



UNIVERSIDAD DE LOS ANDES
NUCLEO "RAFAEL RANGEL"
DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES
TRUJILLO, ESTADO TRUJILLO

**Sistema de Información Contable en el Área de Ventas de la
Distribuidora "Dialca" C.A. ubicada municipio Motatán,
estado Trujillo**

bdigital.ula.ve

AUTOR: Br. Chinchilla B. José M.
C.I. Nº: V-16.882.555

Junio, 2012



UNIVERSIDAD DE LOS ANDES
NUCLEO "RAFAEL RANGEL"
DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES
TRUJILLO, ESTADO TRUJILLO

**Sistemas de Información Contable en el Área de Ventas de la
Distribuidora "Dialca" C.A. ubicada municipio Motatán,
estado Trujillo**

bdigital.ula.ve

AUTOR: Br. Chinchilla B. José M.

C.I. Nº: V-16.882.555

Tutora: Prof. Yohana Mendoza MSc.

**TRABAJO ESPECIAL DE GRADO PRESENTADO ANTE LA UNIVERSIDAD DE
LOS ANDES COMO REQUISITO PARCIAL PARA OPTAR AL TÍTULO DE
LICENCIADO EN CONTADURÍA PÚBLICA**

Junio, 2012



UNIVERSIDAD DE LOS ANDES
NUCLEO UNIVERSITARIO "RAFAEL RANGEL"
DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS
TRUJILLO ESTADO TRUJILLO

APROBACIÓN DEL TUTOR

En mi carácter de tutor (a) del Trabajo Especial de Grado titulado: **Sistemas de Información Contable en el Área de Ventas de la Distribuidora "Dialca" C.A. del Municipio Motatán, Estado Trujillo** presentado por el Bachiller: **CHINCHILLA JOSÉ**, portador de la Cédula de Identidad **Nº V-16.882.555**, quien opta al Título de Licenciado en Contaduría Pública que otorga la Universidad de los Andes, Núcleo Universitario "Rafael Rangel" y considerando que dicha Tesis reúne los requisitos y méritos suficientes; apruebo que la misma sea sometida a la presentación pública y evaluación por parte del jurado examinador que le sea designado.

En Trujillo, a los ____ días del mes de _____ de 2012.

Lcdo. _____

C.I.: _____

DEDICATORIA

A Dios sobre todas las cosas por iluminarme el camino para poder lograr esta meta que tiene un gran significado para mí.

Mi Madre: por darme todos mis estudios y por estar siempre conmigo en las buenas y en las malas; porque siempre creíste en mí; te amo mama.

Mi novia: sin ti no hubiese podido lograr este objetivo, gracias por todo a ti te lo debo, eres mi todo a cada momento de mi vida te AMO Cristina Rivera gracias por existir mi princesa.

Mi hermana Madeley: nunca voy a olvidar todas esas lecciones de niño, enseñarme a leer y escribir, fuiste una pieza fundamental desde el inicio de mis estudios, gracias hermanita.

Mi tía Teresa: a ti te voy a guardar en un lugar muy especial de mi vida, eres la mejor tía del mundo, siempre creíste desde un principio en mi, no sabes el cariño tan grande que te tengo tía.

Mi abuelita clariza: tus consejos siempre estuvieron presentes, tus oraciones me hicieron ir por el buen camino, te quiero abuela!

Mi tío Rafa (+): tu me iluminaste desde arriba y para serte sincero, siempre te tengo presente en todo momento, en mis juegos y principalmente en este gran logro, tu confianza hacia mí siempre fue constante.

Mis hermanos: Any, Junior, Manuel, Paola y Erika, espero que se alegren con este título que es para toda la familia.

Mis sobrinos: Clarismar, Andrea, Carlianny, Katherine y Edison.

Mi suegra: gracias por el trato que me has brindado, eres una de las persona que más admiro y no sabes cuánto te quiero señora María.

Mi padre: tú eres mi héroe y para mi vale mucho aunque no lo demuestre.

Mis amigos: Carlos paredes, Teófilo Aguilar y Gustavo Briceño.

AGRADECIMIENTO

A mi madre le agradezco todo lo que ha hecho por mí, nunca lo voy a olvidar.

A mi novia Cristina, por apoyarme siempre y por encaminarme para conseguir este gran logro, a ti te dedico este título.

A mi tía Teresa, por tu inmenso cariño y tu apoyo incondicional, sin esperar nada a cambio.

A mi hermana por ser una gran hermana para mí.

A mi tutora Yohana Mendoza, que siempre me ha servido de guía y siempre me ha dado su apoyo y confianza, gracias prof.

bdigital.ula.ve

ÍNDICE GENERAL

	Pág.
VEREDICTO	iii
DEDICATORIA	iv
AGRADECIMIENTO	v
INDICE GENERAL	vi
INDICE DE CUADROS	viii
ÍNDICE DE TABLAS	ix
ÍNDICE DE GRÁFICOS	x
RESUMEN	xi
INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO I. EL PROBLEMA	
Planteamiento del Problema	3
Formulación del Problema	8
Sistematización de la Investigación	8
Objetivos de la Investigación	9
Justificación de la Investigación	9
Delimitación de la Investigación	10
CAPÍTULO II	
MARCO TEÓRICO	
Antecedentes de la Investigación	11
Bases Teóricas	14
Información y Tecnología Contable	14
Sistemas	15
Sistemas de Información Contable	16
Tipos de Sistemas de Información en una empresa	18
Actividades del Sistema de Información Contable	20
El Papel del Sistema de Información en las Ventas	21
Procedimientos de Instalación en Sistemas de Información	23
Lista de chequeo	23
Informes	23
Catálogo de cuentas	24
Manual de procedimientos	25
Formularios	25
Reportes	28
Libros contables	28
Estructura de Sistemas de Información	29
Registro de actividades financieras	30

Clasificación de la información	30
Resumen de la información	30
Características de Sistemas de Información	31
Fiabilidad	31
Relevancia	31
Comprensibilidad	31
Comparabilidad	31
Costo Eficiente	32
Definición de Términos Básicos	32
Mapa de Variables	33
CAPÍTULO III	
MARCO METODOLÓGICO	
Tipo de Investigación	34
Diseño de la Investigación	35
Población y Muestra	36
Técnicas e Instrumento de la Recolección de los Datos	36
Validez del Instrumento	37
Análisis o Tratamiento de la Información	38
CAPÍTULO IV	
PRESENTACIÓN Y ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS	
Dimensión: Procedimiento de Instalación	40
Dimensión: Estructura del Sistema de Información Contable	53
Dimensión: Características	58
CAPÍTULO V	
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	
Conclusiones	63
Recomendaciones	65
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	66
ANEXOS	
A. Instrumento de la Investigación	69
B. Constancias de Validación	75

ÍNDICE DE CUADROS

	Pág.
Cuadro 1. Mapa de Variables	33

bdigital.ula.ve

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla N°		Pág.
1	Sistemas de Información Contable	40
2	Preparación de Listas de Chequeo	41
3	Datos Listas de Chequeo	41
4	Informes Situación Financiera	43
5	Elaboración de Informes Financieros	44
6	Existencia Catalogo de Cuentas	45
7	Flexibilidad	45
8	Numeración Catalogo de Cuentas	46
9	Existencia Manual de Procedimientos	47
10	Uso del Manual de Procedimientos	48
11	Emisión de Facturas	49
12	Tipos de Formularios	50
13	Tipos de Reportes	51
14	Tipos de Libros Contables	52
15	Registro Diario de Operaciones	53
16	Categorización de las Operaciones	54
17	Resumen de las Operaciones	56
18	Resumen de Ventas	57
19	Verificación	58
20	Disponibilidad	59
21	Comprensibilidad de la Información	60
22	Uniformidad	61
23	Costo Eficiente de las Operaciones	61

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico N°		Pág.
1	Datos Listas de Chequeo	42
2	Informes Situación Financiera	43
3	Flexibilidad	46
4	Existencia Manual de Procedimientos	47
5	Uso del Manual de Procedimientos	48
6	Emisión de Facturas	49
7	Tipos de Reportes	51
8	Tipos de Libros Contables	52
9	Registro Diario de Operaciones	53
10	Categorización de las Operaciones	55
11	Resumen de las Operaciones	56
12	Resumen de Ventas	57
13	Verificación	58
14	Disponibilidad	59

bdigital.ula.ve



UNIVERSIDAD DE LOS ANDES
NÚCLEO "RAFAEL RANGEL"
DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES
TRUJILLO, ESTADO TRUJILLO

**Sistemas de Información Contable en el Área de Ventas de la
Distribuidora "Dialca" C.A. ubicada en el Municipio Motatán, Estado
Trujillo**

AUTOR: Br. Chinchilla B. José M.
TUTOR: Prof. Yohana Mendoza MSc.
AÑO: 2012

RESUMEN

El presente trabajo tiene como finalidad analizar la aplicación del Sistema de Información Contable en el área de ventas de la Distribuidora "Dialca" C.A ubicada en el Municipio Motatán del Estado Trujillo. La investigación se sustenta teóricamente sobre los sistemas de información contable, utilizando una serie de estudios anteriores que sirven de antecedentes para la misma. El procedimiento metodológico se estructuró bajo un tipo de investigación descriptiva, con un diseño de campo no experimental, para una muestra poblacional de ocho (08) sujetos informantes ubicados en el área administrativa de la referida empresa, a los cuales se le aplicó un instrumento contentivo de veintitrés 23 ítems, con alternativas múltiples. Este instrumento fue sometido a la validez de contenido a través del juicio de tres (03) expertos, los cuales una vez conformes firmaron en señal de aprobación. La presentación de los resultados se efectuó utilizando la estadística descriptiva, a partir de las frecuencias obtenidas por indicador, seguido del respectivo gráfico e interpretación del mismo. Del análisis de los resultados se concluyó que, los sistemas de información contable no son lo suficientemente útiles para apoyar la toma de decisiones en la empresa objeto de estudio, lo cual inhibe el logro de objetivos así como la realización de las tareas que viabilizan obtener información confiable, precisa y oportuna. Pero la razón no estriba solo en la falta de capacidad del sistema, sino en el desconocimiento de sus operadores y de los dueños de estas empresas acerca de las múltiples opciones ofrecidas por sus herramientas, por lo que se desaprovecha su disponibilidad para mejorar la ejecución de la información contable, sustantiva y precisa para la toma de decisiones.

Palabras Claves: procedimientos de instalación en sistemas contables, estructura, característica.

INTRODUCCIÓN

El estudio de los sistemas de información se originó como una sub-disciplina de las ciencias de la computación en un intento por entender y racionalizar la administración de la tecnología dentro de las organizaciones. Los sistemas de información han madurado hasta convertirse en un campo de estudios superiores dentro de la administración. Adicionalmente, cada día se enfatiza más como un área importante dentro de la investigación en los estudios de administración y contaduría, enseñándose en las universidades y escuelas de negocios más grandes del mundo.

En la actualidad, la Información y la tecnología de la Información forman parte de los cinco recursos con los que los ejecutivos crean y/o modelan una organización, junto con el personal, dinero, material y maquinaria. Muchas compañías han creado la posición de Director de Información quien asiste al comité ejecutivo de la compañía, junto con el Director Ejecutivo, el Director Financiero, el Director de Operaciones y el Director de Tecnología; por eso todos los Sistemas de Información deben de ser catalogados en base a su función.

Por su parte, la contabilidad es la base sobre la cual se fundamentan las decisiones gerenciales y por tanto, las decisiones financieras. No existe actividad económica ajena al registro y afectación de las técnicas de la ciencia contable. Desde la actividad económica más pequeña hasta las transacciones económicas de grandes corporaciones, la ciencia contable aporta a un gran cúmulo de conocimientos, los cuales requieren que sean aplicados por profesionales de la contaduría pública altamente capacitados.

Asimismo, la contabilidad es un sistema adaptado para clasificar los hechos económicos que ocurren en un negocio. De tal manera que, se convierte en el eje central para llevar a cabo diversos procedimientos que

conducirán a la obtención del máximo rendimiento económico que implica el constituir una empresa determinada.

En relación a esto, la contabilidad y el manejo de sistemas contables deben ir estrechamente relacionados, pues es la combinación de bases fundamentadas para tomar decisiones en materia financiera y al mismo tiempo la integración de tecnología e innovación para que los resultados arrojados sean proporcionados de manera óptima y efectiva. A su vez, estos insignes sistemas de información deben ser integrados a distintas áreas de las organizaciones, particularmente para efectos de ésta investigación, representa de gran utilidad incluir sistemas de información en el área de ventas ya que las mismas constituyen los principales ingresos de una empresa y la fuente fundamental de utilidad o beneficio.

Por estos y otros factores fundamentales en los que se debe ahondar para la utilización de sistemas de información contable que permitan controlar el manejo de las ventas en la Distribuidora "Dialca" C.A del Municipio Motatán del Estado Trujillo.; conformándose la presente investigación por los siguientes Capítulos:

Capítulo I; lo compone el planteamiento del problema, objetivos de la investigación, justificación y delimitación, capítulo II; contiene los antecedentes, bases teóricas, definición de términos básicos y mapa de variables, capítulo III; formula tipo y diseño de la investigación, población, muestra, técnicas de recolección de datos, validez y tratamiento de la información, capítulo IV, muestra el análisis y presentación de los resultados, atendiendo al logro de los objetivos de investigación y capítulo V, presenta las conclusiones y recomendaciones del estudio.

Finalmente las referencias bibliográficas, las cuales apoyan teóricamente la investigación.

CAPITULO I

EL PROBLEMA

Planteamiento del problema

En la actualidad se ha considerado que los profesionales egresados de las universidades deben reconocerse como eminentemente “cibernéticos o tecnológicos”. Los futuros profesionales y los ya graduados de las áreas de sistema y contabilidad requieren de ciertas herramientas que mezclan el doble lenguaje de los sistemas y el conocimiento contable; así como la humanidad, a través del tiempo ha sufrido cambios drásticos; hoy en día las computadoras no son utilizadas únicamente como herramientas auxiliares o de apoyo en diferentes actividades humanas, sino en la forma eficaz para adquirir u obtener información y la esencia se resume en la creación, procesamiento y transmisión de datos por medio de un sistema.

Ahora bien, partiendo de la idea que el ser humano tiende a evolucionar en forma drástica y encontrar la manera de hacer en forma sencilla todos los problemas planteados a la búsqueda de un mejoramiento de calidad de vida, es fácil comprender cómo la informática está presente en casi todos los campos de la vida moderna. En tiempos remotos los contadores públicos realizaban los estados financieros en forma manual y se requería de mucho tiempo.

Hoy en día, por medio de los sistemas contables computarizados, se ha logrado realizar de manera segura, rápida y eficaz los estados financieros en un tiempo más corto, ya que sin duda estos sistemas ofrecen excelentes

beneficios a las empresas, tales como: la agilización de procesos comerciales, la disminución de errores en los estados financieros, la exactitud de los costos administrativos, la competitividad con otras empresas que realizan las mismas funciones, hasta un mejoramiento de procesamiento de datos de información que adopta la totalidad de la misma.

A este respecto, toda organización, tanto industrial como de servicios, e incluso las de naturaleza pública, precisan planear la posición competitiva que éstas ocupan dentro del entorno y de cada uno de sus sectores estratégicos de negocio en el cual se desenvuelven. Allí, es donde la tecnología de información juega un papel relevante, pues en esencia facilita el manejo de cúmulo de información relacionada con los entornos en los que se despliega la empresa u organización y de manera implícita, facilita información clave sobre dicho posicionamiento.

Una vez contempladas estas consideraciones, es importante definir lo que son sistemas de información contable que de acuerdo al criterio de Senn, J. (1999:20) estos se consideran como “el medio del cual fluyen los datos de cualquier naturaleza, de una persona, departamentos que pueden ser desde la comunicación interna entre los componentes de la organización, las cuales comprenden desde líneas telefónicas hasta sistemas de cómputos generadores de reportes para varios usuarios”.

El desarrollo de los diversos proyectos y aplicaciones de sistemas de información en las organizaciones tienen como objeto automatizar los procedimientos, logrando así un óptimo aprovechamiento de los recursos de los cuales dispone, tales como el factor humano, la disminución de los costos en función al factor tiempo, entre otras, permitiendo una amplia relación de comunicación en función a un objetivo determinado o metas específicas de producción, es decir, de operatividad así como de ventas o prestación de servicios.

En el sector empresarial de Venezuela, adoptar tecnología para la mejora de sus procesos internos, ha representado un reto, pero también ha representado una de las mejores vías para mantenerse competitivas en el sector en el cual se desempeñan. Siendo la contabilidad una de las primeras áreas en modernizarse, existe actualmente tecnología desarrollada que ayuda a mejorar el control de pagos, ventas totales, nóminas, cuentas por cobrar, manejo de inventarios, entre otros; que han ayudado a facilitar el trabajo. Por tanto, puede decirse que resulta un hecho que los avances tecnológicos existentes en materia contable permiten ahorrar tiempo y dinero, cosa que es muy apreciada por las empresas u organizaciones. Al respecto, considerando que una de las áreas cruciales dentro del manejo administrativo de una organización, está representada por las ventas, resulta sumamente útil contar con un sistema de información contable que apoye la gestión de este ámbito.

Para entender completamente la contabilización y el significado de operaciones como facturación, cobranza y todas aquellas actividades que forman un sistema de ventas, es importante tener un amplio conocimiento altamente especializado que permita llevar a cabo tales procesos que pudieran ser desconocidos por la persona encargada de ejecutar los mismos.

La aplicación de la contabilidad se convierte así en una debilidad, que puede causar un desequilibrio a una organización si este sistema es manejado por una persona que no posee conocimiento o que sea inexperta. Si esta tendencia continua, y a ello se le suma el pernicioso efecto de los escándalos contables que en los últimos años está sacudiendo el mundo económico tales como la malversación de fondos, estafas multimillonarias a empresas, cierre de establecimientos por quiebra debido al manejo indebido de las partidas contables, entre otros; se corre el riesgo de que la contabilidad deje de ser percibida como una actividad socialmente útil, y que

la función de suministrar información para la toma de decisiones sea usurpada por disciplinas adyacentes.

Cabe señalar; que en la actualidad se exige mayor cantidad de información contable para llevar a cabo operaciones por cuanto éstas son los principales ingresos de una empresa y la principal fuente de utilidad o beneficio. Por tanto, este tipo de operaciones en las que se incluyen las ventas se requiere un personal totalmente capacitado, aunado a un buen sistema de ventas que permita procesar correctamente la recaudación de datos, cada vez más voluminosos y complejos. De estas consideraciones no se escapa la Distribuidora Dialca, C.A., empresa seleccionada por el investigador con el fin de servir a la presente investigación como objeto de estudio.

La empresa Distribuidora Dialca, C.A; ubicada en el municipio Motatán, estado Trujillo, encargada de la distribución de productos lácteos; en visitas efectuadas por el investigador a la referida empresa objeto de estudio, se logró evidenciar a través de observaciones directas con la misma y en conversaciones con el personal perteneciente al área de ventas, la carencia de un buen sistema de ventas, donde el volumen creciente de datos a que se enfrentan los usuarios de los sistemas de información, genera ciertas disfuncionalidades en el manejo de los mismos. La sobrecarga informativa ha convertido los datos contables provenientes de las ventas, bien sea a crédito o contado, en una masa inerte en la cual no es posible ver con claridad los contornos del complejo contexto, conformado por la situación y perspectivas de la empresa.

Del mismo modo, el investigador observó en este contacto con la realidad estudiada, aspectos relacionados como el volumen de ventas elevado y las deficiencias en el manejo de las mismas requiere de un sistema de información acorde con las necesidades de la empresa y que se ajuste al

movimiento y a la velocidad que ésta tiene diariamente en sus transacciones económicas. Estos sistemas de ventas muchas veces no están manejados por personal netamente calificado, impidiendo que las operaciones y la estructura que conlleva un sistema contable se ejecuten de manera efectiva.

Atendiendo a estas consideraciones, se suma además la inconsistencia en los procedimientos para instalar un sistema contable que optimice las operaciones relacionadas con las ventas diarias de la empresa; debilidades en los libros contables, informes o deficiencias en el manejo de formularios tales como facturas, órdenes de compra, entre otras, es el resultado del desinterés de los administradores existentes en esta entidad para aportar medios u herramientas como sistemas contables modernos, innovadores pero sobre todo eficaces, con el fin de prevenir cualquier mal uso involuntario o intencionado en el momento del registro y manejo de las ventas.

En este particular se suman, las deficiencias en la estructura que idealmente conforma un sistema de información contable de ventas, imprecisiones en el registro de las actividades financieras y disfuncionalidades en la clasificación de la información puede generar que las operaciones sean inadecuadas por parte de los encargados en el manejo de los ingresos de la misma, acotando que la estructuración de los referidos sistemas constituyen la columna vertebral de estos.

Del mismo modo, las debilidades presentadas en los sistemas de información empleadas por la empresa Distribuidora Dialca, C.A, muestran atenuantes fallas en las características que conforman estos sistemas. Conduce a la inexistencia de sistemas que doten las operaciones relacionadas a las ventas de flexibilidad, compatibilidad y afectaciones en la relación costo beneficio. Estas incongruencias mencionadas forman parte de

las evidencias constatadas por parte del investigador y que muestran una insistente alarma dado a las situaciones suscitadas.

En consecuencia, es necesario que todas aquellas empresas de gran volumen de ventas como la Distribuidora Dialca, C.A., disponga de un sistema de información contable, que reúna datos resumidos y detallados referente a las actividades de ventas por un periodo determinado, es decir, que dentro de las empresas la información contable es la base para la toma de decisiones en distintas áreas, incluida la de ventas, dependiendo del sistema y del funcionamiento de este, la información, será más fácil de obtener y procesar.

Considerando los hechos descritos, es necesario ejecutar una investigación que permita responder la siguiente interrogante:

Formulación del problema

¿Cómo es la aplicación del Sistema de Información Contable en el área de ventas de la Distribuidora “Dialca” C.A, ubicada en el municipio Motatán del estado Trujillo?

Sistematización del problema

1. ¿Cuál es el procedimiento de instalación del Sistema de Información Contable en el área de ventas de la Distribuidora “Dialca” C.A ubicada en el municipio Motatán del estado Trujillo?
2. ¿Cuál es la estructura que conforma el Sistema de Información Contable en el área de ventas de la Distribuidora “Dialca” C.A ubicada en el municipio Motatán del estado Trujillo?
3. ¿Cuáles son las características del Sistema de Información Contable en el área de ventas de la Distribuidora “Dialca” C.A ubicada en el municipio Motatán del estado Trujillo?

Objetivos de la investigación

Objetivo general

Analizar la aplicación del Sistema de Información Contable en el área de ventas de la Distribuidora “Dialca” C.A ubicada en el municipio Motatán del estado Trujillo

Objetivos específicos

1. Describir el procedimiento de instalación del Sistema de Información Contable en el área de ventas de la Distribuidora “Dialca” C.A ubicada en el municipio Motatán del estado Trujillo.
2. Identificar la estructura que conforma el Sistema de Información Contable en el área de ventas de la Distribuidora “Dialca” C.A ubicada en el municipio Motatán del estado Trujillo.
3. Caracterizar el Sistema de Información Contable en el área de ventas de la Distribuidora “Dialca” C.A ubicada en el municipio Motatán del estado Trujillo.

Justificación de la investigación

La investigación propuesta pretende analizar la aplicación del Sistema de Información Contable en el área de ventas de la Distribuidora “Dialca” C.A ubicada en el municipio Motatán del estado Trujillo, mediante la aplicación de la teoría y la conceptualización que concierne al tema, indagando en el área de sistemas de información contable, la cual se ha convertido en un campo de acción para el Contador Público, fundamentándose en autores como Cornella (2000); Rodríguez (2001); Catacora (2001); Fernández (1997); entre otros.

Esta investigación representa una herramienta para adquirir conocimientos a través de la aplicación de técnicas metodológicas, tales como el diseño de un instrumento que permita el análisis cualitativo de la información, en función de alcanzar los objetivos planteados; en tal sentido, se espera que este estudio sirva como fundamento para otros estudios de similar envergadura.

Mediante la realización de la investigación, se indagó sobre los parámetros, procedimientos y estructuras que sustentan la aplicación de sistemas de información contable en cualquier tipo de organización y la posición del contador público acerca de los mismos; lo que beneficia notablemente a la empresa Distribuidora Dialca, C.A., pues permite que la misma cuente con una fuente de información real, oportuna, confiable y pertinente acerca de un sistema de información contable de ventas, soportado en un ambiente tecnológico avanzado; además de aportar conocimientos recientes en este campo a los investigadores del área de sistemas contables.

Delimitación de la investigación

El estudio se centró en analizar la aplicación del Sistema de Información Contable en el área de ventas de la Distribuidora “Dialca” C.A ubicada en el municipio Motatán del estado Trujillo.

El mismo pertenece a la línea de investigación Sistemas de Información; los sujetos informantes son los ocho (08) empleados que laboran en el área administrativa de la Distribuidora “Dialca” C.A del municipio Motatán del estado Trujillo. La investigación fue desarrollada desde el mes de Julio del año 2011 hasta Junio del año 2012.

CAPITULO II

MARCO TEORICO

En este capítulo se presentan todos aquellos antecedentes y teorías que sustentan o conforman el piso de la investigación. En este sentido se presentan los antecedentes basados en diversos estudios relacionados con la variable de investigación, las bases teóricas que sustentarán el análisis de los resultados y el sistema de operacionalización de la variable.

Antecedentes de la investigación

La integración de la tecnología de la información y la comunicación con las ciencias contables ha dado lugar a la aparición de nuevas líneas de investigación, que están siendo explotadas desde varias ópticas. En esta ocasión se presentan algunas investigaciones que muestren dicha integración en cuanto a los sistemas de información contable.

Torres, A. (2008), en su trabajo de grado intitulado **“Sistema de Información Contable aplicado en las Empresas Ferreteras de Municipio Boconó, estado Trujillo”**, para optar al título de Licenciada en Contaduría Pública en la Universidad de los Andes, Núcleo Universitario “Rafael Rangel”. La investigación se sustentó teóricamente sobre los Sistemas Contables. El procedimiento metodológico se estructuró bajo un tipo de investigación descriptiva, con un diseño de campo, para una población de diecinueve (19) empresas ferreteras, a las cuales se les aplicó un instrumento contentivo de ítems, de preguntas abiertas y cerradas, así como selección simple. La investigación se fundamentó en la información obtenida por el instrumento utilizado, mediante un análisis descriptivo, donde se representó en cuadros

con frecuencia y porcentajes, así como la representación gráfica. En conclusión, el Sistema de Información contable utilizado por las empresas ferreteras del municipio Boconó representa una herramienta valiosa para llevar a cabo los registros de las operaciones eficientemente, que garantice que la información financiera de la empresa esté disponible en el momento que se requiera. Sin embargo, existen empresas que deben tomar en cuenta ciertos aspectos como registros diarios, sistemas de información mixtos, establecimiento de normas y procedimientos, para tener la información financiera disponible en todo momento y garantizar un mejor registro de sus operaciones.

La investigación descrita, constituye un aporte teórico – práctico al presente estudio, puesto que facilita al investigador una guía para llevar a cabo el análisis del sistema de información contable aplicado en la Distribuidora “Dialca” C.A ubicada en el municipio Motatán del estado Trujillo.

Del mismo modo, Monagas, S. (2007), en su trabajo de grado intitulado **“Una visión de la calidad del sistema de información contable de la empresa Construcciones, C.A. desde la óptica gerencial”**, presentado en la insigne Universidad de los Andes; cuyo objetivo se basó en analizar la calidad del sistema de información contable de la empresa Construcciones C.A. ubicada en la ciudad de Mérida – Venezuela, bajo la metodología de una investigación de campo con base en una revisión bibliográfica, donde aplicó; un instrumento investigativo conformado por 32 ítems a una población de 35 sujetos.

Concluyendo que la ausencia de un sistema de control interno bien elaborado y configurado y de un sistema de aseguramiento de la calidad afecta la calidad del producto o servicio que se da en forma directa o indirecta además imposibilita a la empresa de practicar auditorias que le diagnostiquen su estado en cuanto a la calidad de su proceso.

Este trabajo de grado incidió en la presente investigación, ya que tiene estrecha relación con la estructuración de sistemas de información contables y en cierta forma, ahondar en el control interno que se debe tener en el manejo de las operaciones de la organización.

Por último, Pérez, J. (2007) realizó el trabajo de grado para optar al título de Licenciada en Contaduría Pública para la Universidad Centrocidental Lisandro Alvarado, denominado “**Propuesta de un Sistema de Tecnología de Información Contable para las Asociaciones Civiles del Sur Este de Barquisimeto, Estado Lara**”, en donde se plantea que las organizaciones tanto públicas como privadas independientemente de su envergadura, tiene objetivos financieros y muestran la necesidad de adoptar sistemas de tecnología de información contable con el fin de ordenar datos financieros y generar información que permita trazar mejores planes, presupuestos, obtener óptimos resultados y facilitar la toma de decisiones. Bajo estas premisas se realizó esta investigación de tipo descriptiva con diseño de campo con el objetivo de proponer un Sistema de Tecnología de Información Contable para las Asociaciones Civiles del Sur-Este de Barquisimeto, Estado Lara (sector salud).

Como actividad previa se efectuó una amplia revisión bibliográfica del tema, lo cual permitió, por una parte, profundizar los conceptos expuestos en el marco teórico y la elaboración de un instrumento de medición para realizar un diagnóstico de la situación actual de estas organizaciones, el cual fue aplicado a una muestra de treinta y seis (36) personas encargadas de los sistemas administrativos de estas instituciones. Dicho diagnóstico permitió evaluar los registros, procesos, formas de ejecutar y controlar los recursos financieros y conocer el nivel técnico de sus recursos humanos. Los resultados obtenidos en esta investigación permitieron proponer a los directivos de las Asociaciones Civiles estudiadas, un Sistema de Tecnología

de Información Contable, a fin de resolver la problemática objeto de esta investigación.

En el estudio anterior sugieren realizar una amplia revisión bibliográfica para abordar el tema de la tecnología de Información Contable, asimismo, se sugiere que organizaciones tanto públicas como privadas muestren la necesidad de adoptar sistemas de tecnología de información contables con el fin de ordenar datos financieros y generar información que permita trazar mejores planes, presupuestos, obtener óptimos resultados y facilitar la toma de decisiones.

Bases Teóricas

Las bases teóricas constituyen el corazón del trabajo de investigación, pues es sobre este que se construye todo el trabajo. Una buena base teórica formara la plataforma sobre la cual se construye el análisis de los resultados obtenidos en la investigación, sin ella no se puede analizar los resultados.

Información y Tecnología Contable

La competitividad de las naciones depende cada vez mas de su capacidad para la innovación, la cual está cada vez mas asociada a características internas, a una serie de aspectos estructurales y sociales que le son propias al contexto de cada país. Las actuales tendencias para la generación de capacidades de innovación parten de identificar aquellos factores que logren integrar funciones productivas con la generación de conocimientos, de la existencia de organismos capaces de asumir los riesgos que la innovación supone, de un nuevo rol de Estado mucho más activo y del diseño de instrumentos para la transferencia de tecnología. En definitiva se requiere un cambio cultural frente a una nueva forma de competir en los mercados, pues la innovación es vista como un fenómeno social, en la cual

la capacidad de cooperar o complementar funciones se vuelven un factor determinante del éxito.

En este mismo orden de ideas, el Contador Público tiene que estar entonces actualizado en todo lo que respecta al manejo de programas de sistemas de información contable, por cuanto necesitan contar con los conocimientos necesarios para el manejo electrónico de datos, pues la necesidad primordial de todo negocio, de reportar el resultado de sus operaciones a todos los usuarios de los estados financieros, ha hecho que surja, paralelo a la creación de una nueva economía una serie de formatos electrónicos, algunos ya conocidos por los Contadores Públicos como la hoja de cálculo y otros menos conocidos como por ejemplo el HTML (hyper text markup lenguaje) el cual ha desempeñado un papel trascendental en el nacimiento de una nueva economía.

Ahora bien, según Mendoza, (2002:93) señala que:

La tecnología de información dentro de las empresas juegan un papel muy importante, porque permite desde la interacción más directa y eficiente con el proveedor, pasando por la mejora de los procesos internos de la empresas hasta poder conocer al cliente y su preferencia pero estos muchas veces no lo ven o no lo saben los administradores de este tipo de empresas y se oponen una gran resistencia al cambio.

Cabe mencionar que las empresas que no incorporen el uso de la tecnología de información como parte del negocio en riesgo su permanencia en el mercado ya que siempre existirán otras que si lo hagan y obtengan una ventaja competitiva.

En definitiva, la información contable es uno de los recursos más valiosos, por cuanto en ella descansan muchas de las decisiones que se toman, requiriéndose para ello la presencia de actividades y procesamientos adecuados para recabar y procesarla, la cual es una condición necesaria para lograr un gestión eficiente, por lo que tiene un gran valor para la contabilidad. Considerando su importancia, conjuntamente con la tecnología,

se implementaron las bases para la creación de los sistemas de información contable, estos conforman hoy en día un factor de eficiencia para que las empresas cuenten con la información económica precisa y conjunta que apoye la toma de decisiones igualmente efectivos.

Sistemas

Un sistema según Catacora, (2001:25), es “un conjunto de elementos, entidades o componentes que se caracterizan por ciertos atributos identificables que tienen relación entre si, y que funcionan para lograr un objetivo en común”. Actualmente en el mundo de los negocios, la palabra sistema generalmente se refiere a todos aquellos elementos y sus relaciones, los cuales soportan y ayudan a la toma de decisiones óptimas de la empresa.

Hoy en día, todo proceso contable requiere de los sistemas. En una empresa, el funcionamiento del proceso contable depende de este y es por ello que se deduce la importancia que tienen los sistemas, y como su uso, redundan los beneficios para toda empresa. Es imposible llevar un adecuado control sobre las operaciones y transacciones financieras, sin contar con el auxilio de los sistemas mecanizados desarrollados en las computadoras. La mayor responsabilidad de un gerente es la de tomar decisiones de tipo financiero y no financiero; el proceso de toma de decisiones se basará necesariamente en la información generada por los sistemas de información gerencial implantados con ese objetivo. La calidad de la información generada es un factor crítico para guiar a la empresa por el rumbo deseado.

Sistemas de Información Contable

El sistema de información contable, según Cornella (2000:99), es aquel que “está integrado por un conjunto de subsistemas, que tienen como finalidad cumplir con las políticas, principios y procedimientos, para generar información contable en cada uno de los niveles de la organización”. Así, dicho sistema consiste en un conjunto de cuentas, libros y formas, manuales

de instrucciones, programas y reportes financieros y operativos, lógicamente organizados e interrelacionados entre sí, los cuales mediante acción coordinada conducen a la obtención de información contable.

El sistema proporciona parte del control que se precisa para el cumplimiento de la relación contractual, a través de procedimientos que ejercen su influencia en el comportamiento de los agentes y reducen los conflictos entre las partes. Con ello concuerda Catacora (2001:10), para quien el sistema contable “es el eje alrededor del cual se toman la mayoría de las decisiones financieras”. Un sistema contable debe enfocarse como un sistema de información que reúne y presente datos resumidos o detallados acerca de la entidad económica de una empresa a una fecha o por un periodo determinado.

Por consiguiente, un sistema de contabilidad conforma una estructura organizada mediante la cual se recogen las informaciones de una empresa como resultado de sus operaciones, valiéndose de recursos como: libros, formularios, reportes, que presentados a la gerencia le permitirán a la misma tomar decisiones financieras. En otras palabras, un sistema de contabilidad no es más que normas, pautas y procedimientos para controlar las operaciones y suministrar información financiera de una empresa, por medio de la organización, clasificación y cuantificación de las informaciones administrativas y financieras que suministre.

Por ello, la decisión de automatizar un sistema contable generalmente depende de su necesidad de contar con datos exactos, consistentes y oportunos en una diversidad de formatos para rendición de informes. Al mismo tiempo, señalan Laudon y Laudon (2006:27), para que un sistema de contabilidad funcione eficientemente es preciso que “su estructura configuración cumpla con los objetivos trazados. Esta red de procedimientos debe estar íntimamente ligada que integre de tal manera el esquema general

de la empresa que pueda ser posible realizar cualquier actividad importante de la misma”.

Desde ese punto de vista, un sistema de información que no se limita a la información contable clásica, sino que dé respuesta a necesidades de información e informar sobre, por ejemplo: el tiempo medio que cuesta poner en marcha un nuevo producto en el mercado desde que se tiene la idea, el grado de calidad que transmiten al consumidor los productos frente a los competidores, índices de concentración del sector en el que opera la empresa.

El sistema de información contable desempeña un papel fundamental en la medición de los resultados financieros. En cuanto al procesamiento de los datos contables, ahora está bastante automatizado en la mayor parte de las empresas. No hay que olvidar el impacto que la informática ha supuesto en todos los aspectos de gestión de la contabilidad: diario, mayor, cuentas a cobrar y pagar, elaboración de la nómina, obtención de estados contables como el balance, la cuenta de pérdidas y ganancias, el cuadro de financiación o el estado de valor añadido proporcionan información contable cuantitativa.

Tipos de Sistemas de Información en una Empresa

Según Illanes, (1999); en las empresas pueden existir innumerables sistemas de información, dependiendo del tipo de empresa los más comunes son:

- El Sistema Contable: este sistema es el más usado de todos, ya que casi la totalidad de las empresas cuentan con un sistema contable, es decir, un medio para recolectar, sumar, analizar y presentar en signos monetarios la información relativa al negocio.
- El Sistema de Costos: la contabilidad de costos es la técnica encargada de registrar y presentar las operaciones relativas a la

producción de mercancías y servicios, por medios de los cuales esos registros se convierten posteriormente en un método de medida y en un medio de control.

Este tipo de contabilidad implica el análisis y la síntesis de las operaciones, de tal forma que es posible determinar el costo total de producción de una mercancía, un trabajo o un servicio, así es como también se puede clasificar el costo en sus elementos materiales, mano de obra y de gastos de fabricación. La contabilidad de costos incluye también el análisis y la síntesis del costo total de producción en función de los costos por departamento o por centros de costos, así como por operaciones manuales o de máquinas.

Todo sistema cualquiera sea su naturaleza tiene un porqué de su existencia, el sistema de contabilidad de costos tiene tres finalidades principales:

- Proporciona los valores de los inventarios de manufactura en proceso y de artículos terminados.
 - Proporciona datos para el control de costos.
 - Proporciona datos para las decisiones sobre negocios.
-
- El Sistema de Presupuesto: este sistema exige una previsión sistemática basada en la experiencia del pasado y en las condiciones que se prevén para el futuro.

Un sistema presupuestario es primordial para las entidades que desean mantener un buen sistema de información, ya que este es básicamente el esquema de un plan proyectado de acción del ente, para un período de tiempo definido. Los pronósticos que se realizan a través de este sistema son tabulaciones formales de decisiones de la administración, en las cuales cada uno de los directivos de las unidades organizacionales a reunido en términos concretos sus juicios ponderados sobre lo que hará dentro del campo de su responsabilidad.

El objetivo fundamental que hace necesario realizar un presupuesto es el ayudar a obtener el control de los diferentes aspectos de un negocio, lo cual se logra comparando los resultados obtenidos con las cifras del presupuesto, utilizando éstas últimas como una base de comparación o medida para determinar la eficiencia de las operaciones.

Actividades del Sistema de Información Contable

Los sistemas de información poseen un conjunto de actividades para lograr su ejecución, al respecto Fernández, (1997), señala que los sistemas de información llevan a cabo: la entrada, el procesamiento, la salida, la retroalimentación y el control.

Entrada: comprende la captura y ordenamiento de los elementos que entran al sistema para ser procesados, los cuales pueden ser: materia prima, datos sobre las actuaciones, del personal, datos de carácter económico, así como información general de la organización, la cual es organizada por el esfuerzo humano.

Para Catacora (2001) son diversos los criterios acerca de cuál es la persona que debe manejar la seguridad para el acceso de la información contable; considerando que la alta gerencia es la que determina quién debe tener acceso y hasta que nivel dentro de la estructura organizativa, al igual que cual debe ser el perfil de los empleados.

Existen controles para el acceso del sistema a través de claves que identifican al usuario, los cuales deben estar protegidos de los cambios no autorizados. El éxito en la utilización de claves de acceso depende principalmente de la manera como se manejan.

Procesamiento: en esta fase los datos se convierten en información, es decir, se desarrollan los pasos a seguir para el logro del resultado esperado.

Con respecto al procesamiento Pinilla, D. (2001), advierte que en el procesamiento de los datos se debe diseñar procedimientos técnicamente

confiables para asegurar la oportuna corrección de las inconsistencias ocurridas en el procesamiento de los datos, pues este es un punto crítico de control por su complejidad técnica ya que se debe contar con un sistema de control que garantice la seguridad y reduzca el riesgo potencial de errores o fraudes electrónicos.

El autor agrega que deben establecerse procedimientos estandarizados para atender los problemas originados por fallas de los equipos, de manera que los operadores estén debidamente instruidos para obtener las máquinas y ordenar el reinicio oportunamente, además es necesario un control estricto de las fallas de los equipos, lo mismo que los correspondientes efectos.

Salida: esta fase ocurre cuando la información es procesada, es decir, se obtienen de los elementos que han sido generados por un proceso de transformación hasta el destino final, el cual puede presentarse como informes, en los casos de manufacturas la cual es proporcionada a usuarios finales, bien sea gerencial o comercial.

Retroalimentación: una vez cumplida la fase de salida, se debe evaluar el desempeño del sistema, monitoreando el proceso para así determinar las posibles fallas y en caso de que existan pueden ser corregidas o evaluar los procesos inmersos dentro del mismo.

Control: está representado por el seguimiento y la evaluación de la retroalimentación, consiste en determinar, si el sistema va cumpliendo los pasos para llegar a la meta trazada, se realizan los ajustes necesarios de los componentes de la entrada, procesamiento de un sistema y así garantizar que éste genere la salida apropiada.

El Papel del Sistema de Información en las Ventas

Se debe procesar la información que traen los vendedores. Según O'Brien (2001:33), los sistemas de información desempeñan un papel

importante en la gestión de ventas. Sus herramientas analíticas que permiten a un gerente de ventas trazar el progreso semanal de un vendedor. Los sistemas de información están sustituyendo a los archivos con tarjeta de los contactos, a los libros negros de las citas y las carpetas de archivos de los prospectos cercanos. Están forzando a los vendedores a preparar manuscritos de ventas para cada llamada y proporcionar información instantánea al cliente. Incluso algunas están diseñadas para permitir a los vendedores hacer rápidos perfiles psicológicos de los agentes de compra y deducir la mejor manera de venderles.

Sin embargo, existen razones financieras de peso para que las compañías traten de perfeccionar la productividad de la fuerza de ventas. Según un consultor gerencial, la porción de ventas del día de un vendedor puede incrementarse hasta cincuenta por ciento con una mejor administración. Las computadoras ayudan a reducir el trabajo en papel, penen al alcance mejor información rápidamente y facilitan la tarea de enfocarse en los principales puntos.

En la actualidad, es importante para los vendedores y gerentes de ventas estar bien organizados. Las computadoras y el software especializado están ayudando a perfeccionar la efectividad y la eficiencia de los vendedores ayudándoles en la tarea de organizar el esfuerzo de la venta personal. Una empresa líder es aquella que conoce el mercado competitivo, el ambiente externo en el que se desempeña y que cuenta con personas capacitadas para el desarrollo de estrategias. Por todo esto las empresas necesitan estar interconectadas y contar con la información necesaria en el momento oportuno para facilitar la toma de decisiones. Los sistemas de información de deben adaptar a las necesidades de cada empresa, sea esta grande o pequeña, deben ser amigables y flexibles.

En la actualidad se usan redes de comunicación para tareas de coordinación, tales como: seguir la pista de pedidos, inventarios y cuentas. Otro efecto es el mayor grado de coordinación entre las áreas, por ejemplo, cuando se necesita realizar un pedido para un faltante de stock de bebidas gaseosas, se hace el pedido al proveedor en conexión en línea, paralelo a esto, se está informando al área de almacén que tal día va a ingresar productos a su almacén, al área de contabilidad llega la guía de remisión y la factura para que salga el pago de fecha x. Asimismo las telecomunicaciones estas compuestas por: computadoras para procesar información, canales de comunicación (línea de teléfono, cables coaxiales, transmisión inalámbrica).

Procedimientos para instalar un Sistema de Información Contable

Según McLeod, R. (2000:55), los procedimientos para instalar un sistema de información contable son los siguientes:

1. Tener conocimiento de la empresa (por medio de entrevistas, visitas, entre otros)
2. Preparar una lista de chequeo.
3. Elaborar informes.
4. Preparar Catalogo de Cuentas y Manual de Procedimiento
5. Diseñar formularios para todas las operaciones.
6. Diseñar reportes
7. Preparar los libros y balance inicial

Lista de chequeo: es un formulario que posee todos los datos de una empresa relativos a: su razón social, ubicación física, actividad comercial/industrial, cantidad de empleados, equipos, capital, datos generales, etc. Es suministrada por la persona que va a instalar el sistema de contabilidad.

Informes: expresan la situación de la empresa. Estos están integrados por:

1. El Balance General
2. Estado de Ganancias y pérdidas

También pueden existir informes adicionales a criterio de la gerencia como son:

1. Estado de Costo Estimado
2. Estadísticas de ventas

La gerencia los utiliza para evaluar su actuación y determinar su posición financiera cada mes. Presentan cifras mensuales y acumuladas durante un ejercicio.

Cualidades.

- Presenta propuestas para el buen funcionamiento de la empresa.
- Contiene los parámetros de una buena comunicación: claridad, coherencia y estratificación.

Catálogo de Cuentas: contiene todas las cuentas que se estima serán necesarias al momento de instalar un sistema de contabilidad. Debe contener la suficiente flexibilidad para ir incorporando las cuentas que en el futuro deberán agregarse al sistema.

Objetivos:

- Permitir que distintos empleados puedan mantener registros coherentes con la implementación de un catálogo de cuenta similar.
- Facilitar el trabajo contable sobre todo cuando se trata de consolidar cifras financieras.

- Facilitar y satisfacer la necesidad de registro diario de las operaciones de una empresa o entidad.

Las cuentas en el catalogo deben estar numeradas. La numeración se basa en el sistema métrico decimal. Se comienza por asignar un número índice a cada grupo de cuentas tanto del Balance General como del estado de resultado, de la manera siguiente:

Balance General

1. Activo
2. Pasivo
3. Capital

Estado de Resultado

4. Ingreso
7. Otros ingresos
1. Costos
8. Otros egresos
2. Gastos

En las cuentas fundamentalmente se anotan las partidas débito y crédito para obtener un balance. La codificación es considerada como una operación preliminar para la clasificación.

Manual de procedimiento: es la guía que explica cómo se puede utilizar el catalogo. Indica cuales son las cuentas deudoras o acreedoras.

Formularios: son todas las formas impresas con la finalidad de recaudar información en las diferentes áreas de una empresa. Constituyen

un elemento que siempre y cuando esté autorizado (firmado) podrá servir como comprobante para garantizar una operación.

Los comprobantes son formularios que cumplen una destacada misión en el mecanismo funcional del régimen contable, como elementos de registración, información y control (facturas, recibos, etc.). Toda operación debe ser respaldada por un comprobante o formulario que permita su apropiada contabilización y que sirva para conocer los diferentes datos.

Requisitos de todo formulario:

1. Numeración
2. Que contenga todo los datos necesarios para facilitar el control.
3. Redacción clara, sin errores.
4. Además del original, emitir las copias necesarias
5. Poseer firmas

Entre los principales formularios se encuentran:

- Facturas
- Recibo
- Conduce
- Órdenes de compra
- Otros, etc.

La factura es un documento con el que se documenta la venta de mercaderías u otros efectos. En él se hacen constar las mercaderías vendidas, en cantidades, precios e importes, las condiciones de pago y otros datos relativos a la operación. Las facturas suelen emitirse por triplicado. El original al cliente y las copias se utilizan para contabilizar la venta en los registros pertinentes.

El recibo es un documento en el cual una persona reconoce haber recibido una determinada suma de dinero en efectivo o mediante cheque a su orden, un pagaré, mercancías u otros bienes. Los recibos por lo general se extienden por duplicado. El original se le da a la persona que hace el pago y la copia es conservada por el que lo recibe.

El conduce es elaborado por el almacén el original y por lo menos dos copias. El original es enviado al cliente junto con la mercancía. Copia a contabilidad/archivo. El propósito de este formulario es detallar la mercancía que se ha despachado del almacén previo a la orden de despacho que recibió el departamento de ventas.

La orden de compra es un formulario comercial que identifica las mercancías y/o productos que desea comprar una compañía.

La nota de débito se utiliza para contabilizar una partida a favor de la empresa y contra un acreedor o cliente. Puede emitirse en tres ejemplares. El original se envía a la persona que debemos cargar con su importe. El duplicado y triplicado, al igual que la factura se emplean para sus registros en el mayor auxiliar respectivo y en los libros de entrada original.

La nota de crédito es una notificación que se envía al cliente a favor de su cuenta. Estas se orientan a favor de los clientes en el Diario de Ventas y las Notas de Crédito a favor de la empresa en el Diario de Compras.

El cheque es una orden de pago dada sobre un banco en el cual el librador tiene fondos depositados en cuenta corriente a su orden o crédito en descubierto. En fin, es un medio por el que una persona/empresa ordena a un banco el pago de una suma de dinero, siempre que tenga saldo a su favor o autorización para girar aunque no disponga de saldo.

El desembolso de caja es un formulario que se llena cuando hay un egreso de dinero para realizar pagos por distintos conceptos.

La requisición de materiales y equipos de oficina es un formulario que la empresa envía a una compañía para hacer un pedido de material gastable. Puede ser interna y tramitarse por el departamento de suministro o externa para ser pedida fuera de la institución.

Reportes: Entre los reportes se pueden mencionar:

- Nomina
- Ventas
- Compras
- Cheques emitidos

Los reportes se harán de acuerdo a lo que la gerencia de la empresa le pida a la persona que instale el sistema de contabilidad.

La nómina es la lista de personas que trabajan en una empresa con indicación de su salario.

Estados financieros: son aquellos que presentan la situación de la empresa, entre estos tenemos El Balance General; El Estado de Resultado, etc.

Los estados financieros resultan de la relación entre los rubros del activo que representan recursos líquidos y las deudas de la empresa a cancelar dentro de los mismos plazos de liquidación del activo.

El Balance General presenta la situación de una empresa es decir sus recursos de operación así como sus deudas a corto/largo plazo.

El Estado de Resultado explica si la empresa obtuvo algún tipo de beneficio o fracaso durante un período determinado.

Los libros de contabilidad: son aquellos en los que se anotan de manera definitiva las informaciones que aportan los formularios. Libros donde se asientan las operaciones de la empresa con el fin de cumplir las obligaciones que impone la ley a este respecto y lograr la información o los datos necesarios para conocer su situación y resultados mediante balances y estados demostrativos de ganancias y pérdidas.

- *Los Diarios:* en los cuales se registran cronológicamente las informaciones, esto es, el registro diario de las operaciones. Son conocidos también como libros de entra original.
- El mayor general: aquel que recoge las informaciones que previamente se anotan en el diario. Es conocido como libro de segundas entradas. Es el libro oficial, ya que sirve de fuente de información para conformar los estados financieros.

Existen otros libros como por ejemplo el de inventario que contiene una relación detallada de las existencias finales listas para la venta valoradas al costo. El departamento de contabilidad es el centro de la empresa donde se clasifican, se registran e interpreta toda la información financiera, que mediante el mecanismo de control interno serán recibidas.

Estructura de un Sistema de Información Contable

Un sistema de información contable según Rodríguez, A. (2001:73) sigue un modelo básico y un sistema de información bien diseñado, ofreciendo así control, compatibilidad, flexibilidad y una relación aceptable de costo / beneficio.

El sistema contable de cualquier empresa independientemente del sistema contable que utilicé, se deben ejecutar tres pasos básicos utilizando relacionada con las actividades financieras; los datos se deben registrar, clasificar y resumir, sin embargo el proceso contable involucra la comunicación a quienes estén interesados y la interpretación de la información contable para ayudar en la toma de decisiones comerciales.

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

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

Resumen de la información: para que la información contable utilizada por quienes toman decisiones, esta debe ser resumida. Emitir una relación completa de las transacciones de venta de una empresa de gran envergadura sería demasiado largo para que cualquier persona se dedicara a leerla. Los empleados responsables de comprar mercancías necesitan la información de las ventas resumidas por producto. Los gerentes de almacén necesitaran la información de ventas resumida por departamento, mientras

que la alta gerencia necesitará la información de ventas resumida por almacén.

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

Características de un Sistema de Información Contable

Según Montilva, (1999:55) el principal propósito que persigue la contabilidad es preparar información contable de calidad. Para que esta calidad se dé, deben estar presentes unas series de características que le dan valor como son:

- **Fiabilidad:** La información se dice que es fiable si está libre de errores y prejuicios y representa fielmente lo que pretende representar. La información debe ser creída, y depende de los usuarios para un propósito determinado. Para garantizar que la información es fiable, debe ser verificable, neutral y fiel en la representación de la situación económica.
- **Oportunidad:** La información se dice que es relevante si se influye en las decisiones. Para ser relevante, la información debe estar disponible en el tiempo, debe ayudar en la predicción, y ayudar en la regeneración.
- **Comprensibilidad:** La información contable debe poseer la cualidad de una importancia económica para el usuario, es decir, para entender el contenido y el significado de los estados financieros e informes. Las

cualidades que distinguen entre comunicación bien y el mal en un mensaje son fundamentales para la comprensión de los mensajes. Un mensaje se dice que se comunicará cuando se interpreta por el receptor del mensaje en el mismo sentido en el que el remitente ha enviado.

- **Comparabilidad:** La calidad de la información que permite a los usuarios para identificar los cambios en los fenómenos económicos en un período de tiempo, entre dos o más entidades. Los informes contables deben ser comparables entre las empresas para identificar las similitudes y diferencias. Para ser comparables, los informes contables deben pertenecer a un período, use la unidad común de medida y el formato común de presentación de informes.
- **El costo-eficiente:** Información valiosa que no debe costar más al producto que vale la pena. Esta es la razón por la cual la información que se produce con más frecuencia de lo requerido es menos útil sobre el valor de la información que se produce para satisfacer una necesidad específica o requisito.

Definición de Términos Básicos

Según las definiciones contempladas por el Diccionario de la Real Academia Española (2007) se tiene:

Sistema: colección de objetos, procedimientos o técnicas que interactúan de manera regulada formando un todo organizado.

Datos: las empresas cuentan con grandes cantidades de datos que por si mismos no son información contable; estos datos necesitan un proceso para ser útiles y manejables.

Información: carece de significado si es que se encuentra aislada y debe ser procesada mediante una clasificación, almacenamiento y relación para que

luego pueda realmente informar sobre algún tema. La información es un recurso estratégico y un arma competitiva poderosa.

Sistema de información: se define como sistemas formales para recopilar, integrar, comparar, analizar y difundir información interna y externa de la empresa, en forma oportuna, eficaz y eficiente. Un sistema de información gerencial es un sistema útil para la toma de decisiones del personal gerencial de todos los niveles de la organización para llevar a cabo funciones de gestión inherentes a su cargo.

bdigital.ula.ve

Cuadro 1

Mapa de Variables

Objetivo General				
Analizar la aplicación del Sistema de Información Contable en el área de ventas de la Distribuidora "Dialca" C.A ubicada en el municipio Motatán del estado Trujillo				
Objetivos Específicos	Variable	Dimensiones	Indicadores	Ítems
Determinar el procedimiento de instalación del Sistema de Información Contable en el área de ventas de la Distribuidora "Dialca" C.A ubicada en el municipio Motatán del estado Trujillo.	Aplicación de Sistemas de Información Contable	Procedimiento de Instalación	<ul style="list-style-type: none"> - Lista de chequeo - Informes - Catalogo de cuentas - Manual de procedimientos contables - Formularios - Reportes - Libros contables 	1,2,3 4,5 6,7,8 9,10 11,12 13 14
Describir la estructura que conforma el Sistema de Información Contable en el área de ventas de la Distribuidora "Dialca" C.A ubicada en el municipio Motatán del estado Trujillo.		Estructura	<ul style="list-style-type: none"> - Registro de actividades financieras - Clasificación de la información - Resumen de la información 	15 16 17,18
Identificar las características del Sistema de Información Contable en el área de ventas de la Distribuidora "Dialca" C.A ubicada en el municipio Motatán del estado Trujillo.		Características	<ul style="list-style-type: none"> - Fiabilidad - Oportunidad - Comprensibilidad - Comparabilidad - El costo-eficiente 	19 20 21 22 23

Fuente: Chinchilla (2012)

CAPÍTULO III

MARCO METODOLÓGICO

El presente capítulo hace referencia a los procedimientos y técnicas utilizadas en la planificación y ejecución de la investigación. Al respecto, Arias (1999:23) sostiene que “la metodología de un proyecto investigativo incluye el tipo de investigación, las técnicas, los procedimientos que serán utilizados para llevar a cabo la misma y de esta manera responder al problema planteado”. En este sentido, este capítulo incluye las sesiones que se describen a continuación.

Tipo de investigación

La presente es una investigación que por el nivel de conocimiento que se alcanzó, es descriptiva puesto que Chávez (1994:135) la define como:

Todas aquellas que se orientan a recolectar informaciones relacionadas con el estado real de las personas, objetos, situaciones o fenómenos, tal cual como se presentaron en el momento de su recolección. Describe lo que se mide sin realizar inferencias ni verificar hipótesis.

De acuerdo con el contenido de la cita anterior, esta investigación se adapta al estudio descriptivo, debido a que los datos recolectados del área de ventas de la Distribuidora “Dialca” C.A del municipio Motatán del estado Trujillo, cumplen con el propósito de analizar las dimensiones de la investigación y así lograr los objetivos de la misma. De igual manera, es un estudio de caso, que definido por Yin, (1994:44) es:

Una investigación empírica que estudia un fenómeno contemporáneo dentro de su contexto de la vida real, especialmente cuando los límites entre el fenómeno y su contexto no son claramente evidentes. (...) Una investigación de estudio de caso xitosamente con una situación

técnicamente distintiva en la cual hay muchas más variables de interés que datos observacionales; y, como resultado, se basa en múltiples fuentes de evidencia, con datos que deben converger en un estilo de triangulación; y, también como resultado, se beneficia del desarrollo previo de proposiciones teóricas que guían la recolección y el análisis de datos.

Esta investigación se adapta al estudio de caso, siendo válido solamente para el tema tratado en la presente investigación donde, se analiza el sistema de información contable en el área de ventas de la empresa Distribuidora Dialca, C.A. ubicada en el municipio Motatán, estado Trujillo, permitiendo estudiar el contexto de la misma en la vida real.

Diseño de la investigación

Debido a la información obtenida en el contexto de estudio, se acude a un diseño de campo, definido por Arias (1998:3) como “la recolección de datos directamente de la realidad desde que ocurren los hechos”. Este diseño permite, no solo observar sino recolectar los datos directamente de la realidad objeto de estudio en su ambiente cotidiano, para posteriormente comprobar los datos obtenidos de esas indagaciones. Del mismo modo, el investigador que realiza un estudio de campo observa una situación social o institucional, y luego estudia las relaciones entre las actitudes, los valores, las percepciones y de los comportamientos de los individuos y de los grupos en dicha situación.

En virtud de ello y de acuerdo a la naturaleza de esta investigación se utilizó un diseño de campo, ya que los datos se recolectaron en un momento único, es decir, en el periodo en el cual se efectuó el trabajo de investigación, manteniéndose un contacto directo con el personal que labora en la distribuidora “Dialca” C.A ubicada en el municipio Motatán del estado Trujillo.

Población y Muestra

Población

La población de acuerdo a Bavaresco (2001:94) “es el conjunto total de unidades de observación que se considera en el estudio”. En esta investigación, la población estuvo conformada por los empleados que laboran en el área administrativa de la distribuidora “Dialca” C.A. denotada en su totalidad por ocho (08) sujetos, los cuales se sometieron a los efectos investigativos de este trabajo.

Muestra

Según Balestrini, (2002:115), se define la muestra como “una parte de la población, o sea, un número de individuos u objetos seleccionados científicamente, cada uno de los cuales es un elemento del universo. La muestra es obtenida con el fin de investigar, a partir del conocimiento de sus características particulares, las propiedades de una población”.

En relación a esta definición, es importante acotar que en vista de que la población objeto de estudio es finita y accesible, no fue necesario realizar caáculo muestral.

Técnicas e instrumentos de recolección de datos.

Las técnicas de recolección de datos son las distintas formas de obtener la información. En este orden de ideas, se estimó conveniente seleccionar la técnica de la encuesta, debido a que se hace necesaria la interacción entre el investigador y los informantes claves. La encuesta es definida por Balestrini (2002:189) como aquella que consiste “en la obtención de datos de interés mediante la interrogación a los miembros de una sociedad”.

Como instrumento de esta técnica se utilizó el cuestionario, el cuál contuvo preguntas cerradas y de selección múltiple previamente redactadas y ordenadas, para medir la variable de investigación, cuyas características permitieron obtener información escrita acerca de los indicadores de la misma, el cual fue aplicado al personal que labora en el área de ventas de la distribuidora "Dialca" C.A, que según Balestrini (op.cit) " es el medio que le brinda la oportunidad al investigador de conocer lo que se piensa y dice del objeto de estudio, permitiéndole determinar, con los datos recopilados, la futura verificación de los objetivos"

Validez del Instrumento

Un instrumento de recolección de datos debe reunir los requisitos esenciales: Validez y Confiabilidad, porque de lo contrario no pueden basarse en él los resultados. La validez, según Hernández, R. (1998:236), se refiere "al grado en que un instrumento realmente mide la variable o variables que pretende medir", es decir que el instrumento se adapte a los requerimientos del estudio en particular.

En este sentido para lograr la validez del instrumento se acudirá al juicio de tres (3) expertos, quienes determinarán la correlación entre los fundamentos teóricos plasmados, ítems elaborados y establecieron la correspondencia metodológica entre ítems, marco teórico y objetivos así como la adecuación o no del tipo de ítem para medir la variable en estudio, su redacción y suficiencia.

Análisis o tratamiento de la información

Tamayo y Tamayo, (1998:31) señala que el análisis de resultados es el "proceso de convertir los fenómenos estudiados en datos científicos, de tal manera que a partir de ellos se puedan obtener conclusiones efectivas". Luego de la aplicación del cuestionario a la población que conformó la

presente investigación, se procedió al análisis e interpretación, ítems por ítems, mediante la representación de estadística descriptiva, en cuadros donde se calculará la frecuencia y el porcentaje, así mismo la representación de esos porcentajes en gráficos para luego analizar los datos obtenidos.

bdigital.ula.ve

CAPÍTULO IV

PRESENTACIÓN A ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS

En este capítulo se presenta el razonamiento de los resultados obtenidos una vez aplicado el instrumento que permitió responder el objetivo general de la presente investigación, el cual tuvo como finalidad: Analizar la aplicación del Sistema de Información Contable en el área de ventas de la Distribuidora “Dialca” C.A ubicada en el municipio Motatán del estado Trujillo

Dicho análisis se presenta por dimensiones, siguiendo el orden en el que se muestran los objetivos específicos con sus respectivos indicadores en el mapa de variable. De igual manera, los análisis obtenidos principalmente reflejarán aquellos generados por el Área de Ventas de la Distribuidora “Dialca”, C.A. ubicada en el Municipio Motatán del Estado Trujillo.

El desarrollo de este capítulo está constituido por la descripción del procedimiento de instalación del Sistema de Información Contable en el área de ventas de la Distribuidora “Dialca” C.A. La identificación de la estructura que conforma el Sistema de Información Contable en el área de ventas, y por último la caracterización del Sistema de Información Contable en el área de ventas de la mencionada empresa.

La interpretación de cada pregunta, se acompaña de una tabla con el cálculo del porcentaje y la frecuencia relativa obtenida, además de los gráficos que se consideraron necesarios para ilustrar mejor los resultados, tal como se muestra a continuación:

Variable: Aplicación de Sistemas de Información Contable

Dimensión: Procedimiento de Instalación

Indicador: Lista de Chequeo

Tabla 1. Sistemas de Información Contable

1. ¿Poseen sistema de información contable para el control de las distintas operaciones efectuadas en la empresa Distribuidora Dialca, C.A.?	Frecuencia	Porcentaje %
a.- Sí	8	100
b.- No	0	0

Fuente: Instrumento aplicado por la autora de la investigación (2012)

De acuerdo a los resultados recabados por la Tabla 1, el 100% de los sujetos encuestados, trabajadores inherentes al área de Ventas de la Distribuidora "Dial" C.A., el 100% manifiesta que si poseen sistemas de información contable para el control de las distintas operaciones efectuadas en la misma.

Estos resultados se encuentran de acuerdo a teorías citadas en la presente investigación, donde claramente se especifica, de acuerdo a Cornella (2000); que los sistemas consisten en un conjunto de cuentas, libros y formas, manuales de instrucciones, programas y reportes financieros y operativos, lógicamente organizados e interrelacionados entre sí, los cuales mediante acción coordinada conducen a la obtención de información contable.

De acuerdo a esto, los sistemas forman parte del control que se precisa para el cumplimiento de la relación contractual, a través de procedimientos que ejercen su influencia en el comportamiento de los agentes y reducen los conflictos entre las partes. Con ello finaliza Catacora (2001), donde expone que el sistema contable "es el eje alrededor del cual se toman la mayoría de las decisiones financieras".

Tabla 2. Preparación de Listas de Chequeo

2. ¿Se preparan listas de chequeo con el fin de plasmar los datos referentes a la empresa?	Frecuencia	Porcentaje %
a.- Sí	8	100
b.- No	0	0

Fuente: Instrumento aplicado por la autora de la investigación (2012)

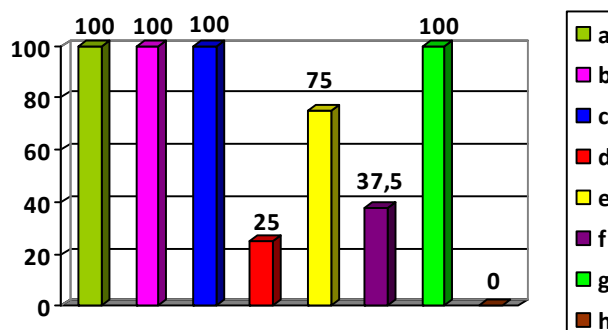
Con respecto a la Tabla 2, el 100% de los entrevistados afirmaron que en la Distribuidora “Dialca” C.A, se preparan listas de chequeo con el fin de plasmar los datos referentes a la empresa. Estas afirmaciones están directamente relacionadas con lo estipulado por McLeod (2000) donde expone que las listas de chequeo deben ser instaladas en los sistemas de información contable de las empresas; y la define como un formulario que posee todos los datos de una empresa relativos a: su razón social, ubicación física, actividad comercial/industrial, cantidad de empleados, equipos, capital, datos generales, etc.

Tabla 3. Datos Listas de Chequeo

3. Indique, cuáles de las siguientes opciones, están contenidas en las listas de chequeo:	Frecuencia	Porcentaje %
a.- Razón social	8	100
b.- Ubicación física	8	100
c.- Actividad comercial / industrial	8	100
d.- Cantidad de empleados	2	25
e.- Equipos	6	75
f.- Capital	3	37.5
g.- Datos generales	8	100
h.- Otras, explique	0	0

Fuente: Instrumento aplicado por la autora de la investigación (2012)

Gráfico 1. Datos Listas de Chequeo



Fuente: Tabla 3.

En esta oportunidad, el gráfico 1, arrojó un 100% de las personas encuestadas quienes manifestaron la razón social está contenido en los datos que caracterizan a la lista de chequeo. Del mismo modo, el 100% indicó la ubicación física así como la actividad comercial / industrial que ejecuta la empresa. Por otra parte, solamente el 25% manifestó que la cantidad de empleados estaba contenida en la lista de chequeo, un 75% los equipos, 37.5% el capital de la entidades y por ultimo un 100% señaló los datos generales.

De acuerdo a estos resultados, es importante acotar que no todas las respuestas son iguales, observando ciertas contrariedades entre las opiniones emitidas. El autor citado en esta investigación, manifiesta que las listas de chequeo son esenciales en los sistemas de información contable, pero éstas deben contener la información de la empresa en las que se encuentran, caracterizándolas en su totalidad, las opciones reflejadas en gráfico 1.

Existe pues, una divergencia entre lo encontrado en la realidad y lo manifestado en los fundamentos teóricos de la presente investigación, siendo necesario recordar que para un adecuado sistema de información contable, se debe requerir a una serie de pasos que optimicen los manejos de la empresa a diario.

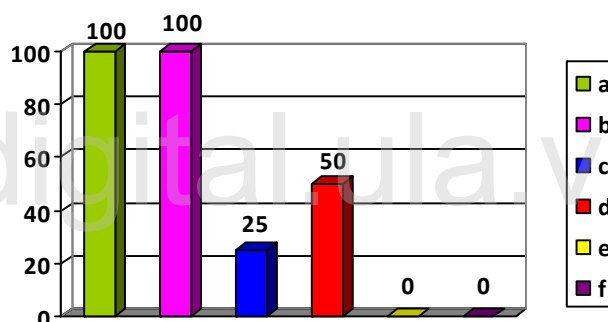
Indicador: Informes

Tabla 4. Informe Situación Financiera

4. Indique, cuál de las siguientes alternativas representan los informes efectuados por la empresa para expresar la situación financiera de la misma:	Frecuencia	Porcentaje %
a.- Balance general	8	100
b.- Estado de ganancias y perdidas	8	100
c.- Estado de costos estimados	2	25
d.- Estadísticas de ventas	4	50
e.- Ninguna de las anteriores	0	0
f.- Otras, explique	0	0

Fuente: Instrumento aplicado por la autora de la investigación (2012)

Gráfico 2. Informe Situación Financiera



Fuente: Tabla 4.

En el gráfico 2, se logra observar que el 100% de la población encuestada manifiesta, en total acuerdo que tanto el balance general como el estado de ganancias y pérdidas forman parte de los informes que ejecuta la empresa "Dialca" C.A para expresar la situación financiera de la misma. Por otro lado, de esa misma población, solo un 25% indica que se realizan estados de costos estimados, y por último un 50% que se llevan a cabo la estadística de ventas.

Actualmente la empresa “Dialca” C.A. se encuentra ante una debilidad contable, ya que la totalidad de estos informes según McLeod (2000), deben ser elaborados en sus sistemas de información contable con el fin de reflejar la situación financiera real de las empresas. El conjunto de estos informes contables son necesarios para conocer con detalle las operaciones de la organización y estar al tanto por parte de la gerencia y dueños de la compañía, de la realidad que manejan los números en sus resúmenes contables.

Tabla 5. Elaboración de informes financieros

5. La gerencia de la empresa Distribuidora Dialca, C.A., elabora estos informes con el fin de evaluar su actuación y determinar su posición financiera:		
	Frecuencia	Porcentaje %
a.- Mensualmente	0	0
b.- Trimestralmente	0	0
c.- Semestralmente	0	0
d.- Anualmente	8	100
e.- Otras, explique	0	0

Fuente: Instrumento aplicado por la autora de la investigación (2012)

Particularmente en la Tabla 5, el 100% de la población entrevistada indicó que los informes financieros a los que se refirió anteriormente en la Tabla 4, se realizan en la empresa Dialca C.A. de manera anual.

Estos resultados difieren pues de lo estipulado por McLeod (2000), citado de igual manera en el desarrollo teórico de la presente investigación, donde manifiesta que la gerencia utiliza estos informes para evaluar su actuación y determinar su posición financiera cada mes. Presentan cifras mensuales y acumuladas durante un ejercicio.

Las cifras mensuales como su nombre lo indica, son para determinar la posición y rendimiento económico de la empresa de manera mensual, que es lo aconsejado por McLeod (2000), mientras que las cifras acumuladas durante un ejercicio se efectúan de manera anual. No es adecuado el análisis de estos informes solamente de manera anual, ya que mensualmente se

puede observar las desviaciones económicas que tenga la empresa y con tiempo, corregir las mismas.

Indicador: Catalogo de Cuentas

Tabla 6. Existencia Catalogo de Cuentas

6. ¿La Empresa Distribuidora Dialca, C.A. posee un catálogo de cuentas?	Frecuencia	Porcentaje %
a.- Sí	8	100
b.- No	0	0

Fuente: Instrumento aplicado por la autora de la investigación (2012)

De lo observando en la Tabla 6, el 100% de los encuestados afirman que la empresa Dialca C.A. posee un catálogo de cuentas.

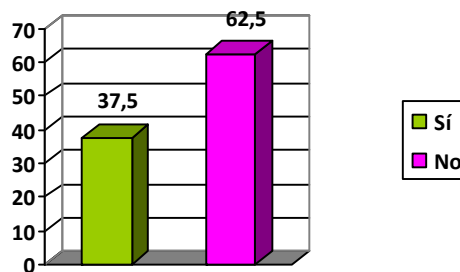
McLeod, (2000), considera que este catálogo es necesario para un efectivo sistema de información contable y contiene todas las cuentas que se estima serán necesarias al momento de instalar un sistema de contabilidad. La empresa Dialca C.A. se adapta a dicha teoría, por lo que primeramente posee un catálogo de cuentas que maneja en sus procesos contables, permitiendo el cómodo uso de las partidas que maneja esta empresa, siendo posteriormente importante, para efectos de esta investigación, analizar bajo que características esta realizado el mismo.

Tabla 7. Flexibilidad

7. ¿El catálogo de cuentas existente actualmente en la empresa, se caracteriza por ser flexible, con el fin de ir incorporando las cuentas que en el futuro se agreguen?	Frecuencia	Porcentaje %
a.- Sí	3	37.5
b.- No	5	62.5

Fuente: Instrumento aplicado por la autora de la investigación (2012)

Gráfico 3. Flexibilidad



Fuente: Tabla 7.

Referente al gráfico 3, se observa que el 37.5% de los sujetos encuestados que laboran en el área de ventas de la Distribuidora “Dialca” C.A., afirman que el catálogo de cuentas existente, se caracteriza por ser flexible, con el fin de ir incorporando las cuentas que en el futuro se agreguen, mientras que el 62.5% restante niega que la flexibilidad en el catálogo de cuentas que actualmente manejan existe.

Esto diverge de las teorías mostradas por el autor que se ha venido mencionando, McLeod (2000), ya que los catálogos de cuentas existentes en las empresas deben contener la suficiente flexibilidad para ir incorporando las cuentas que en el futuro deberán agregarse al sistema contable que manejan. La ausencia de esta flexibilidad en el catálogo de cuentas impide ser realistas al momento de registrar una operación, ya que el hecho de que no se pueda incorporar las nuevas partidas que a través del tiempo y de las nuevas operaciones que van surgiendo, dificulta el manejo contable óptimo en estos sistemas de información.

Tabla 8. Numeración Catálogo de Cuentas

8. ¿Este catálogo de cuentas se encuentra numerado bajo el sistema métrico decimal?	Frecuencia	Porcentaje %
a.- Sí	8	100
b.- No	0	0

Fuente: Instrumento aplicado por la autora de la investigación (2012)

En la Tabla 8, el 100% de los encuestados afirman que el catálogo de cuentas que actualmente manejan se encuentra numerado bajo el sistema métrico decimal. Estos resultados están en proporción con las teorías citadas por McLeod (2000) donde expone que las cuentas en el catálogo deben estar numeradas y que esta numeración se basa en el sistema métrico decimal donde las cuentas fundamentalmente se anotan con las partidas de débito y crédito para obtener un balance. Esta codificación es considerada como una operación preliminar para la clasificación de las partidas y debe ser ejecutadas en los sistemas de información contable de las empresas para un óptimo desarrollo contable.

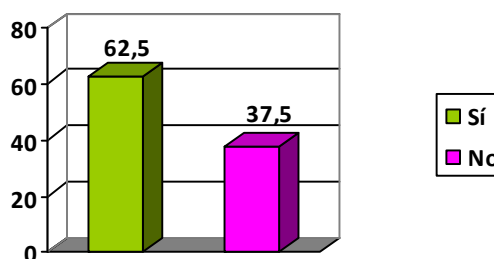
Indicador: Manual de Procedimientos Contables

Tabla 9. Existencia Manual de Procedimientos

9. ¿Posee la empresa Distribuidora Dialca, C.A. un manual de procedimientos?	Frecuencia	Porcentaje %
a.- Sí	5	62.5
b.- No	3	37.5

Fuente: Instrumento aplicado por la autora de la investigación (2012)

Gráfico 4. Existencia Manual de Procedimientos



Fuente: Tabla 9.

Con relación al gráfico 4, el 62.5% de los encuestados afirman que en la empresa Distribuidora “Dialca” C.A., específicamente en el área de ventas de la misma, existen un manual de procedimientos. Por su parte el 37.5% restante niega que esto exista.

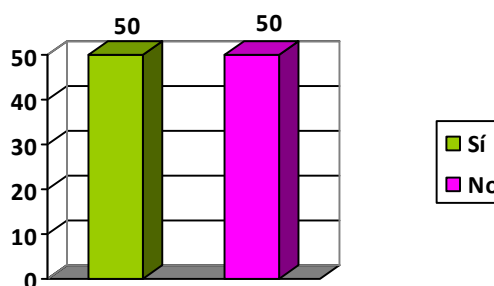
Se observa discrepancia entre las opiniones recabadas en los trabajadores de ésta área, a pesar de que laboran conjuntamente, parte de la población desconoce la existencia de manuales y procedimientos y lógicamente del uso y beneficio que éste conlleva; los cuales son la guía que explica cómo se puede utilizar el catálogo de cuentas mencionado en las tablas anteriores, indicando las cuentas deudoras o acreedoras. Es necesario la permanencia de manuales de procedimientos en cualquier tipo de organización ya que los mismos muestran como ejecutar las acciones y tareas manejadas por la empresa y como deben ser contabilizadas y clasificadas las transacciones comerciales de la misma.

Tabla 10. Uso del Manual de Procedimientos

10. ¿Este manual de procedimientos explica cómo usar el catálogo de cuentas, e indica las partidas deudoras y acreedoras?	Frecuencia	Porcentaje %
a.- Sí	4	50
b.- No	4	50

Fuente: Instrumento aplicado por la autora de la investigación (2012)

Gráfico 5. Uso del Manual de Procedimientos



Fuente: Tabla 10.

En el gráfico 5, el 50% de los sujetos manifestaron que el manual de normas y procedimientos existente en la empresa Distribuidora “Dialca” C.A. explica cómo se debe usar el catálogo de cuentas, indicando así las partidas deudoras y acreedoras. Por otro lado, el 50% de la población restante indicó que este manual no hace referencia al uso del catálogo de cuentas.

Es importante acotar que un nivel considerable de sujetos niega que este manual de procedimientos contenga el manejo y uso adecuado y preciso que se debe implementar en el catálogo de cuentas. Por distintas razones este porcentaje de la población desconoce los manuales de procedimientos que maneja la empresa donde trabajan, bien sea por desinterés al mismo o el ignorar que este existe.

Cualquiera de estas razones, de igual manera dificulta e inadecua los procesos manejados en los sistemas de información contable, pudiendo generar diversos errores en las operaciones contables sostenidas a diario por la empresa Distribuidora “Dialca” C.A. ya que la ausencia que se debe poseer en el manejo de las cuentas y/o partidas contables es claramente afirmada por un considerado nivel de la población sometida a este estudio.

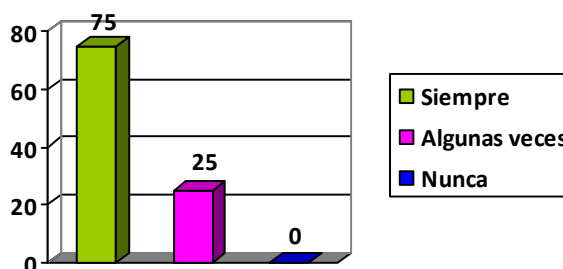
Indicador: Formularios

Tabla 11. Emisión de Facturas

11. ¿Emiten facturas bajo las condiciones estipuladas por el Servicio Nacional Integrado de Administración Aduanera y Tributaria (SENIAT)?	Frecuencia	Porcentaje %
a.- Siempre	6	75
b.- Algunas veces	2	25
c.- Nunca	0	0

Fuente: Instrumento aplicado por la autora de la investigación (2012)

Gráfico 6. Emisión de Facturas



Fuente: Tabla 11.

Con relación al gráfico 6, el 75% de los encuestados indican que siempre se emiten facturas bajo las condiciones estipuladas por el SENIAT, mientras que el 25% restante confiesa que algunas veces son otorgadas dichas facturas.

En lo que respecta a este punto, es de vital importancia hacer mención a la grave disfuncionalidad que presentan las empresas hoy en día al omitir facturas de sus ventas ya que toda operación debe ser respaldada por un comprobante o formulario que permita su apropiada contabilización y que sirva para conocer los diferentes datos. La omisión de formularios tan importantes como las facturas da lugar a muchas incongruencias dentro del proceso contable manejado por la empresa tales como omitir el pago real de impuestos, entre otras irregularidades. Sin las facturas no existe un documento real que garantice las operaciones ejecutadas.

Tabla 12. Tipos de Formularios

12. Indique, de acuerdo a las alternativas mencionadas a continuación, cuáles de ellas representan formularios llevados por la empresa Distribuidora Dialca, C.A.:	Frecuencia	Porcentaje %
a.- Órdenes de compra/servicio	8	100
b.- Cuadro de cotizaciones	8	100
c.- Arqueos de caja	8	100
d.- Notas de crédito/debito	8	100
e.- Requisición de materiales y equipos	8	100
f.- Ninguna de las anteriores	8	0
g.- Otras, explique	0	0

Fuente: Instrumento aplicado por la autora de la investigación (2012)

Para la Tabla 12, la totalidad de la población, es decir, el 100% de los sujetos encuestados indicaron que todas y cada una de las opciones mostradas en la referida tabla forman parte de los formularios llevados por la empresa Distribuidora "Dialca" C.A. estas respuestas están perfectamente de acuerdo con las teorías expuestas por McLeod (2000), donde manifiesta que las empresas para un adecuado manejo de los sistemas de información contable en el área de ventas deben implementar una serie de formularios

que respalden las operaciones realizadas y garanticen un óptimo registro contable.

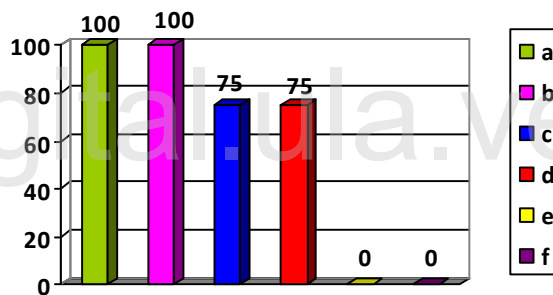
Indicador: Reportes

Tabla 13. Tipos de reportes

13. Indique cuáles de los siguientes reportes son efectuados por la empresa:	Frecuencia	Porcentaje %
a.- Nómina	8	100
b.- Ventas	8	100
c.- Compras	6	75
d.- Cheques emitidos	6	75
e.- Ninguna de las anteriores	0	0
f.- Otras, explique	0	0

Fuente: Instrumento aplicado por la autora de la investigación (2012)

Gráfico 7. Tipos de Reportes



Fuente: Tabla 13.

En esta oportunidad el gráfico 7, muestra un 100% de la población quienes manifiestan que los reportes empleados en la Distribuidora “Dialca” C.A. en sus sistemas de información contable son las nóminas y las Ventas. Pero solo un 75% en proporciones iguales indicaron que se ejecutan los reportes acerca de las compras y de los cheques emitidos.

Estos resultados muestran cierta disconformidad con las teorías que respaldan esta investigación, ya que McLeod (2000) expone la permanencia de todos y cada uno de los reportes mencionados en la presente tabla para

obtener un sistema de información contable adecuada y conveniente. Dar lugar a muchas irregularidades el hecho de que los sistemas de información contable no arrojen reportes totales de compras ni de cheques emitidos o que, en otro caso, los empleados de la empresa objeto de estudio desconozca esto o ignoren el uso de los mismos.

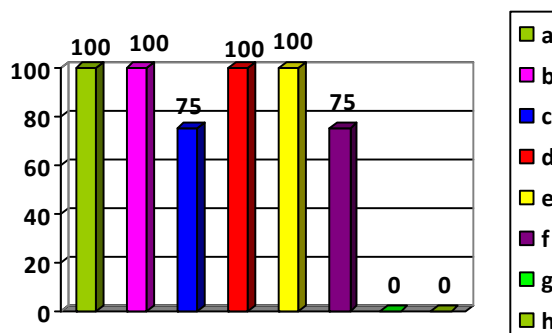
Indicador: Libros Contables

Tabla 14. Tipos de Libros Contables

14. ¿Cuáles de las siguientes alternativas representan los libros contables ejecutados por la empresa?	Frecuencia	Porcentaje %
a.- Libro diario	8	100
b.- Libro mayor	8	100
c.- Libro de inventario	6	75
d.- Libro de ventas	8	100
e.- Libro de compras	8	100
f.- Libro de actas	6	75
g.- Ninguna de las anteriores	0	0
h.- Otras, explique	0	0

Fuente: Instrumento aplicado por la autora de la investigación (2012)

Gráfico 8. Tipos de Libros Contables



Fuente: Tabla 14.

En el gráfico 8, el 100% de los encuestados manifestaron que los libros de contabilidad llevados por la empresa Distribuidora “Dialca” C.A., son el libro diario, mayor, ventas y compras, mientras que el 75% indicó que solo se realizan con periodicidad el libro de inventarios y el libro de actas.

Los libros contables son de fundamental permanencia en la empresa y deben ser elaborados con el fin de asentar las operaciones y así cumplir las obligaciones que impone la ley a este respecto y lograr la información o los datos necesarios para conocer su situación y resultados mediante balances y estados demostrativos de ganancias y pérdidas. La ausencia de cualquiera de estos libros en los sistemas de información contable mostrados en la presente tabla, generará fuertes sanciones tributarias y debilitará la información contable manejada por la empresa. La elaboración de libros como el de inventario permite poseer una relación detallada de las existencias finales listas para las ventas valoradas al costo, y la ausencia de estos no optimiza las operaciones manejadas no solo en el área de ventas sino en cualquier departamento de la empresa.

Dimensión: Estructura del Sistema de Información Contable

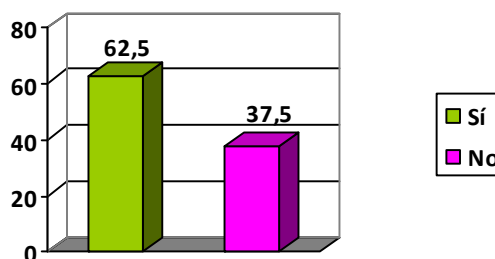
Indicador: Registro de Actividades Financieras

Tabla 15. Registro Diario de Operaciones

15. ¿Se registran sistemáticamente a diario las operaciones efectuadas por la empresa?	Frecuencia	Porcentaje %
a.- Sí	5	62.5
b.- No	3	37.5

Fuente: Instrumento aplicado por la autora de la investigación (2012)

Gráfico 9. Registro Diario de Operaciones



Fuente: Tabla 15.

En el gráfico 9, se obtuvo un 62.5% de las personas entrevistadas quienes afirman que en la empresa Distribuidora “Dialca” C.A. se registran sistemáticamente a diario las operaciones efectuadas por la misma, mientras que el 37.5% indicó que no se registran sistemáticamente estas transacciones. Según Rodríguez (2001) en el sistema contable de cualquier empresa independientemente del sistema que utilice, se deben ejecutar tres pasos básicos utilizando relacionada con las actividades financieras; los datos se deben registrar, clasificar y resumir, con el fin de someter estas operaciones a la toma de decisiones.

Un porcentaje significativo de la población entrevistada manifestó que no siempre estas operaciones son debidamente registradas lo que evidencia la incompatibilidad en las teorías citadas por el referido autor, ya que en un sistema de información contable se debe llevar un registro sistemático de la actividad comercial diaria en términos económicos.

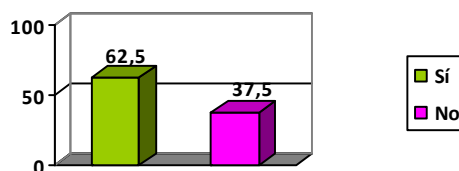
Indicador: Clasificación de la Información

Tabla 16. Categorización de las operaciones

16. ¿Esta información registrada es luego clasificada en grupos o categorías de acuerdo a su naturaleza (se apartan aquellas transacciones en las que se recibe dinero de las que se paga dinero)?	Frecuencia	Porcentaje %
a.- Sí	5	62.5
b.- No	3	37.5

Fuente: Instrumento aplicado por la autora de la investigación (2012)

Gráfico 10. Categorización de las Operaciones



Fuente: Tabla 16.

En la gráfico 10, se obtuvo un 62.5% de las personas encuestadas que afirman que en la empresa Distribuidora “Dialca” C.A. una vez que se registran las operaciones, esta información es luego clasificada en grupos o categorías de acuerdo a su naturaleza (se apartan aquellas transacciones en las que se recibe dinero de las que se paga dinero), mientras que el 37.5% indicó que no se clasifican.

En lo que se respecta a la clasificación de la información, Rodríguez (2001) manifiesta que un registro completo de todas las actividades comerciales implica comúnmente un gran volumen de datos, demasiado grande y diverso para que pueda ser útil para las personas encargadas de tomar decisiones.

Por tanto, la información se debe clasificar en grupos o categorías. Se deben agrupar aquellas transacciones a través de las cuales se recibe o paga dinero. De acuerdo a estas consideraciones, es latente la preocupación para la empresa Distribuidora “Dialca”, C.A. que no se clasifiquen las operaciones realizadas en la misma una vez que se registren.

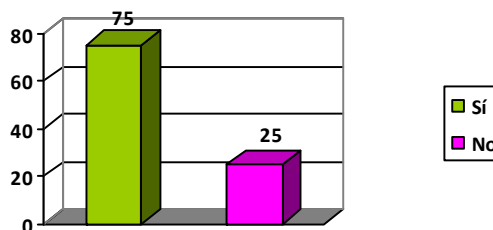
Indicador: Resumen de la Información

Tabla 17. Resumen de las Operaciones

17. ¿La información contable es resumida por producto para luego ser entregada a los encargados de la toma de decisiones?	Frecuencia	Porcentaje %
a.- Sí	6	75
b.- No	2	25

Fuente: Instrumento aplicado por la autora de la investigación (2012)

Gráfico 11. Resumen de las Operaciones



Fuente: Tabla 17.

Particularmente en el gráfico 11, el 75% de los encuestados indicaron que la información contable es resumida por productos para luego ser entregada a los encargados de la toma de decisiones, mientras que el 25% indicó que la misma no es resumida.

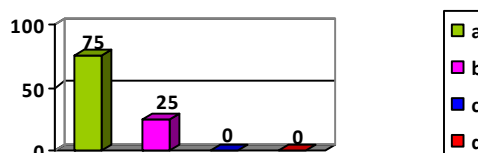
Difiere la realidad encontrada bajo el análisis de las respuestas emitidas por los entrevistados pertenecientes al área de ventas de la empresa Distribuidora “Dialca” C.A., ya que Rodríguez (2001) establece que para que la información contable sea utilizada por quienes toman decisiones, esta debe ser resumida ya que emitir una relación completa de las transacciones de venta de una empresa de gran envergadura sería demasiado largo para que cualquier persona se dedicara a leerla. Es por ello que los empleados responsables de comprar mercancías necesitan la información de las ventas resumidas por producto; de igual manera, los gerentes de almacén necesitarán la información de ventas resumida por departamento, mientras que la alta gerencia necesitará la información de ventas resumida por almacén, todo esto para llevar a una toma de decisiones efectiva y precisa.

Tabla 18. Resumen de ventas

18. La información generada por las ventas es resumida por:	Frecuencia	Porcentaje %
a.- Departamento	6	75
b.- Almacén	2	25
c.- Ninguna de las anteriores	0	0
d.- Otra; explique	0	0

Fuente: Instrumento aplicado por la autora de la investigación (2012)

Gráfico 12. Resumen de ventas



Fuente: Tabla 18.

Según los datos recabados en el gráfico 12, el 75% de los encuestados indica que el resumen de las ventas efectuadas en la empresa Distribuidora “Dialca” C.A. es elaborado por departamento, mientras que el 25% de los sujetos manifestaron que es resumida por Almacén. Estas respuestas de acuerdo a las teorías establecidas por Rodríguez, (2001), donde claramente expone que los gerentes de almacén necesitaran la información de ventas resumida por departamento, mientras que la alta gerencia necesitará la información de ventas resumida por almacén.

Es importante destacar entonces que de acuerdo a estas consideraciones, la empresa objeto de estudio de la presente investigación, se preocupa mayormente por emitir la información resumida a los gerentes de almacén, con el fin de que estos tomen las mejores decisiones dentro de la organización. Es de igual manera presentar la información resumida por almacén, ya que con ella la alta gerencia analiza los datos obtenidos y de igual manera toma decisiones pertinentes.

Dimensión: Características

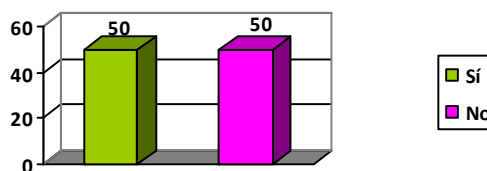
Indicador: Fiabilidad

Tabla 19. Verificación

19. ¿La información contable generada por las ventas es constantemente verificada por los superiores encargados con el fin de encontrarla libre de errores?	Frecuencia	Porcentaje %
a.- Sí	4	50
b.- No	4	50

Fuente: Instrumento aplicado por la autora de la investigación (2012)

Gráfico 13. Verificación



Fuente: Tabla 19.

Con respecto al gráfico 13, un 50% de la población entrevistada afirmó que la información contable generada por las ventas es constantemente verificada por los superiores encargados con el fin de encontrarla libre de errores, mientras que el 50% restante manifestó que esto no ocurre con periodicidad.

Al respecto, Montilva (1999) señala que el principal propósito que persigue la contabilidad es preparar información contable de calidad. Para que esta calidad se dé, deben estar presentes unas series de características que le dan valor como lo es la fiabilidad. A través de ella la información se dice que es fiable si está libre de errores y prejuicios y representa fielmente lo que pretende representar. La información debe ser creída, y depende de los usuarios para un propósito determinado. Para garantizar que la información es fiable, debe ser verificable, neutral y fiel en la representación de la situación económica.

El hecho de que los gerentes de la empresa Distribuidora “Dialca” C.A. no ejecute periódicamente revisiones a la información generada por el área de ventas simboliza un riesgo que puede ocasionar diversos problemas en la situación financiera de la empresa.

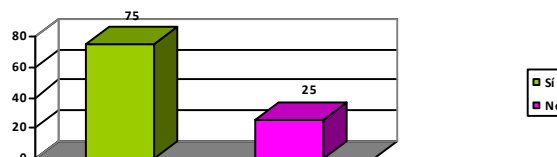
Indicador: Oportunidad

Tabla 20. Disponibilidad

20. ¿La información contable generada por las ventas se encuentra adecuadamente disponible en cualquier momento dado?	Frecuencia	Porcentaje %
a.- Sí	6	75
b.- No	2	25

Fuente: Instrumento aplicado por la autora de la investigación (2012)

Gráfico 14. Disponibilidad



Fuente: Tabla 20.

En el gráfico 14, el 75% de la población indica que la información contable generada por las ventas se encuentra adecuadamente disponible en cualquier momento dado, mientras que el 25% que resta manifiesta que dicha información no puede ser utilizada en cualquier momento presentado.

Particularmente en este punto, y según las teorías de Montilva (1999), la información generada por el sistema de información contable en las ventas debe dotarse de relevancia. La información se dice que es relevante si se influye en las decisiones. Para ser relevante, la información debe estar disponible en el tiempo, debe ayudar en la predicción, y ayudar en la regeneración.

De acuerdo a esto, la información generada debe estar a plena disposición de la gerencia para la toma de decisiones, y en relación a los datos obtenidos pasa que la misma en ocasiones ni está debidamente disponible para ello, adaptándose en los términos antes descritos como el registro, la clasificación y el resumen de las operaciones.

Indicador: Comprensibilidad

Tabla 21. Comprensibilidad de la Información

21. ¿Se caracteriza como “comprensible” a la información contable generada por las ventas de esta empresa, siendo entendible por cualquier usuario?	Frecuencia	Porcentaje %
a.- Sí	8	100
b.- No	0	0

Fuente: Instrumento aplicado por la autora de la investigación (2012)

Los datos obtenidos por la Tabla 21, muestra el 100% de la población donde manifiestan que se caracteriza como “comprensible” a la información contable generada por las ventas de esta empresa en los sistemas e información contable, siendo entendible por cualquier usuario el contenido y significado de los estados financieros e informes.

Estos resultados se adaptan a las teorías de Montilva (1999), quien indica que la información contable debe poseer la cualidad de una importancia económica para el usuario, es decir, para entender el contenido y el significado de los estados financieros e informes.

Indicador: Comparabilidad

Tabla 22. Uniformidad

22. ¿Usan un formato común para la presentación de informes contables con el fin de proporcionar uniformidad en los estados financieros para permitir la comparabilidad con otras empresas?	Frecuencia	Porcentaje %
a.- Sí	8	100
b.- No	0	0

Fuente: Instrumento aplicado por la autora de la investigación (2012)

De acuerdo a estos datos de la Tabla 22, el 100% de los trabajadores pertenecientes al área de ventas de la empresa “Dialca” C.A. afirman que usan un formato común para la presentación de informes contables con el fin de proporcionar uniformidad en los estados financieros para permitir la comparabilidad con otras empresas. Esto de acuerdo a los fundamentos citados por Montilva (1999) se encuentra estrechamente relacionado, ya que el mismo expone que los informes contables deben ser comparables entre las empresas para identificar las similitudes y diferencias. Para ser comparables, los informes contables deben pertenecer a un período, use la unidad común de medida y el formato común de presentación de informes.

Indicador: El Costo-Eficiente

Tabla 23. Costo Eficiente de las Operaciones

23. En la sistematización de la información contable arrojada por las actividades efectuadas en la empresa indique, ¿si ésta representa un beneficio 100% óptimo?	Frecuencia	Porcentaje %
a.- Sí	3	37.5
b.- No	5	62.5

Fuente: Instrumento aplicado por la autora de la investigación (2012)

En la Tabla 23, el 37.5% de los sujetos encuestados afirmaron que la sistematización de la información contable representa para la empresa una gran inversión, pero a su vez es 100% óptimo, mientras que el 62.5% indica que no es del todo efectiva.

Debido a estos resultados es importante recalcar que la información valiosa no debe costar más al producto que vale la pena. Esta es la razón por la cual la información que se produce con más frecuencia de lo requerido es menos útil sobre el valor de la información que se produce para satisfacer una necesidad específica o requisito.

Resumiendo, es importante instaurar y adoptar la sistematización de la información contable, para adecuar satisfactoriamente las operaciones realizadas y caracterizar este proceso a los estándares del costo-beneficio establecido por Montilva (1999), el cual, represente una inversión valiosa para la empresa, y que traiga consigo resultados óptimos y muy beneficiosos para la misma. Si esto no ocurre, la relación costo-beneficio que deben poseer los sistemas de información contable no es del todo favorable, y es allí donde la empresa deberá adoptar distintas medidas para mejorar los sistemas ya existentes.

CAPÍTULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

A continuación, se presentan las conclusiones y recomendaciones generadas del análisis realizado a la variable, objetivos, dimensiones e indicadores del presente estudio. Éstas se presentan, respetando el orden establecido en el mapa de variables, tal como sigue a continuación:

Conclusiones

Del análisis de la información recabada mediante la guía de entrevista aplicada a los trabajadores pertenecientes al área de ventas de la empresa Distribuidora “Dialca” C.A., con el fin de analizar la aplicación del Sistema de Información Contable en el área de ventas de la Distribuidora “Dialca” C.A ubicada en el Municipio Motatán del Estado Trujillo, se concluye:

La empresa objeto de estudio, sometida al análisis en cuestión presenta debilidades en relación al manejo de los sistemas de información contable existentes. Particularidades como disfuncionales procedimientos de instalación y permanencia de estructuras inadecuadas en los sistemas de información contable son inconvenientes presentes que obstaculizan el óptimo manejo de los mismos.

Aunado a las particularidades anteriormente mencionadas se mencionan las debilidades existentes debido a la elaboración de informes financieros generados por los sistemas de información contable; los cuales reflejen la situación real de la empresa sometida a este estudio, ya que la ausencia en algunas oportunidades de informes contables como el estado de costos estimados y las estadísticas de ventas mensuales enmarca una inadecuada instauración en estos sistemas.

Del mismo modo, la elaboración de estados financieros que respaldan la información contable de la empresa no son ejecutados mensualmente, lo que puede generar posibles desviaciones y errores en el tratamiento contable de las operaciones. Adicionalmente estas desviaciones vienen acompañadas de considerables disfuncionalidades en cuanto a la existencia de manuales de procedimientos el cual sirva como guía contable para los trabajadores inherentes al área de ventas, otorgando cualidades como la flexibilidad en el mismo donde permita ingresar a los sistemas de información contable existentes las partidas deudoras y/o acreedoras que vayan surgiendo en la originalidad de las operaciones.

Otro factor fundamental que evidenció incongruencia en la permanencia de los sistemas contables de la empresa Distribuidora “Dialca”, C.A. es la omisión de repostes contables tales como reporte de compras y cheques emitidos, así como de las facturas que deben generar los sistemas informáticos contables bajo las condiciones que expone el Servicio Nacional Integrado de Administración Aduanera y Tributaria (SENIAT).

Ante estas peculiaridades, se agrega los inconvenientes presentados en la elaboración y presentación de los libros contables con el objetivo de asentar las operaciones ejecutadas por la empresa, ya que los libros de inventario y el de actas no se encuentran debidamente actualizados en los sistemas de información contable, y las operaciones generadas por la empresa no son registradas diariamente.

La empresa Distribuidora “Dialca” cuenta con un personal formado en el área contable a nivel medio, a los cuales no se les ha facilitado capacitación para el manejo de sistemas de información contable óptimos y actualizados debido a la inexistencia de estas cualidades en los sistemas actualmente existentes. Esto afecta el rendimiento del mismo, pues al carecer de aptitudes para operarlo y al no contar con sistemas de información contables adecuados no se aprovechan todas las opciones ofrecidas para el manejo de la información financiera y contable,

desperdiciando la condición costo-beneficio en la ejecución de las operaciones.

Recomendaciones

A Los Contadores Públicos de la Empresa Distribuidora “Dialca” C.A.

- Ofrecer asesoría a la gerencia acerca de las ventajas ofrecidas por los sistemas de información contable para tomar decisiones de tipo financiero contable.
- Convenir con la gerencia para entrenar al personal responsable de operar el sistema de información contable.

A la gerencia de la Empresa Distribuidora “Dialca” C.A.

- Dotar de todas las estructuras organizacionales y contables al sistema con la finalidad de obtener los beneficios de facilitar información precisa, clara, resumida y oportuna para tomar decisiones pertinentes con las operaciones realizadas en la empresa.
- Realizar convenios con los Contadores, INCES e instituciones similares para actualizar a su personal en el manejo de sistemas de información contable automatizados.
- Reformular los actuales manuales de normas y procedimiento, otorgando en el cualidades de flexibilidad y manejabilidad para la inclusión de las nuevas partidas que se vayan originando.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Arias, F. (1999). El Proyecto de Investigación. Editorial Episteme. Caracas. Venezuela.
- Balestrini, M. (2002). Como se Elabora el Proyecto de Investigación. Edición: BL Consultores Asociados. Caracas. Venezuela.
- Bavaresco, A. (2001). Procedimiento Metodológico en la Investigación. (4ta edición). Editorial Ediluz. Maracaibo – Venezuela.
- Catacora, F. (2001). Sistemas y Procedimientos Contables. Mc Graw Hill. Colombia.
- Chávez; (1994). Introducción a la Investigación Educativa. Ediciones ARS Grafica S.A. Maracaibo. Venezuela.
- Cornella, A. (2000). Información Digital para la Empresa. Barcelona: Marcombo.
- Fernández, E. (1997). Sistemas de Información Contable. Mc Graw Hill – Interamericana Editores. Caracas, Venezuela.
- Hernández, R. y otros (1998). Metodología de la investigación. McGraw-Hill. México.
- Illanes, P. (1999). El Sistema de Empresas. Editorial Mapecta, 6ta Edición. Santiago – Chile.
- Laudon y Luadon (2006). Sistemas de Información Gerencial. (6ta edición). México: McGraw-Hill Interamericana editores.
- Mendoza, D. (2002). Tecnología e Información Contable I. (2da edición). Editorial Logos – Colombia.
- McLeod, R. (2000). Sistemas de Información. Ediciones ECOE Colombia.
- Monagas, S. (2007). Una visión de localidad del sistema de información contable de la empresa Construcciones, C.A. desde la óptica gerencial. Trabajo Especial de Grado para optar al título de Licenciado en Contaduría Pública de la Universidad de los Andes Núcleo Universitario Rafael Rangel. Trujillo, Venezuela.
- Montilva, J. (1999). Sistema de Información. Segunda edición. Editorial Logos – Colombia.

- O'Brien, J. (2001). *Sistemas de Información Gerencial*. McGraw -Hill.
- Pérez, J. (2007) **.Propuesta de un Sistema de Tecnología de Información Contable para las Asociaciones Civiles del Sur Este de Barquisimeto, Estado Lara”**. Trabajo Especial de Grado para optar al título de Licenciado en Contaduría Pública de la Universidad de los Andes Núcleo Universitario Rafael Rangel. Trujillo, Venezuela.
- Pinilla, D. (2001). *Auditoría Informática*. Ediciones ECOE. Colombia.
- Rodríguez, A. (2001). *Sistemas Contables Computarizados. La Era Contable*. Ediciones McGraw-Hill Interamericana Editores. Caracas, Venezuela.
- Rojas, M. (2006). *Diseño de un sistema de información contable para la verificación patrimonial de las empresas. Caso: Registro Mercantil Primero del Estado Mérida*. Trabajo Especial de Grado para optar al título de Licenciado en Contaduría Pública de la Universidad de los Andes Núcleo Universitario Rafael Rangel. Trujillo, Venezuela.
- Senn, J. (1999). *Análisis de los Sistemas de Información*. Editorial Mc Graw Hill.
- Tamayo y Tamayo (1998). *El proceso de la investigación científica*. Tercera Edición. Editorial Limusa. México.
- Yin, R. (1994). *Investigación de Caso de estudio: Diseño y Métodos*. Sage Publications, Thousand Oaks, CA.

ANEXOS
bdigital.ula.ve



Instrumento Diagnóstico dirigido al área de Ventas de la Empresa Distribuidora Dialca, C.A.

Instrucciones: Lea detenidamente cada una de las interrogantes que se le hacen a continuación referidas al análisis de la aplicación del Sistema de Información Contable en el área de ventas de la Distribuidora "Dialca" C.A ubicada en el municipio Motatán del estado Trujillo. Cada una de estas preguntas se caracteriza por presentar opciones de respuesta de tipo selección simple, dicotómica y cerrada con varias alternativas. Marque la opción correspondiente a la alternativa que se identifique con su prioridad de respuesta. Si estima necesario ampliar su respuesta, escriba al reverso de la página su observación.

Primera Dimensión: Procedimiento de Instalación

1. ¿Poseen sistema de información contable para el control de las distintas operaciones efectuadas en la empresa Distribuidora Dialca, C.A.?

Si ___ No ___

2. ¿Se preparan listas de chequeo con el fin de plasmar los datos referentes a la empresa?

Si ___ No ___

De ser afirmativa su respuesta, diríjase a la Pregunta N° 3, de lo contrario, diríjase a la Pregunta N° 4.

3. Indique, cuáles de las siguientes opciones, están contenidas en las listas de chequeo:

- a. Razón social ___
- b. Ubicación física ___
- c. Actividad comercial / industrial ___
- d. Cantidad de empleados ___
- e. Equipos ___
- f. Capital ___
- g. Datos generales ___
- h. Otras, explique: _____

4. Indique, cuál de las siguientes alternativas representan los informes efectuados por la empresa para expresar la situación financiera de la misma:

- a. Balance general ___
- b. Estado de ganancias y pérdidas ___
- c. Estado de costos estimados ___
- d. Estadísticas de ventas ___
- e. Ninguna de las anteriores ___
- f. Otra; explique: _____

5. La gerencia de la empresa Distribuidora Dialca, C.A., elabora estos informes con el fin de evaluar su actuación y determinar su posición financiera:

- a. Mensualmente ___
- b. Trimestralmente ___
- c. Semestralmente ___
- d. Anualmente ___
- e. Otra, explique: _____

6. ¿La Empresa Distribuidora Dialca, C.A. posee un catalogo de cuentas?

Si ___ No ___

De ser afirmativa su respuesta, diríjase a la Pregunta N° 7, de lo contrario, diríjase a la Pregunta N° 9.

7. ¿El catalogo de cuentas existente actualmente en la empresa, se caracteriza por ser flexible, con el fin de ir incorporando las cuentas que en el futuro se agreguen?

Si ___ No ___

8. ¿Este catalogo de cuentas se encuentra numerado bajo el sistema métrico decimal?

Si ___ No ___

9. ¿Posee la empresa Distribuidora Dialca, C.A. un manual de procedimientos?

Si ___ No ___

De ser afirmativa su respuesta, diríjase a la Pregunta N° 10, de lo contrario, diríjase a la Pregunta N° 11.

10. ¿Este manual de procedimientos explica cómo usar el catálogo de cuentas, e indica las partidas deudoras y acreedoras?

Si ___ No ___

11. ¿Emiten facturas bajo las condiciones estipuladas por el Servicio Nacional Integrado de Administración Aduanera y Tributaria (SENIAT)?

Siempre ___ Algunas Veces ___ Nunca ___

12. Indique, de acuerdo a las alternativas mencionadas a continuación, cuáles de ellas representan formularios llevados por la empresa Distribuidora Dialca, C.A.:

- a. Órdenes de compra/servicio ___
- b. Cuadro de cotizaciones ___
- c. Arqueos de caja ___
- d. Notas de crédito/debito ___
- e. Requisición de materiales y equipos ___
- f. Ninguna de las anteriores ___
- g. Otra; explique: _____

13. Indique cuáles de los siguientes reportes son efectuados por la empresa:

- a. Nómina ___
- b. Ventas ___
- c. Compras ___
- d. Cheques emitidos ___

- e. Ninguna de las anteriores ___
- f. Otra; explique: _____

14. ¿Cuáles de las siguientes alternativas representan los libros contables ejecutados por la empresa?

- a. Libro diario ___
- b. Libro mayor ___
- c. Libro de inventario ___
- d. Libro de ventas ___
- e. Libro de compras ___
- f. Libro de actas ___
- g. Ninguna de las anteriores ___
- h. Otra; explique: _____

Segunda Dimensión: Estructura del Sistema de Información Contable

15. ¿Se registran sistemáticamente a diario las operaciones efectuadas por la empresa?

Si ___ No ___

16. ¿Esta información registrada es luego clasificada en grupos o categorías de acuerdo a su naturaleza (se apartan aquellas transacciones en las que se recibe dinero de las que se paga dinero)?

Si ___ No ___

17. ¿La información contable es resumida por producto para luego ser entregada a los encargados de la toma de decisiones?

Si ___ No ___

18. La información generada por las ventas es resumida por:

- a. Departamento ___
- b. Almacén ___

c. Ninguna de las anteriores ___

d. Otra; explique: _____

Tercera Dimensión: Características

19. ¿La información contable generada por las ventas es constantemente verificada por los superiores encargados con el fin de encontrarla libre de errores?

Si ___ No___

20. ¿La información contable generada por las ventas se encuentra adecuadamente disponible en cualquier momento dado?

Si ___ No___

21. ¿Se caracteriza como “comprensible” a la información contable generada por las ventas de esta empresa, siendo entendible por cualquier usuario?

Si ___ No___

22. ¿Usan un formato común para la presentación de informes contables con el fin de proporcionar uniformidad en los estados financieros para permitir la comparabilidad con otras empresas?

Si ___ No ___

23. En la sistematización de la información contable arrojada por las actividades efectuadas en la empresa indique, ¿si ésta representa un beneficio 100% óptimo?

Sí ___ No___