ -	\$ 507.79	\$ 202.05	\$ 182.02	\$ 95.19	\$ 389.67	\$ -
Pago de salarios	\$ 377.05	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 49.50	\$ -	\$ -	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00
Comisiones	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 155.20	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Cuentas por cobrar	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 20.12	\$ -	\$ -
Disponibilidad diaria de efectivo	\$ 359.14	\$ 372.03	\$ 4,159.42	\$ 6,671.88	\$ 2,765.31	\$ 5,866.08	\$ 929.66	\$ 3,382.13	\$ 133.38	\$ 3,016.27
Fondo de cajas	\$ 141.56	\$ 102.42	\$ -	\$ 110.03	\$ 123.43	\$ 140.10	\$ 82.18	\$ 134.36	\$ 347.96	\$ 312.21
Disponibilidad acumulada	\$ 500.70	\$ 474.45	\$ 4,159.42	\$ 6,781.91	\$ 2,888.74	\$ 6,006.18	\$ 1,011.84	\$ 3,516.49	\$ 481.34	\$ 3,328.48

2.2.3. Hoja de análisis.

	HOJA DE ANÁLISIS				
	TIENDA I	TIENDA II	TIENDA III	RUTAS	TOTAL
VENTAS DEL MES	\$ 42,764.56	\$ 10,067.36	\$ 3,582.86	\$ 71,223.74	\$ 127,638.52
COSTO DE LO VENDIDO	\$ 6,236.97	\$ 4,677.73	\$ 3,118.49	\$ 1,559.24	\$ 15,592.43
GANANCIAS BRUTAS	\$ 36,527.59	\$ 5,389.63	\$ 464.37	\$ 69,664.50	\$ 112,046.09
MARGEN BRUTO	85.42%	53.54%	12.96%	97.81%	
GASTOS	\$ 30.00	\$ 30.00	\$ 30.00	\$ 30.00	\$ 120.00
GASTOS DE VENTAS	\$ 10.00	\$ 10.00	\$ 10.00	\$ 10.00	\$ 40.00
GASTOS GENERALES Y ADMINISTRATIVOS	\$ 10.00	\$ 10.00	\$ 10.00	\$ 10.00	\$ 40.00
DEPRECIACIÓN	\$ 10.00	\$ 10.00	\$ 10.00	\$ 10.00	\$ 40.00
INGRESOS OPERACIONALES	\$ 36,497.59	\$ 5,359.63	\$ 434.37	\$ 69,634.50	\$ 111,926.09
PAGO DE INTERESES BANCARIOS	\$ 10.00	\$ 10.00	\$ 10.00	\$ 10.00	\$ 40.00
INGRESOS ANTES DE IMPUESTOS	\$ 36,487.59	\$ 5,349.63	\$ 424.37	\$ 69,624.50	\$ 111,886.09
IMPUESTOS	\$ 10.00	\$ 10.00	\$ 10.00	\$ 10.00	\$ 40.00
UTILIDAD NETA DEL MES	\$ 36,477.59	\$ 5,339.63	\$ 414.37	\$ 69,614.50	\$ 111,846.09
% DE UTILIDAD POR TIENDA	32.61%	4.77%	0.37%	62.24%	

2.2.4. Presupuesto mensual.

	PRESUPUESTO MENSUAL		
REMANENTE / DEFICIT			\$ 14,054.24
INGRESOS		\$ 49,179.24	
Ingresos por ventas	\$ 49,179.24		
EGRESOS		\$ 35,125.00	
Pago a proveedores	\$ 20,000.00		
Compra de lácteos	\$ 5,000.00		
compra de embutidos	\$ 5,000.00		
compra de desechables	\$ 5,000.00		
compra de otros productos comestibles	\$ 5,000.00		
Pago de servicios	\$ 475.00		
ANDA	\$ 15.00		
CAES	\$ 15.00		
Alcaldía	\$ 15.00		
Celulares	\$ 15.00		
Telefono fijo	\$ 15.00		
Seguridad de local	\$ 400.00		
Mantenimientos	\$ 400.00		
Mantenimiento de local	\$ 100.00		
Mantenimiento vehiculos repartidores	\$ 100.00		
Mantenimiento vehiculo preventa	\$ 100.00		
Mantenimiento de cuarto frio	\$ 100.00		
Salarios	\$ 12,900.00		
Salarios del personal	\$ 10,000.00		
Comisiones	\$ 1,000.00		
Indemnizaciones	\$ 1,000.00		
AFP	\$ 500.00		
ISSS	\$ 300.00		
INSAFORP	\$ 100.00		

2.2.5. Ejecución presupuestaria.

	EJECUCIÓN PRESUPUESTARIA			
	PRESUPUESTADO	EJECUTADO	DIFERENCIA	% DE EJECUCIÓN
REMANENTE / DEFICIT	\$ 14,054.24	\$ 16,375.00	\$ 2,320.76	
INGRESOS	\$ 49,179.24	\$ 48,000.00	\$ 1,179.24	
Ingresos por ventas	\$ 49,179.24	\$ 48,000.00	\$ 1,179.24	97.60%
EGRESOS	\$ 35,125.00	\$ 31,625.00	\$ 3,500.00	
Pago a proveedores	\$ 20,000.00	\$ 18,000.00	\$ 2,000.00	
Compra de lácteos	\$ 5,000.00	\$ 4,500.00	\$ 500.00	90.00%
compra de embutidos	\$ 5,000.00	\$ 4,500.00	\$ 500.00	90.00%
compra de desechables	\$ 5,000.00	\$ 4,500.00	\$ 500.00	90.00%
compra de otros productos comestibles	\$ 5,000.00	\$ 4,500.00	\$ 500.00	90.00%
Pago de servicios	\$ 475.00	\$ 475.00	\$ -	
ANDA	\$ 15.00	\$ 15.00	\$ -	100.00%
CAES	\$ 15.00	\$ 15.00	\$ -	100.00%
Alcaldía	\$ 15.00	\$ 15.00	\$ -	100.00%
Celulares	\$ 15.00	\$ 15.00	\$ -	100.00%
Telefono fijo	\$ 15.00	\$ 15.00	\$ -	100.00%
Seguridad de local	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ -	100.00%
Mantenimientos	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ -	
Mantenimiento de local	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ -	100.00%
Mantenimiento vehiculos repartidores	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ -	100.00%
Mantenimiento vehiculo preventa	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ -	100.00%
Mantenimiento de cuarto frio	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ -	100.00%
Salarios	\$ 12,900.00	\$ 11,400.00	\$ 1,500.00	
Salarios del personal	\$ 10,000.00	\$ 9,500.00	\$ 500.00	95.00%
Comisiones	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00	\$ -	100.00%

2.2.6. Historial de gastos mensuales.

	HISTORIAL DE GASTOS MENSUALES									
	13-mar.-18	14-mar.-18	15-mar.-18	16-mar.-18	17-mar.-18	18-mar.-18	19-mar.-18	20-mar.-18	21-mar.-18	22-mar.-18
Petacon										
Diprolac (camoapan)							\$ 2,815.70			
Lacteos Los 3 (Froilan)				\$ 5,217.85				\$ 2,080.40		
IH		\$ 4,093.00					\$ 5,135.75			
GGL				\$ 1,259.60				\$ 1,254.85		
Ledezma										
Eileen de escobar										
Alimentos v.										
Nohemi rubio										
San julian		\$ 117.06							\$ 117.06	
Lacteos de ote	\$ 253.00							\$ 341.00		
Lactolac	\$ 70.21				\$ 93.90					
Salud										
Pollo indio	\$ 64.72	\$ 30.51	\$ 38.80	\$ 118.01	\$ 39.20	\$ 81.76		\$ 176.00	\$ 33.05	\$ 53.22
Mister king		\$ 23.00	\$ 27.00	\$ 23.00			\$ 23.00		\$ 75.15	
Corona real	\$ 105.00	\$ 41.50			\$ 132.50		\$ 81.00	\$ 36.00		\$ 100.00

2.2.7. Hoja de análisis de proveedores.

 ANÁLISIS DE PROVEEDORES MENSUAL							
Fecha de compra	N° de factura	Nombre del Proveedor	Valor de compra	Monto pagados	Fecha de pago	Cuenta pagar	Acumulado c. cuentas por pagar
24/01/2018	13834	PRODUCTOS LACTEOS HERNANDEZ	\$ 5,000.80	\$ 5,000.80		\$ -	\$ -
01/02/2018	-	NOHEMY RUBIO	\$ 4,029.30	\$ 4,029.30		\$ -	\$ -
16/02/2018	1724	LACTEOS G.G.L	\$ 1,688.00	\$ 1,688.00		\$ -	\$ -
19/02/2018	1779	LACTEOS G.G.L	\$ 1,962.60	\$ 1,962.60		\$ -	\$ -
21/02/2018	22295	PRODUCTOS LACTEOS HERNANDEZ	\$ 5,674.02	\$ 1,550.00		\$ 4,124.02	\$ 4,124.02
26/02/2018	1929	LACTEOS G.G.L	\$ 1,267.50	\$ 1,267.50		\$ -	\$ 4,124.02
28/02/2018	23897	PRODUCTOS LACTEOS HERNANDEZ	\$ 2,324.97	\$ -		\$ 2,324.97	\$ 6,448.99
01/03/2018	1734	EL CASTILLO	\$ 1,550.00	\$ 1,550.00		\$ -	\$ 6,448.99
02/03/2018	22	LACTEOS G.G.L	\$ 2,400.65	\$ 2,400.65		\$ -	\$ 6,448.99
05/03/2018	96	LACTEOS G.G.L	\$ 1,385.00	\$ 1,385.00		\$ -	\$ 6,448.99
07/03/2018	9960	LACTEOS LOS 3	\$ 11,630.85	\$ 11,630.85		\$ -	\$ 6,448.99
07/03/2018	24343	PRODUCTOS LACTEOS HERNANDEZ	\$ 3,548.35	\$ -		\$ 3,548.35	\$ 9,997.34
09/03/2018	180	LACTEOS G.G.L	\$ 1,919.00	\$ 1,919.00		\$ -	\$ 9,997.34
12/03/2018	231	LACTEOS G.G.L	\$ 1,370.00	\$ -		\$ 1,370.00	\$ 11,367.34
12/03/2018	-	NOHEMY RUBIO	\$ 4,140.10	\$ -		\$ 4,140.10	\$ 15,507.44
14/03/2018	24997	PRODUCTOS LACTEOS HERNANDEZ	\$ 4,093.00	\$ -		\$ 4,093.00	\$ 19,600.44
15/03/2018	1636	EL CASTILLO	\$ 1,550.00	\$ 1,550.00		\$ -	\$ 19,600.44
16/03/2018	9978	LACTEOS LOS 3	\$ 5,217.85	\$ 5,217.85		\$ -	\$ 19,600.44

2.2.8. Registro de ventas.

	Lacteos La Hacienda Libro de Ventas diarias Comprendido del 01 de marzo al 31 de marzo de 2018												
Fecha	Tienda II			Tienda III				Ruta	Total de ventas diarias	Ventas Facturadas tienda I	Ventas Facturadas tienda II	Ventas Facturadas tienda III	Ventas Facturadas Ruta
	N° de productos	N° de clientes	Tiket promedio	Monto de ventas	N° de productos	N° de clientes	Tiket promedio	Monto de ventas					
01/03/2018	435.95	267	1.15	137.6	81.75	40	3.44	\$ 1,970.68	\$ 3,665.13	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00
02/03/2018	282.5	142	3.41	137.86	125.5	47	2.93	\$ 2,865.37	\$ 5,405.10	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00
03/03/2018	210	136	2.84	99.23	59.5	20	4.96	\$ 2,185.37	\$ 4,556.77	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00
04/03/2018	129.5	78	2.49	\$108.58	57.75	19	5.71	\$ 1,227.32	\$ 2,632.60	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00
05/03/2018	273.5	179	2.81	\$101.95	55.6	41	2.49	\$3,265.73	\$ 5,550.04	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00
06/03/2018	206.25	142	2.57	\$200.96	100.25	41	4.90	\$2,160.72	\$ 4,173.64	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00
07/03/2018	184	110	2.37	\$95.23	57.75	31	3.07	\$2,000.34	\$ 3,490.51	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00
08/03/2018	160.05	102	2.37	\$124.59	73.5	29	4.30	\$1,446.85	\$ 3,229.67	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00
09/03/2018	214.5	125	2.76	\$140.58	67.75	32	4.39	\$3,053.21	\$ 5,362.53	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00
10/03/2018	220.25	112	3.35	\$88.83	44.75	18	4.94	\$1,684.64	\$ 3,516.74	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00
11/03/2018	230.5	118	3.32	\$81.58	47.25	17	4.80	\$1,381.85	\$ 3,351.02	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00
12/03/2018	214.75	120	2.41	\$152.40	86.35	49	3.11	\$5,466.05	\$ 7,665.78	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00
13/03/2018	215.25	141	2.16	\$210.09	127.75	36	5.84	\$1,851.38	\$ 3,318.19	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00
14/03/2018	236	130	2.39	\$175.93	86.75	28	6.28	\$1,760.30	\$ 3,400.54	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00
15/03/2018	129.07	81	2.23	\$181.19	95.75	23	7.88	\$2,029.05	\$ 3,543.63	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00
16/03/2018	297.5	139	3.16	\$95.32	57.75	29	3.29	\$3,388.73	\$ 5,545.08	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00
17/03/2018	196.75	113	2.90	\$67.91	53.25	20	3.40	\$1,906.60	\$ 3,606.37	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00

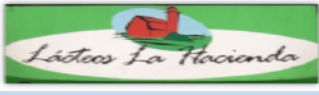
2.2.9. Libro de ventas.

 Lácteos La Hacienda Libro de Ventas diarias Comprendido del 01 de marzo al 31 de marzo de 2018					
Fecha	Ventas Facturadas tienda I	Ventas Facturadas tienda II	Ventas Facturadas tienda III	Ventas Facturadas Ruta	Total Facturado
01/03/2018	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 400.00
02/03/2018	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 400.00
03/03/2018	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 400.00
04/03/2018	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 400.00
05/03/2018	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 400.00
06/03/2018	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 400.00
07/03/2018	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 400.00
08/03/2018	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 400.00
09/03/2018	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 400.00
10/03/2018	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 400.00
11/03/2018	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 400.00
12/03/2018	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 400.00
13/03/2018	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 400.00
14/03/2018	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 400.00

2.2.10. Libro de compras.

 Lácteos La Hacienda Libro de Compras mensuales							
Mes:	Marzo	Año:	2018	N.R.C.: 13542-4			
Fecha	N° de documento	N° de registro	NIT	Proveedor	Compra neta	Credito Fiscal	Monto de la compra
01/03/2018	59	8855-9	0615-101101-101-0	Munfresa s.a de c.v	\$ 1,500.00	\$ 195.00	\$ 1,695.00
01/03/2018	79	8855-9	0615-101101-101-0	Helados Sarita	\$ 1,500.00	\$ 195.00	\$ 1,695.00
03/03/2018	80	8855-10	0615-101101-101-1	Lácteos la de la tarde	\$ 1,500.00	\$ 195.00	\$ 1,500.00
04/03/2018	81	8855-11	0615-101101-101-2	Munfresa s.a de c.v	\$ 1,500.00	\$ 195.00	\$ 1,500.00
05/03/2018	82	8855-12	0615-101101-101-3	Helados Sarita	\$ 1,500.00	\$ 195.00	\$ 1,500.00
06/03/2018	83	8855-13	0615-101101-101-4	Lácteos la de la tarde	\$ 1,500.00	\$ 195.00	\$ 1,500.00
07/03/2018	84	8855-14	0615-101101-101-5	Munfresa s.a de c.v	\$ 1,500.00	\$ 195.00	\$ 1,500.00
08/03/2018	85	8855-15	0615-101101-101-6	Helados Sarita	\$ 1,500.00	\$ 195.00	\$ 1,500.00
09/03/2018	86	8855-16	0615-101101-101-7	Lácteos la de la tarde	\$ 1,500.00	\$ 195.00	\$ 1,500.00
10/03/2018	87	8855-17	0615-101101-101-8	Munfresa s.a de c.v	\$ 1,500.00	\$ 195.00	\$ 1,500.00
11/03/2018	88	8855-18	0615-101101-101-9	Helados Sarita	\$ 1,500.00	\$ 195.00	\$ 1,500.00
12/03/2018	89	8855-19	0615-101101-101-10	Lácteos la de la tarde	\$ 1,500.00	\$ 195.00	\$ 1,500.00
13/03/2018	90	8855-20	0615-101101-101-11	Munfresa s.a de c.v	\$ 1,500.00	\$ 195.00	\$ 1,500.00
14/03/2018	91	8855-21	0615-101101-101-12	Helados Sarita	\$ 1,500.00	\$ 195.00	\$ 1,500.00

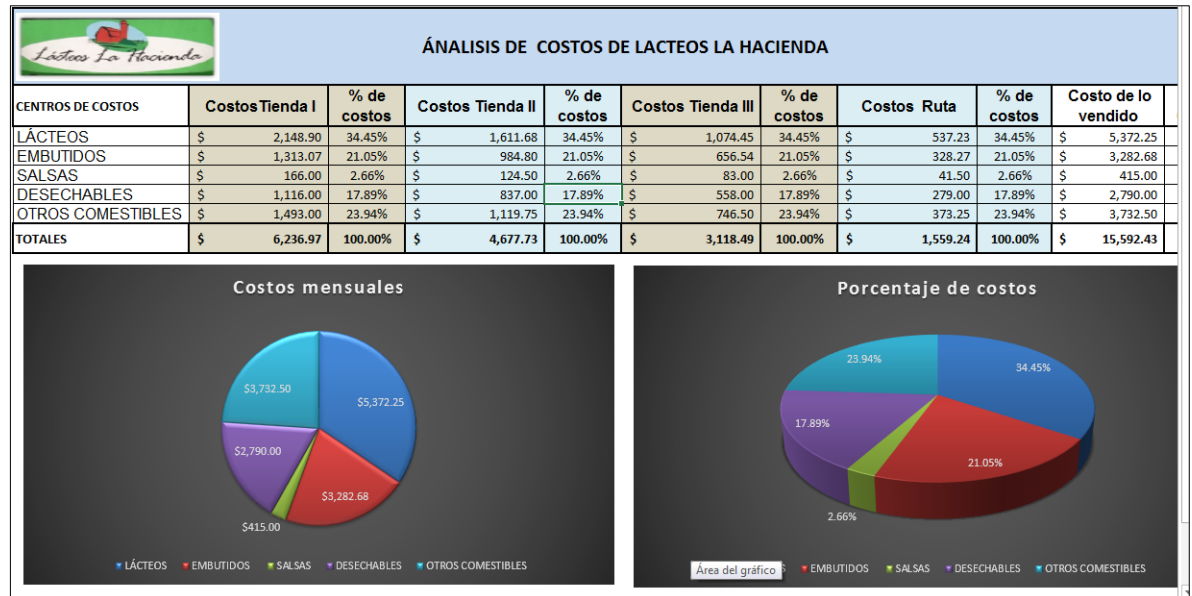
2.2.11. Hoja de análisis de impuestos.

	ANÁLISIS DE IMPUESTOS				
	TIENDA I	TIENDA II	TIENDA III	RUTAS	TOTAL
DECLARACIÓN DE IVA					
VENTAS DEL MES	\$ 42,764.56	\$ 10,067.36	\$ 3,582.86	\$ 71,223.74	\$ 127,638.52
PORCENTAJE DE VENTAS POR TIENDA	33.50%	7.89%	2.81%	55.80%	
VENTAS NETAS	\$ 37,844.74	\$ 8,909.17	\$ 3,170.67	\$ 63,029.86	\$ 112,954.44
IVA DEBITO FISCAL	\$ 4,919.82	\$ 1,158.19	\$ 412.19	\$ 8,193.88	\$ 14,684.08
COMPRAS DEL MES CON CRÉDITO FISCAL					\$ 46,500.00
IVA CRÉDITO FISCAL					\$ 6,045.00
IMPUESTO A PAGAR					\$ 8,639.08
REMANENTE PARA EL SIGUIENTE MES					\$ -
DECLARACIÓN DE PAGO A CUENTA					
VENTAS DEL MES	\$ 37,844.74	\$ 8,909.17	\$ 3,170.67	\$ 63,029.86	\$ 112,954.44
1.75% SOBRE LAS VENTAS NETAS	\$ 662.28	\$ 155.91	\$ 55.49	\$ 1,103.02	\$ 1,976.70
SALARIOS PAGADOS					\$ 8,347.80
RENTA DESCONTADA DE SALARIOS					\$ 500.00

2.2.12. Hoja de análisis de costos mensuales.

		ANÁLISIS DE COSTOS MENSUALES DE LACTEOS LA HACIENDA CORRESPONDIENTES AL MES DE MARZO DE 2019						
Productos	Escala	Tienda I		Tienda II		Tienda III		Tienda IV
		Productos Vendidos	Costos	Productos Vendidos	Costos	Productos Vendidos	Costos	Productos Vendidos
LÁCTEOS		700.00	2,148.90	525.00	1,611.68	350.00	1,074.45	175.00
Quesillo especial - hila	Mayorista	20.00	22.00	15.00	16.50	10.00	11.00	5.00
Quesillo super especial - esperanza	Mayorista	20.00	35.00	15.00	26.25	10.00	17.50	5.00
Quesillo super especial - san José	Mayorista	20.00	34.00	15.00	25.50	10.00	17.00	5.00
Base láctea san Julián (pasta)	Detalle	20.00	121.80	15.00	91.35	10.00	60.90	5.00
Base láctea san Julián (pasta)	Mayorista	20.00	121.80	15.00	91.35	10.00	60.90	5.00
Bolsón de oriente	Mayorista	20.00	660.00	15.00	495.00	10.00	330.00	5.00
Crema especial	Detalle	20.00	30.00	15.00	22.50	10.00	15.00	5.00
Crema especial	Detalle	20.00	30.00	15.00	22.50	10.00	15.00	5.00
Crema especial	Tienda	20.00	30.00	15.00	22.50	10.00	15.00	5.00
Crema especial	Tienda	20.00	30.00	15.00	22.50	10.00	15.00	5.00
Crema especial	Detalle	20.00	7.50	15.00	5.63	10.00	3.75	5.00
Crema especial	Mayorista	20.00	30.00	15.00	22.50	10.00	15.00	5.00
Crema pura 21	Mayorista	20.00	42.00	15.00	31.50	10.00	21.00	5.00
Crema pura 22	Mayorista	20.00	44.00	15.00	33.00	10.00	22.00	5.00
Pasta de oriente	Mayorista	20.00	110.00	15.00	82.50	10.00	55.00	5.00
Quesillo especial - hila	Mayorista	20.00	24.40	15.00	25.50	10.00	17.00	5.00

2.2.13. Hoja de análisis de costos consolidados.



2.2.14. Registro de compras mensuales.

	REGISTRO DE COMPRAS MENSUALES										
Productos	Compra número 1			Compra número 2				Compra número 3			
	Precio	Costo total	Fecha de compra	Unidades	Precio	Costo total	Fecha de compra	Unidades	Precio	Costo total	Fecha de compra
LÁCTEOS	\$ 107.45	\$1,074.45		350	\$ 38.50	\$ 385.00		350	\$ 40.25	\$ 402.50	
Quesillo especial - hila	\$ 1.10	\$ 11.00	15-3-18	\$ 10.00	\$ 1.10	\$ 11.00	18-3-18	\$ 10.00	\$ 1.15	\$ 11.50	25-3-18
Quesillo super especial - esperanza	\$ 1.75	\$ 17.50		\$ 10.00	\$ 1.10	\$ 11.00		\$ 10.00	\$ 1.15	\$ 11.50	
Quesillo super especial - san José	\$ 1.70	\$ 17.00		\$ 10.00	\$ 1.10	\$ 11.00		\$ 10.00	\$ 1.15	\$ 11.50	
Base láctea san Julián (pasta)	\$ 6.09	\$ 60.90		\$ 10.00	\$ 1.10	\$ 11.00		\$ 10.00	\$ 1.15	\$ 11.50	
Base láctea san Julián (pasta)	\$ 6.09	\$ 60.90		\$ 10.00	\$ 1.10	\$ 11.00		\$ 10.00	\$ 1.15	\$ 11.50	
Bolsón de oriente	\$ 33.00	\$ 330.00		\$ 10.00	\$ 1.10	\$ 11.00		\$ 10.00	\$ 1.15	\$ 11.50	
Crema especial	\$ 1.50	\$ 15.00		\$ 10.00	\$ 1.10	\$ 11.00		\$ 10.00	\$ 1.15	\$ 11.50	
Crema especial	\$ 1.50	\$ 15.00		\$ 10.00	\$ 1.10	\$ 11.00		\$ 10.00	\$ 1.15	\$ 11.50	
Crema especial	\$ 1.50	\$ 15.00		\$ 10.00	\$ 1.10	\$ 11.00		\$ 10.00	\$ 1.15	\$ 11.50	
Crema especial	\$ 1.50	\$ 15.00		\$ 10.00	\$ 1.10	\$ 11.00		\$ 10.00	\$ 1.15	\$ 11.50	
Crema especial	\$ 0.38	\$ 3.75		\$ 10.00	\$ 1.10	\$ 11.00		\$ 10.00	\$ 1.15	\$ 11.50	
Crema especial	\$ 1.50	\$ 15.00		\$ 10.00	\$ 1.10	\$ 11.00		\$ 10.00	\$ 1.15	\$ 11.50	
Crema pura 21	\$ 2.10	\$ 21.00		\$ 10.00	\$ 1.10	\$ 11.00		\$ 10.00	\$ 1.15	\$ 11.50	
Crema pura 22	\$ 2.20	\$ 22.00		\$ 10.00	\$ 1.10	\$ 11.00		\$ 10.00	\$ 1.15	\$ 11.50	
Pasta de oriente	\$ 5.50	\$ 55.00		\$ 10.00	\$ 1.10	\$ 11.00		\$ 10.00	\$ 1.15	\$ 11.50	
Quesillo camoapan	\$ 1.72	\$ 17.20		\$ 10.00	\$ 1.10	\$ 11.00		\$ 10.00	\$ 1.15	\$ 11.50	

2.2.15. Productos vendidos.

	PRODUCTOS VENDIDOS TIENDA I																
Productos	Unidad de medida	Escala	1-mar.	2-mar.	3-mar.	4-mar.	5-mar.	6-mar.	7-mar.	8-mar.	9-mar.	10-mar.	11-mar.	12-mar.	13-mar.	14-mar.	15-mar.
LÁCTEOS			175	175	175	175	175	175	175	175	175	175	175	175	175	175	175
Quesillo especial - hila	1 lb	Mayorista	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
Quesillo super especial - esperanza	1 lb	Mayorista	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
Quesillo super especial - san José	1 lb	Mayorista	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
Base láctea san Julián (pasta)	7.5 botellas	Detalle	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
Base láctea san Julián (pasta)	7.5 botellas	Mayorista	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
Bolsón de oriente	50 Lb	Mayorista	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
Crema especial	1 botella	Detalle	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
Crema especial	½ bll	Detalle	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
Crema especial	1 bt en 8	Tienda	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
Crema especial	1 bt en 10	Tienda	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
Crema especial	cuarta	Detalle	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
Crema especial	5 y 10 botellas	Mayorista	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
Crema pura 21	1 bt	Mayorista	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
Crema pura 22	1 bt	Mayorista	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
Pasta de oriente	7.5 botellas	Mayorista	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
Quesillo camoapan	1 lb	Mayorista	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
Quesillo corriente	1lb	Mayorista	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
Quesillo super especial - Ledezma	1 lb	Mayorista	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
Quesillo triunfo	1 lb	Mayorista	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
Queso duro Froilán	1lb	susy - jenv	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5

2.2.16. Inventario.

ANÁLISIS DE INVENTARIOS CORRESPONDIENTES AL MES DE MARZO DEL 2018										
Productos	Unidad de medida	Costo promedio	Precio de venta	Escala	Inventario inicial	Compras del mes	Ventas del mes	Inventario final	Monto de inventario final al costo	Monto de inventario final a precio de venta
LÁCTEOS									\$ 3,103.25	0.00
Quesillo especial - hila	1 lb	\$ 1.12		Mayorista	640	30	620	50	\$ 55.83	\$ -
Quesillo super especial - esperanza	1 lb	\$ 1.33		Mayorista	640	30	620	50	\$ 66.67	\$ -
Quesillo super especial - san José	1 lb	\$ 1.32		Mayorista	640	30	620	50	\$ 65.83	\$ -
Base láctea san Julián (pasta)	7.5 botellas	\$ 2.78		Detalle	640	30	620	50	\$ 139.00	\$ -
Base láctea san Julián (pasta)	7.5 botellas	\$ 2.78		Mayorista	640	30	620	50	\$ 139.00	\$ -
Bolsón de oriente	50 Lb	\$ 11.75		Mayorista	640	30	620	50	\$ 587.50	\$ -
Crema especial	1 botella	\$ 1.25		Detalle	640	30	620	50	\$ 62.50	\$ -
Crema especial	½ bll	\$ 1.25		Detalle	640	30	620	50	\$ 62.50	\$ -
Crema especial	1 bt en 8	\$ 1.25		Tienda	640	30	620	50	\$ 62.50	\$ -
Crema especial	1 bt en 10	\$ 1.25		Tienda	640	30	620	50	\$ 62.50	\$ -
Crema especial	cuarta	\$ 0.88		Detalle	640	30	620	50	\$ 43.75	\$ -
Crema especial	5 y 10 botellas	\$ 1.25		Mayorista	640	30	620	50	\$ 62.50	\$ -
Crema pura 21	1 bt	\$ 1.45		Mayorista	640	30	620	50	\$ 72.50	\$ -
Crema pura 22	1 bt	\$ 1.48		Mayorista	640	30	620	50	\$ 74.17	\$ -
Pasta de oriente	7.5 botellas	\$ 2.58		Mayorista	640	30	620	50	\$ 129.17	\$ -
Quesillo camoapan	1 lb	\$ 1.32		Mayorista	640	30	620	50	\$ 66.17	\$ -
Quesillo corriente	1lb	\$ 1.07		Mayorista	640	30	620	50	\$ 53.33	\$ -
Quesillo super especial - Ledezma	1 lb	\$ 1.30		Mayorista	640	30	620	50	\$ 65.00	\$ -
Quesillo triunfo	1 lb	\$ 1.30		Mayorista	640	30	620	50	\$ 65.00	\$ -

2.2.17. Planilla de salario.

		PLANILLA DE SALARIOS DE SEGUNDA QUINCENA DE MARZO 2018												
Corr.	Nombre del Empleado	Sueldo mensual	Sueldo quincenal	Comisiones	I.S.S.S	AFP	Inponible de renta	Renta	Pago neto	I.S.S.S Patronal	INSAFORP	AFP patronal	Total aportes patronales	Monto de planilla
12	Zenaida	\$ 304.71	\$ 152.36		\$ 4.57	\$ 11.05	\$ 136.74	\$ -	\$ 136.74	\$ 11.43	\$ 1.52	\$ 11.81	\$ 24.76	\$ 177.12
13	Elena	\$ 304.71	\$ 152.36		\$ 4.57	\$ 11.05	\$ 136.74	\$ -	\$ 136.74	\$ 11.43	\$ 1.52	\$ 11.81	\$ 24.76	\$ 177.12
14	Arnalia Moreno	\$ 304.71	\$ 152.36		\$ 4.57	\$ 11.05	\$ 136.74	\$ -	\$ 136.74	\$ 11.43	\$ 1.52	\$ 11.81	\$ 24.76	\$ 177.12
TIENDA I		\$ 8,656.32	\$ 1,828.32	\$ 500.00	\$ 54.85	\$ 132.55	\$ 2,140.92	\$ 67.82	\$ 2,073.09	\$ 137.12	\$ 18.28	\$ 141.69	\$ 297.10	\$ 2,625.42
15	Daniel Ernesto Fernández	\$ 304.71	\$ 152.36		\$ 4.57	\$ 11.05	\$ 136.74	\$ -	\$ 136.74	\$ 11.43	\$ 1.52	\$ 11.81	\$ 24.76	\$ 177.12
16	Karina Jovel	\$ 304.71	\$ 152.36		\$ 4.57	\$ 11.05	\$ 136.74	\$ -	\$ 136.74	\$ 11.43	\$ 1.52	\$ 11.81	\$ 24.76	\$ 177.12
17	Henry	\$ 304.71	\$ 152.36		\$ 4.57	\$ 11.05	\$ 136.74	\$ -	\$ 136.74	\$ 11.43	\$ 1.52	\$ 11.81	\$ 24.76	\$ 177.12
18	Cecilia González	\$ 304.71	\$ 152.36		\$ 4.57	\$ 11.05	\$ 136.74	\$ -	\$ 136.74	\$ 11.43	\$ 1.52	\$ 11.81	\$ 24.76	\$ 177.12
19	Fátima Flores	\$ 304.71	\$ 152.36		\$ 4.57	\$ 11.05	\$ 136.74	\$ -	\$ 136.74	\$ 11.43	\$ 1.52	\$ 11.81	\$ 24.76	\$ 177.12
TIENDA II		\$ 1,523.55	\$ 761.80	\$ -	\$ 22.85	\$ 55.23	\$ 683.72	\$ -	\$ 683.72	\$ 57.14	\$ 7.62	\$ 59.04	\$ 123.79	\$ 885.59
20	Maybelin Elizabeth Garay	\$ 304.71	\$ 152.36		\$ 4.57	\$ 11.05	\$ 136.74	\$ -	\$ 136.74	\$ 11.43	\$ 1.52	\$ 11.81	\$ 24.76	\$ 177.12
21	Inés Carolina Molina	\$ 304.71	\$ 152.36		\$ 4.57	\$ 11.05	\$ 136.74	\$ -	\$ 136.74	\$ 11.43	\$ 1.52	\$ 11.81	\$ 24.76	\$ 177.12
22	Kenia Abigail Pérez	\$ 304.71	\$ 152.36		\$ 4.57	\$ 11.05	\$ 136.74	\$ -	\$ 136.74	\$ 11.43	\$ 1.52	\$ 11.81	\$ 24.76	\$ 177.12
23	Michelle Peña	\$ 304.71	\$ 152.36		\$ 4.57	\$ 11.05	\$ 136.74	\$ -	\$ 136.74	\$ 11.43	\$ 1.52	\$ 11.81	\$ 24.76	\$ 177.12
24	Gabriela Cartagena	\$ 304.71	\$ 152.36		\$ 4.57	\$ 11.05	\$ 136.74	\$ -	\$ 136.74	\$ 11.43	\$ 1.52	\$ 11.81	\$ 24.76	\$ 177.12
TIENDA III		\$ 1,523.55	\$ 761.80	\$ -	\$ 22.85	\$ 55.23	\$ 683.72	\$ -	\$ 683.72	\$ 57.14	\$ 7.62	\$ 59.04	\$ 123.79	\$ 885.59
TOTAL PLANILLA		\$ 7,313.04	\$ 3,656.64	\$ 500.00	\$ 109.70	\$ 209.88	\$ 3,098.12	\$ 67.82	\$ 3,714.01	\$ 274.25	\$ 36.57	\$ 283.39	\$ 594.20	\$ 4,750.84

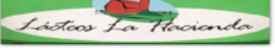
2.2.18. Boleta de pago.

TABLERO		BOLETA DE PAGO POR SALARIO	
		EMPLEADOR LACTEOS LA HACIENDA	
A NOMBRE DE Elias Guevara CARGO: Gerente MODO DE PAGO: Efectivo			
PERÍODO DE PAGO 2° quincena de marzo		FECHA ESTIMADA DE PAGO 31 de marzo 2018	
CONCEPTO	HABERES	DESCUENTOS	
SALARIO DE 15 DÍAS	\$ 50.00		
COMISIONES	\$ -		
DESCUENTOS POR PERDIDAS		\$ -	
	TOTAL HABERES	TOTAL DESCUENTOS	
	\$ 50.00	\$ -	
	NETO A PAGAR		
CINCUENTA 00/100		\$ 50.00	

2.2.19. Inventario.

 FORMATO PARA REALIZACIÓN DE INVENTARIOS							
Productos	Unidad de medida	Escala	Inventario real	Inventario físico	Averías	Embalaje	Diferencia
LÁCTEOS							
Quesillo especial - hila	1 lb	Mayorista	30				30
Quesillo super especial - esperanza	1 lb	Mayorista	30				30
Quesillo super especial - san José	1 lb	Mayorista	30				30
Base láctea san Julián (pasta)	7.5 botellas	Detalle	30				30
Base láctea san Julián (pasta)	7.5 botellas	Mayorista	30				30
Bolsón de oriente	50 Lb	Mayorista	30				30
Crema especial	1 botella	Detalle	30				30
Crema especial	½ bli	Detalle	30				30
Crema especial	1 bt en 8	Tienda	30				30
Crema especial	1 bt en 10	Tienda	30				30
Crema especial	cuarta	Detalle	30				30
Crema especial	5 y 10 botellas	Mayorista	30				30
Crema pura 21	1 bt	Mayorista	30				30
Crema pura 22	1 bt	Mayorista	30				30
Pasta de oriente	7.5 botellas	Mayorista	30				30
Quesillo camoapan	1 lb	Mayorista	30				30
Quesillo corriente	1lb	Mayorista	30				30
Quesillo super especial - Ledezma	1 lb	Mayorista	30				30

2.2.20. Corte de caja por tienda.

 CORTE DE CAJA DE TIENDA _____ DE FECHA _____																																					
Ventas según corte de caja reGistradora	\$ 600.00																																				
Ventas con tarjeta	\$ 25.90																																				
Ventas según detalle de efectivo	\$ 574.10																																				
<table border="1"> <tr><td>Billetes de \$20.00</td><td>20</td><td>*</td><td>\$ 400.00</td></tr> <tr><td>Billetes de \$10.00</td><td>10</td><td>*</td><td>\$ 100.00</td></tr> <tr><td>Billetes de \$5.00</td><td>10</td><td>*</td><td>\$ 50.00</td></tr> <tr><td>Billetes de \$1.00</td><td>10</td><td>*</td><td>\$ 10.00</td></tr> <tr><td>Monedas de \$1.00</td><td>10</td><td>*</td><td>\$ 10.00</td></tr> <tr><td>Monedas de \$0.25</td><td>10</td><td>*</td><td>\$ 2.50</td></tr> <tr><td>Monedas de \$0.10</td><td>10</td><td>*</td><td>\$ 1.00</td></tr> <tr><td>Monedas de \$0.05</td><td>10</td><td>*</td><td>\$ 0.50</td></tr> <tr><td>Monedas de \$0.01</td><td>10</td><td>*</td><td>\$ 0.10</td></tr> </table>	Billetes de \$20.00	20	*	\$ 400.00	Billetes de \$10.00	10	*	\$ 100.00	Billetes de \$5.00	10	*	\$ 50.00	Billetes de \$1.00	10	*	\$ 10.00	Monedas de \$1.00	10	*	\$ 10.00	Monedas de \$0.25	10	*	\$ 2.50	Monedas de \$0.10	10	*	\$ 1.00	Monedas de \$0.05	10	*	\$ 0.50	Monedas de \$0.01	10	*	\$ 0.10	
Billetes de \$20.00	20	*	\$ 400.00																																		
Billetes de \$10.00	10	*	\$ 100.00																																		
Billetes de \$5.00	10	*	\$ 50.00																																		
Billetes de \$1.00	10	*	\$ 10.00																																		
Monedas de \$1.00	10	*	\$ 10.00																																		
Monedas de \$0.25	10	*	\$ 2.50																																		
Monedas de \$0.10	10	*	\$ 1.00																																		
Monedas de \$0.05	10	*	\$ 0.50																																		
Monedas de \$0.01	10	*	\$ 0.10																																		
Fondo de caja chica	\$ 100.00																																				
Sobrante de caja																																					
Faltante de caja																																					
Efectivo entregado a contabilidad	\$ 600.00																																				
_____	_____																																				
Cajera	Contabilidad																																				

2.2.21. Contraseña de pago (Quedan).

CONTRASEÑA DE PAGO	
Av. Juan Manuel Rodríguez Edif. Bernal, Local N° 2, Zacatecoluca 2334-0663	
0001	
Quedan en nuestro poder para revisión y trámite de los siguientes documentos:	
Proveedor:	<u>Quesos San Lorenzo de Tepeque</u>
N I T:	<u>1406-153530-101-0</u>
Tipo de documento :	<u>Factura consumidor final</u> N° <u>1570</u> Monto: \$ <u>3,500.00</u>
Concepto de servicio :	<u>Compra de 500 libras de quesoillo, 150 botellas de crema, 300 libras de queso duro y 200 libras de queso con chile</u>
Fecha de compra :	<u>25/3/2018</u> Fecha de pago : <u>5/4/2018</u>
Firma:	Firma:
Encargada de compras	Proveedor
Inés Carolina Molina	Nombre: _____

2.2.22. Ventas.

2.2.22.1. Tablero principal.

Debate
Calendario
Ventas
Punto de Venta
Inventario
Contabilidad
Aplicaciones
Configuración

Los Queseros

Tablero
Ventas

- Cientes
- Flujo de ventas
- Siguientes actividades
- Cotizaciones
- Pedidos de ventas
- Productos
- Facturación
 - Ventas a facturar
 - Pedidos para aumentar la...
- Informes
 - Flujo
 - Actividades
 - Ventas
- Configuración
 - Configuración
 - Iniciativas y Oportunidades
 - Frutos de ventas

Tablero

1-2 / 2 < >

Por realizar Hoy Próximos siete días	0 Reuniones 0	0 Próximas accio... 0 1 vencido	 Flujo de ventas	Rendimiento Este mes Objetivo Último Mes	0 Actividades reali... De clic para ajustar 0	\$0.00 Ganado en opor... De clic para ajustar \$0.00	\$0.00 Facturado De clic para ajustar \$0.00
---	-----------------------------------	---	----------------------------	--	--	---	---

Ventas del sitio web Más ▾

Flujo
Análisis de oportunidades
Análisis de actividades

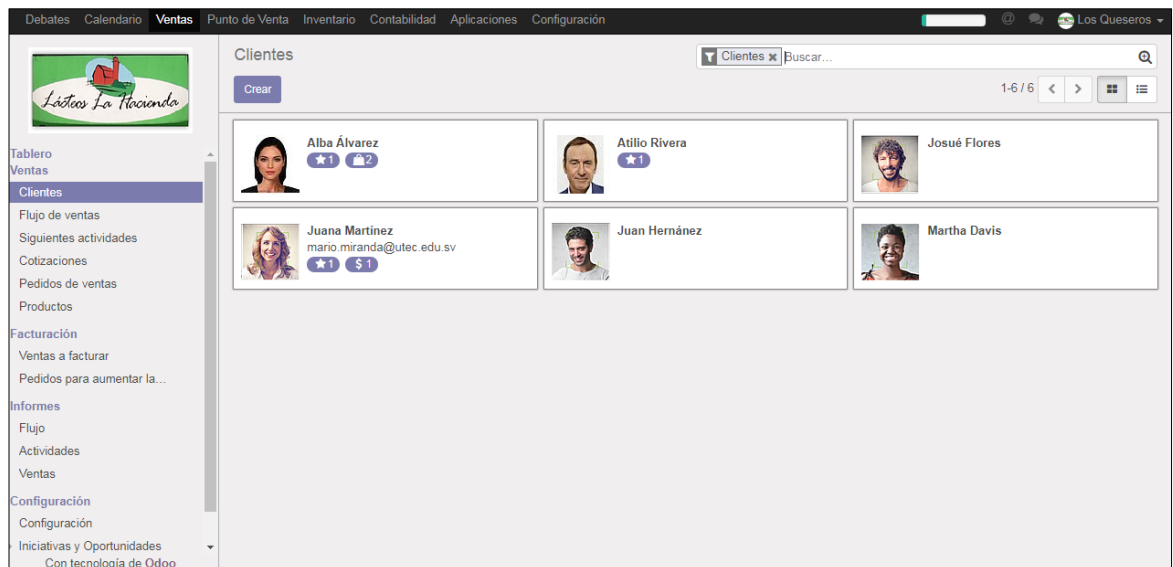
Haga clic aquí para definir una meta por equipo.

Ventas directas Más ▾

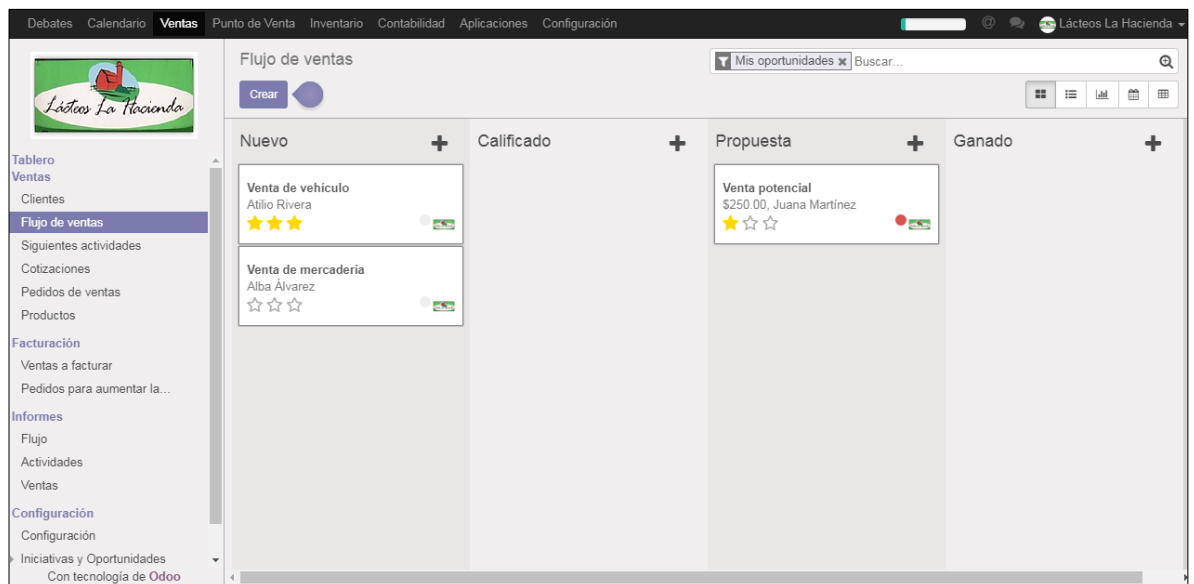
Flujo
Análisis de oportunidades
Análisis de actividades

Haga clic aquí para definir una meta por equipo.

2.2.22.1.1. Clientes.



2.2.22.1.2. Flujo de ventas.



2.2.22.1.3. Cotizaciones.

Debates Calendario **Ventas** Punto de Venta Inventario Contabilidad Aplicaciones Configuración

Cotizaciones / SO001

Editar Crear Imprimir Acción 1 / 1

Cliente: Juana Martínez Mejicanos Fecha de pedido: 28/08/2017 20:35:29
 Fecha de caducidad:
 Términos de pago:

Líneas del pedido Otra información

Producto	Descripción	Ctdad pedida	Precio unitario	Impuestos	Subtotal
Base láctea san Julián (pasta)	Base láctea san Julián (pasta)	1.000	7.50	Impuesto 13.00%	\$ 7.50

Base imponible : \$7.50
 Impuestos : \$0.98
Total : \$8.48

Tablero
 Ventas
 Clientes
 Flujo de ventas
 Siguiendo actividades
Cotizaciones
 Pedidos de ventas
 Productos
 Facturación
 Ventas a facturar
 Pedidos para aumentar la...
 Informes
 Flujo
 Actividades
 Ventas
 Configuración
 Configuración

2.2.22.1.4. Pedidos de ventas.

Debates Calendario **Ventas** Punto de Venta Inventario Contabilidad Aplicaciones Configuración

Pedidos de ventas / SO002

Editar Crear Imprimir Acción 1 / 1

Cliente: Josué Flores Fecha de pedido: 15/05/2018 22:22:45
 Fecha de caducidad:
 Términos de pago:

Líneas del pedido Otra información

Producto	Descripción	Ctdad pedida	Entregado	Facturado	Precio unitario	Impuestos	Subtotal
Base láctea san Julián (pasta)	Base láctea san Julián (pasta)	1.000	0.000	0.000	7.50	Impuesto 13.00%	\$ 7.50

Base imponible : \$7.50
 Impuestos : \$0.98
Total : \$8.48

Tablero
 Ventas
 Clientes
 Flujo de ventas
 Siguiendo actividades
 Cotizaciones
Pedidos de ventas
 Productos
 Facturación
 Ventas a facturar
 Pedidos para aumentar la...
 Informes
 Flujo
 Actividades
 Ventas
 Configuración
 Configuración
 ▶ Iniciativas y Oportunidades
 Con tecnología de Odoo

2.2.22.1.5. Productos.

Debates	Calendario	Ventas	Punto de Venta	Inventario	Contabilidad	Aplicaciones	Configuración	Lácteos La Hacienda
			Productos Puede ser vendido x Buscar...					
Crear			1-40 / 64					
 Base láctea san Julián (pasta) Precio: \$7.50			 Bolsón de oriente Precio: \$36.00			 Crema especial Precio: \$2.40		
 Crema especial Precio: \$2.10			 Crema especial Precio: \$2.30			 Crema especial Precio: \$1.90		
 Crema especial Precio: \$2.40 A mano: -2.000 Unidad(es)			 Crema especial Precio: \$2.40			 Crema especial Precio: \$2.30		
 Crema especial Precio: \$0.60			 Crema pura Precio: \$3.00 A mano: -3.000 Unidad(es)			 Crema pura Precio: \$3.00		
 Crema pura 21 Precio: \$2.25 A mano: -1.000 Unidad(es)			 Crema pura 21 Precio: \$2.25			 Crema pura 22 Precio: \$2.35 A mano: -2.000 Unidad(es)		
 Crema pura 22 Precio: \$2.35			 [MISC] Miscelánea Precio: \$18.00			 Pasta de oriente Precio: \$7.00		

2.2.23. Punto de venta

2.2.23.1. Pedidos

Debates

Calendario

Ventas

Punto de Venta

Inventario

Contabilidad

Aplicaciones

Configuración







Lácteos La Hacienda



Pedidos

Buscar...

1-24 / 24

☐

Ref. venta

Referencia del recibo

Cliente

Fecha de pedido

Vendedor

Total

Estado

Sesión

Tablero

Pedidos

Pedidos

Señones

Productos

Informes

Pedidos

Detalles de ventas

Configuración

Configuración

Punto de Venta

Categorías de producto par...

Métodos de pago

Nomenclaturas de código d...

☐

Main/0024

Pedido 00005-012-0011

01/05/2018 16:29:48

Lácteos La Hacienda

11.19

Pagado

POS/2018/03/28/05

☐

Main/0023

Pedido 00005-010-0010

01/05/2018 16:28:58

Lácteos La Hacienda

49.16

Pagado

POS/2018/03/28/05

☐

Main/0022

Pedido 00005-002-0004

01/05/2018 13:10:25

Lácteos La Hacienda

16.39

Pagado

POS/2018/03/28/05

☐

Main/0021

Pedido 00005-003-0009

02/04/2018 13:22:02

Lácteos La Hacienda

11.19

Pagado

POS/2018/03/28/05

☐

Main/0020

Pedido 00005-003-0008

02/04/2018 13:17:19

Lácteos La Hacienda

5.20

Pagado

POS/2018/03/28/05

☐

Main/0019

Pedido 00005-003-0007

02/04/2018 13:16:05

Lácteos La Hacienda

40.85

Pagado

POS/2018/03/28/05

☐

Main/0018

Pedido 00005-003-0006

02/04/2018 13:14:02

Lácteos La Hacienda

11.08

Pagado

POS/2018/03/28/05

☐

Main/0017

Pedido 00005-003-0004

02/04/2018 13:12:58

Lácteos La Hacienda

19.66

Pagado

POS/2018/03/28/05

☐

Main/0016

Pedido 00005-001-0003

28/03/2018 12:22:47

Lácteos La Hacienda

12.49

Pagado

POS/2018/03/28/05

☐

Main/0015

Pedido 00005-001-0002

28/03/2018 12:08:07

Lácteos La Hacienda

2.60

Pagado

POS/2018/03/28/05

☐

Main/0014

Pedido 00005-001-0001

28/03/2018 12:03:49

Lácteos La Hacienda

5.37

Pagado

POS/2018/03/28/05

☐

Main/0013

Pedido 00004-001-0001

28/03/2018 11:29:39

Lácteos La Hacienda

87.58

Publicado

POS/2018/03/28/04

☐

Main/0012

Pedido 00003-002-0001

22/03/2018 21:46:38

Lácteos La Hacienda

19.84

Publicado

POS/2018/03/22/03

☐

Main/0011

Pedido 00002-007-0009

22/03/2018 18:02:23

Lácteos La Hacienda

17.24

Publicado

POS/2018/03/21/02

2.2.23.2. Sesiones

Debates Calendario Ventas **Punto de Venta** Inventario Contabilidad Aplicaciones Configuración



Sesiones

1-5 / 5 < >

☐	Punto de Venta	Id. de sesión	Responsable	Fecha de apertura	Fecha de cierre	Estado
☐	Cajero 1 (Lácteos La Hacienda)	POS/2018/03/28/05	Lácteos La Hacienda	28/03/2018 12:03:35		En proceso
☐	Cajero 1 (Lácteos La Hacienda)	POS/2018/03/28/04	Lácteos La Hacienda	28/03/2018 11:31:18	28/03/2018 11:34:00	Cerrado y contabilizado
☐	Cajero 1 (Lácteos La Hacienda)	POS/2018/03/22/03	Lácteos La Hacienda	22/03/2018 18:09:01	28/03/2018 11:15:19	Cerrado y contabilizado
☐	Cajero 1 (Lácteos La Hacienda)	POS/2018/03/21/02	Lácteos La Hacienda	21/03/2018 22:09:59	22/03/2018 18:05:26	Cerrado y contabilizado
☐	Cajero 1 (Lácteos La Hacienda)	POS/2018/03/19/01	Lácteos La Hacienda	18/03/2018 19:09:16	21/03/2018 22:06:35	Cerrado y contabilizado

- Taladro
- Pedidos
- Pedidos
- Sesiones**
- Productos
- Informes
- Pedidos
- Detalles de ventas
- Configuración
- Configuración
- Punto de Venta
- Categorías de producto par...
- Métodos de pago
- Nomenclaturas de código d...

2.2.23.3. Punto de venta.

[illegible]

2.2.23.4. Punto de venta/facturación.

« Atrás

Pagos

Validar »

Efectivo (USD)

\$ 8.48

Por favor seleccione un método de pago

1	2	3	+10
4	5	6	+20
7	8	9	+50
C	0	.	<X>

Cliente

Factura

2.2.23.5. Punto de venta/facturación/impresión de ticket.

Cambio: \$ 1.52

Siguiente pedido »

Imprimir recibo

15/05/2018 22:26 Pedido 00005-013-0012

Lácteos La Hacienda
Teléfono: 2234-0022
Usuario: Lácteos La Hacienda

Los Queseros Zacatecoluca, La Paz

Base láctea san Julián (pasta)	1.000	\$ 7.50
Subtotal:		\$ 7.50
Impuesto 13.00%		\$ 0.98
Total:		\$ 8.48
Efectivo (USD)		\$ 10.00
Cambio:		\$ 1.52

Gracias por su compra.

2.2.24. Inventario.

Debates

Calendario

Ventas

Punto de Venta

Inventario

Contabilidad

Aplicaciones

Configuración

Lácteos La Hacienda

Tablero

Operaciones

Todas las transferencias

Control inventario

Productos

Reglas de reabastecimiento

Ajustes de inventario

Desecho

Planificaciones

Ejecutar planificadores

Informes

Valoración del inventario

Movimientos de existencias

Excepciones abastecimiento

Configuración

Configuración

Productos

Con tecnología de Odoo

Operaciones de existencias

Buscar...

1-25 / 25

Crear

Importar

☐	Referencia	Ubicación destino	Empresa	Fecha prevista	Documento origen	Pedido en espera de	Estado
☐	POS00001	Ubicaciones de empresas/Cientes	Alba Álvarez	18/03/2018 20:02:40	Main/0001		Hecho
☐	POS00002	Ubicaciones de empresas/Cientes		18/03/2018 20:04:04	Main/0002		Hecho
☐	POS00003	Ubicaciones de empresas/Cientes		18/03/2018 20:09:34	Main/0003		Hecho
☐	POS00004	Ubicaciones de empresas/Cientes		20/03/2018 23:31:29	Main/0004		Hecho
☐	POS00005	Ubicaciones de empresas/Cientes		21/03/2018 20:45:43	Main/0005		Hecho
☐	POS00006	Ubicaciones de empresas/Cientes		21/03/2018 22:10:46	Main/0006		Hecho
☐	POS00007	Ubicaciones de empresas/Cientes	Alba Álvarez	21/03/2018 22:29:11	Main/0007		Hecho
☐	POS00008	Ubicaciones de empresas/Cientes		21/03/2018 22:31:18	Main/0008		Hecho
☐	POS00009	Ubicaciones de empresas/Cientes		21/03/2018 22:38:46	Main/0009		Hecho
☐	POS00010	Ubicaciones de empresas/Cientes		22/03/2018 18:03:48	Main/0010		Hecho
☐	POS00011	Ubicaciones de empresas/Cientes		22/03/2018 18:04:50	Main/0011		Hecho
☐	POS00012	Ubicaciones de empresas/Cientes		22/03/2018 21:46:39	Main/0012		Hecho
☐	POS00013	Ubicaciones de empresas/Cientes		28/03/2018 11:32:15	Main/0013		Hecho
☐	POS00014	Ubicaciones de empresas/Cientes		28/03/2018 12:06:25	Main/0014		Hecho

2.2.24.1. Ajustes de inventario.

Debates

Calendario

Ventas

Punto de Venta

Inventario

Contabilidad

Aplicaciones

Configuración



Tablero

Operaciones

Todas las transferencias

Control inventario

Productos

Reglas de reabastecimiento

Ajustes de inventario

Desecho

Planificaciones

Ejecutar planificadores

Informes

Valoración del inventario

Movimientos de existencias

Excepciones abastecimiento

Configuración

Configuración

Productos

Con tecnología de Odoo

Ajustes de inventario

Buscar...

1-58 / 58

Crear

Importar

☐ Referencia inventario	Fecha del inventario	Estado
☐ Queso duro Froilán	08/04/2018 15:52:17	Borrador
☐ Queso duro Froilán	20/03/2018 23:27:56	Borrador
☐ Queso duro Froilán	20/03/2018 23:27:56	Borrador
☐ Queso duro Froilán	20/03/2018 23:27:56	Borrador
☐ Queso duro Froilán	20/03/2018 23:27:56	Borrador
☐ Queso duro Froilán	20/03/2018 23:27:56	Borrador
☐ Queso duro Froilán	20/03/2018 23:27:56	Borrador
☐ Queso duro Froilán	20/03/2018 23:27:56	Borrador
☐ Crema pura	20/03/2018 23:27:56	Borrador
☐ Crema pura 21	20/03/2018 23:27:56	Borrador
☐ Crema pura 22	20/03/2018 23:27:56	Borrador
☐ Crema especial	20/03/2018 23:27:56	Borrador
☐ Crema especial	20/03/2018 23:27:56	Borrador
☐ Crema especial	20/03/2018 23:27:56	Borrador
☐ Crema especial	20/03/2018 23:27:56	Borrador

2.2.25. Contabilidad.

2.2.25.1. Asientos contables.

Debates Calendario Ventas Punto de Venta Inventario **Contabilidad** Aplicaciones Configuración

Asientos contables / VARIOS/2018/0001

Editar Crear Acción

2 / 2

					Vencimiento
310402 Del presente ejercicio	Lácteos La Hacienda	Apertura del ejercicio 2018	\$ 0.00	\$ 50,000.00	01/01/2018
310401 De ejercicios anteriores	Lácteos La Hacienda	Apertura del ejercicio 2018	\$ 0.00	\$ 100,000.00	01/01/2018
31010102 Capital social mínimo no pagado	Lácteos La Hacienda	Apertura del ejercicio 2018	\$ 0.00	\$ 300,000.00	01/01/2018
21020101 Proveedores Locales	Lácteos La Hacienda	Apertura del ejercicio 2018	\$ 0.00	\$ 100,000.00	01/01/2018
21010201 Banco Agrícola S.A.	Lácteos La Hacienda	Apertura del ejercicio 2018	\$ 0.00	\$ 300,000.00	01/01/2018
1201010201 Edificios Propios	Lácteos La Hacienda	Apertura del ejercicio 2018	\$ 100,000.00	\$ 0.00	01/01/2018
120101 Activo Fijo al Costo o Valuación	Lácteos La Hacienda	Apertura del ejercicio 2018	\$ 500,000.00	\$ 0.00	01/01/2018
11030101 Documentos y Cuentas de Clientes	Lácteos La Hacienda	Apertura del ejercicio 2018	\$ 50,000.00	\$ 0.00	01/01/2018
1101030101 Banco Agrícola	Lácteos La Hacienda	Apertura del ejercicio 2018	\$ 100,000.00	\$ 0.00	01/01/2018
110101 Caja General	Lácteos La Hacienda	Apertura del ejercicio 2018	\$ 100,000.00	\$ 0.00	01/01/2018
			850,000.00	850,000.00	

2.2.25.2. Plan contable

Debates Calendario Ventas Punto de Venta Inventario **Contabilidad** Aplicaciones Configuración

Plan contable

Buscar...

1-80 / 451

☐	11	ACTIVO CORRIENTE	Activos actuales
☐	1101	EFFECTIVO Y EQUIVALENTES AL EFFECTIVO	Banco y caja
☐	110101	Caja General	Banco y caja
☐	110102	Caja Chica	Banco y caja
☐	110103	Efectivo en Bancos	Banco y caja
☐	11010301	Cuentas Corrientes	Banco y caja
☐	1101030101	Banco Agrícola	Banco y caja
☐	1101030102	Banco de América Central	Banco y caja
☐	11010302	Cuentas de Ahorro	Banco y caja
☐	1101030201	Banco Agrícola	Banco y caja
☐	1101030202	Banco de América Central	Banco y caja
☐	11010303	Depósitos a Plazo Fijo	Banco y caja
☐	1101030301	Banco Agrícola	Banco y caja
☐	1101030302	Banco de América Central	Banco y caja
☐	11010304	Equivalentes al Efectivo	Banco y caja
☐	1101030401	Banco Agrícola	Banco y caja
☐	1101030402	Banco de América Central	Banco y caja

2.2.25.3. Reportes/Balance de comprobación.

Debates Calendario Ventas Punto de Venta Inventario **Contabilidad** Aplicaciones Configuración

Plan contable / Balance de Comprobación

Imprimir

Lácteos La Hacienda: Balance de Comprobación

Ver cuenta: Con movimientos **Movimientos señalados:** Todos los Asientos Contabilizados

Código	Cuenta	Debe	Haber	Saldo
101200	Account Receivable	\$ 519.52	\$ 521.25	
101501	Efectivo	\$ 521.25	\$ 53.96	
110101	Caja General	\$ 100,000.00	\$ 0.00	\$ 100,000.00
1101030101	Banco Agrícola	\$ 100,000.00	\$ 0.00	\$ 100,000.00
11030101	Documentos y Cuentas de Clientes	\$ 50,000.00	\$ 0.00	\$ 50,000.00
110901	Inventarios de Bodega al Costo	\$ 0.00	\$ 30.50	\$ 30.50
120101	Activo Fijo al Costo o Valuación	\$ 500,000.00	\$ 0.00	\$ 500,000.00
1201010201	Edificios Propios	\$ 100,000.00	\$ 0.00	\$ 100,000.00
200000	Product Sales	\$ 0.00	\$ 148.25	\$ 148.25

2.2.25.4. Estado de resultados.

Debates Calendario Ventas Punto de Venta Inventario **Contabilidad** Aplicaciones Configuración

Plan contable / Balance de Comprobación / Informe financiero

Imprimir

Ganancias y Pérdidas

Movimientos señalados: Todos los Asientos Contabilizados

Nombre	Saldo pendiente
Ingreso	\$ 381.80
200000 Product Sales	\$ 148.25
5101 VENTA DE BIENES	\$ 233.55
Gasto	\$ 0.00

3. Descripción del sistema

3.1. Módulo libros de compra y ventas

Se dispone de una hoja en EXCEL para la alimentación de las compras y ventas diarias, estos datos contribuirán en el vaciado de información para determinar las ventas y compras netas, consecuentemente el valor del débito o crédito.

3.2. Módulo centros de costos

Un registro de los costos por tienda que se debe alimentar con la información por líneas de productos, éstos a su vez se consolidarán en un cuadro para análisis de costos, donde se mostrarán los porcentajes de costos por líneas de productos, apoyado de gráficos para una mejor comprensión y asociación para la toma de decisiones.

3.3. Módulo flujo de caja

Hoja de disponibilidades, donde se puede alimentar un flujo de efectivo por fecha y por rubro. También una hoja de análisis por tienda que

proporciona información sobre el costo de lo vendido, margen bruto, gastos, ingresos operacionales y utilidades netas del mes.

Además la herramienta provee una hoja de presupuesto mensual, detallando los ingresos, pago a proveedores, pago de servicios, otros gastos, obligaciones financieras e impuestos. A este apartado se acompaña de una hoja con la ejecución presupuestaria para una revisión global del porcentaje de ejecución.

Las hojas complementarias son: historial de gastos, y proveedores, de las cuales se pueden revisar los movimientos diarios con las operaciones del negocio.

3.4. Sistema ERP en Odoo

Un sistema ERP que aloja toda la base de datos en la nube, este servicio se provee por medio de la empresa Amazon Web Services (AWS), este proceso se llevó a cabo en la nube debido que actualmente los costos por servicios de un servidor, que consta de instalación, equipo, software y mantenimiento del mismo, son exorbitantes, la herramienta ERP en Odoo está conectada al servidor en la nube (AWS), funciona 24/7 y su acceso puede hacerse desde un equipo tecnológico como: computadora, laptop, tableta electrónica o teléfono celular inteligente, esta herramienta provee

aplicaciones de uso empresarial: ventas, inventario, contabilidad y punto de ventas.

La aplicación de ventas alimentará las operaciones de productos, que a su vez estará enlazado al inventario (Inventory), aplicación provista por el ERP, también maneja las opciones para realizar pedidos, cotizaciones, manejo de cartera de clientes y reportería.

La aplicación inventario aloja igualmente la opción de consulta y alimentación de productos, reglas de abastecimiento para mantener controlada la función de las existencias, desechos y valoración del inventario. La aplicación provee de una robusta herramienta de control de inventarios, ingreso, edición y eliminación de productos.

La contabilidad que es la base del ingreso de la información financiera, provee opciones de facturación, pagos, clientes, compras, proveedores y lo más importante la opción de los asientos contables o ingreso de partidas de diario, que es donde se introducirán todos los registros contables del negocio, estos a su vez serán la base para la formación de informes y generación de estados financieros básicos, la herramienta provee un plan contable (catálogo de cuentas), donde será posible modificar según las necesidades de registro contable del negocio, igualmente el mantenimiento de cuentas contables o adición de nuevas cuentas.

Como agregado especial, el ERP provee de un punto de ventas, donde se puede establecer usuarios con acceso según la necesidad del negocio para el registro de las ventas diarias, es posible a través de esta opción conectar en línea con la base de datos de productos, realizar ventas y afectar directamente el inventario de productos (según la existencia), imprimir un comprobante (ticket de venta), también la aplicación provee de opciones de consulta, pedidos y detalles de ventas.

4. FAQ

4.1. ¿El uso del sistema ERP en Odoo tiene costo?

No, el sistema está basado en “código libre” lo que significa que es provisto con una licencia de uso libre, las opciones mínimas básicas están disponibles, éstas proveen de suficiente soporte para una PYME, el acceso a opciones avanzadas tiene un costo por aplicación.

4.2. ¿El uso de la nube en AWS tiene costo?

El primer año de uso es gratuito, posteriormente se cancelará por uso del servidor en la nube un promedio de uso mensual, equivalente a menos de diez dólares al mes.

4.3. ¿Quién dará soporte al sistema ERP en Odoo?

Debido a que es un sistema libre, la plataforma puede ser configurada por el usuario según las necesidades que estime conveniente, por tal razón no será necesario de una persona que provea servicios técnicos.

4.4. ¿Qué sucede si el servicio en la nube deja de funcionar o se cae?

El AWS es el proveedor número uno en servicios de servidor en la nube, la empresa tiene un amplio soporte para sus clientes, tanto así que el servicio es muy poco probable que pueda fallar o dejar de funcionar por problemas técnicos.

5. Glosario

5.1. Odoo:

Odoo es un sistema de ERP integrado de código abierto actualmente producido por la empresa belga Odoo S.A. El fabricante declara su producto como una alternativa de código abierto a SAP ERP y Microsoft Dynamics.

5.2. AWS:

Amazon Web Services es una colección de servicios de computación en la nube pública que en conjunto forman una plataforma de computación en la nube, ofrecidas a través de Internet por Amazon.com

5.3. Nube (Cloud):

La computación en la nube (del inglés cloud computing), conocida también como servicios en la nube, informática en la nube, nube de cómputo, nube de conceptos o simplemente "la nube", es un paradigma que permite ofrecer servicios de computación a través de una red, que usualmente es Internet.

5.4. Servidor:

Un servidor es una aplicación en ejecución (software) capaz de atender las peticiones de un cliente y devolverle una respuesta en concordancia.

5.5.ERP:

Los sistemas de planificación de recursos empresariales (ERP, por sus siglas en inglés, enterprise resource planning) son los sistemas de información gerenciales que integran y manejan muchos de los negocios asociados con las operaciones de producción y de los aspectos de distribución de una compañía.

“INFORMES DE SEGUIMIENTO”

1. Informes de seguimiento.

1.1. Presentación del equipo consultor 30 de septiembre de 2017.



De izquierda a derecha: Licda. Mary Retana (Centromype), Sr. Elías Guevara (empresario), Licda. Maritza Martínez (Cdmype) y Licda. Leticia Rivera, realizando presentación del equipo consultor.



INFORME DE SEGUIMIENTO

Actividad realizada: Presentación equipo Consultor

Fecha: 30/09/2017

Equipo Consultor: Táctica

Nombre y Apellidos

Firma

Carmen Leticia Rivas Portillo

[Firma]

Mario Edgardo Miranda

[Firma]

Mazario Mariana Rosa

MARIANA

Breve descripción de la actividad realizada:

Presentación del equipo consultor

Firma del Empresario: [Firma]

Se deben anexar fotos donde este todo el grupo como comprobación que todos han participado

1.2 Primer visita de diagnóstico 5 de octubre de 2017



De izquierda a derecha: Licda. Leticia Rivera y Lic. Mario Miranda (equipo consultor), Sr. Elías Guevara, Sra. Raquel de Guevara (empresarios).

Llenado de herramienta de diagnóstico.



INFORME DE SEGUIMIENTO

Actividad realizada: Primer visita diagnóstico

Fecha: 05/10/2017

Equipo Consultor: Táctica

Nombre y Apellidos

Carmen Leticia Rivera Portillo

Nazario Mariona Rosa

Mario Edgardo Miranda

Firma

[Firma]

NIRIONDA

[Firma]

Breve descripción de la actividad realizada:

Visita 1: realización de diagnóstico

Dirección estratégica y Dirección y liderazgo

Firma del Empresario: [Firma]

Se deben anexar fotos donde este todo el grupo como comprobación que todos han participado

1.3 Segunda visita de diagnóstico 23 de octubre de 2017



De izquierda a derecha: Sra. Raquel de Guevara y Sr. Elías Guevara (empresarios), Licda. Leticia Rivera, Lic. Mario Miranda (equipo consultor), llenado de herramienta de diagnóstico.



INFORME DE SEGUIMIENTO

Actividad realizada: Segunda visita diagnóstico

Fecha: 23/10/2017

Equipo Consultor: Táctica

Nombre y Apellidos

Firma

Carmen Leticia Rivera Portillo

[Firma]

Nazario Mariona Rosa

[Firma]

Mario Edgardo Miranda

[Firma]

Breve descripción de la actividad realizada:

Visita 2: realización de diagnóstico

Análisis del entorno, Mercadeo y ventas,
Producción y operaciones

Firma del Empresario: [Firma]

Se deben anexar fotos donde este todo el grupo como comprobación que todos han participado

1.4 Tercer visita de diagnóstico 6 de noviembre de 2017.



De izquierda a derecha: Licda. Leticia Rivera y Lic. Mario Miranda (equipo consultor), Sra. Raquel de Guevara y Sr. Elías Guevara (empresarios).
Llenado de herramienta de diagnóstico.



INFORME DE SEGUIMIENTO

Actividad realizada: Tercer visita diagnóstico

Fecha: 06/11/2017

Equipo Consultor: Técnica

Nombre y Apellidos

Firma

Carmen Leticia Rivera Portillo

[Firma]

Nazario Mariona Rosa

[Firma]

Mario Edgardo Miranda

[Firma]

Breve descripción de la actividad realizada:

Visita 3: realización de diagnóstico

Gestión ambiental, estructura organizacional
y Finanzas

Firma del Empresario: [Firma]

Se deben anexar fotos donde este todo el grupo como comprobación que todos han participado

1.5 Cuarta visita de diagnóstico 20 de noviembre de 2017



De izquierda a derecha: Lic. Mario Miranda y Licda. Leticia Rivera (equipo consultor), Sr. Elías Guevara y Sra. Raquel de Guevara (empresarios).

Llenado de herramienta de diagnóstico.

INFORME DE SEGUIMIENTO

Actividad realizada: Cuarta visita diagnóstico

Fecha: 20/11/2017

Equipo Consultor: Táctica

Nombre y Apellidos

Carmen Leticia Rivera Portillo

Nazario Mariona Rosa

Mario Edgardo Miranda

Firma

Carmen Leticia Rivera Portillo

Nazario Mariona Rosa

Mario Edgardo Miranda

Breve descripción de la actividad realizada:

Visita 4: realización de diagnóstico

Recursos Humanos, Gestión de información

Firma del Empresario: 

Se deben anexar fotos donde este todo el grupo como comprobación que todos han participado

1.6 Quinta visita de diagnóstico 21 de noviembre de 2017.



De izquierda a derecha: Lic. Mario Miranda (equipo consultor), Srita. Meybelin Menjívar (cajera de la empresa) y Sr. Elías Guevara (empresario), visita de diagnóstico.



INFORME DE SEGUIMIENTO

Actividad realizada: Quinta visita diagnóstico

Fecha: 21/11/2017

Equipo Consultor: Táctica

Nombre y Apellidos

Firma

Carmen Leticia Rivera Portillo

[Firma]

Mario Edgardo Miranda

[Firma]

Nazario Mariana Rosa

[Firma]

Breve descripción de la actividad realizada:

Visita 5: realización de diagnóstico

Gestión de calidad e Innovación tecnológica

Firma del Empresario:

[Firma]

Se deben anexar fotos donde este todo el grupo como comprobación que todos han participado

1.7 Presentación de acción clave de éxito 25 de enero de 2018.



De izquierda a derecha: Lic. Nazario Mariona, Lic. Mario Miranda y Licda. Leticia Rivera (equipo consultor), Licda. Maritza Martínez (Cdmype), Sra. Raquel de Guevara y Sr. Elías Guevara (empresarios).
Presentación de acción clave de éxito.

1.8 Visita de seguimiento 10 de febrero de 2018.



Sr. Elías Guevara y Sra. Raquel de Guevara (empresario), empleados y equipo consultor realizando visita de seguimiento.



INFORME DE SEGUIMIENTO

Actividad realizada: Visita de seguimiento #1

Fecha: 10/02/2018

Equipo Consultor: Táctica

Nombre y Apellidos

Carmen Leticia Rivera Portillo

Mario Edgardo Miranda

Nazario Marionna Rosa

Firma

[Signature]

[Signature]

MARIONNA

Breve descripción de la actividad realizada:

Visita de seguimiento

Firma del Empresario: [Signature]

Se deben anexar fotos donde este todo el grupo como comprobación que todos han participado

1.9 Visita de seguimiento 28 de marzo de 2018.



Empleados de la empresa y equipo consultor, visita de seguimiento.



INFORME DE SEGUIMIENTO

Actividad realizada: Visita de seguimiento #2

Fecha: 28/03/18

Equipo Consultor: Táctica

Nombre y Apellidos

Carmen Leticia Rivera Portillo

Mario Edgardo Miranda

Nazario Marlona Rosa

Firma

[Signature]

[Signature]

MARLONA

Breve descripción de la actividad realizada:

Visita de seguimiento

Firma del Empresario: [Signature]

Se deben anexar fotos donde este todo el grupo como comprobación que todos han participado

1.10 Visita de seguimiento 2 de abril de 2018.



Lic. Nazario Mariona (equipo consultor) y empleados del negocio, visita de seguimiento.



INFORME DE SEGUIMIENTO

Actividad realizada: Visita de seguimiento #3

Fecha: 02/04/2018

Equipo Consultor: Táctica

Nombre y Apellidos

Carmen Leticia Rivera Portillo

Mario Edgardo Miranda

Nazario Mariona Rosa

Firma

Carmen

Mario

Nazario

Breve descripción de la actividad realizada:

visita de seguimiento

Firma del Empresario: [Firma]

Se deben anexar fotos donde este todo el grupo como comprobación que todos han participado

1.11 Visita de seguimiento 7 de abril de 2018.



De izquierda a derecha: Lic. Mario Miranda y Licda. Leticia Rivera (equipo consultor), Sra. Raquel de Guevara, Sr. Elías Guevara (empresarios). Visita de seguimiento y demostración de la herramienta (acción clave de éxito).



INFORME DE SEGUIMIENTO

Actividad realizada: Visita de seguimiento #4

Fecha: 07/04/2018

Equipo Consultor: Táctica

Nombre y Apellidos

Carmen Leticia Rivera Portillo

Mario Edgardo Miranda

Nazario Mariana Rosa

Firma

[Signature]

[Signature]

[Signature]

Breve descripción de la actividad realizada:

Levantamiento de inventario físico

Firma del Empresario: [Signature]

Se deben anexar fotos donde este todo el grupo como comprobación que todos han participado