



*Instituto Tecnológico Superior*  
*“Los Andes”*

**“IMPLEMENTACIÓN DEL SOFTWARE CONTABLE MÓNICA APLICADO EN  
LA LUBRICADORA DAVID EN EL PERIODO JULIO - DICIEMBRE 2015”**

INFORME FINAL PREVIO A OBTENER  
EL TÍTULO DE TECNÓLOGO EN  
MERCADOTECNIA CON ENFOQUE EN  
CONTABILIDAD Y TRIBUTACIÓN

*Autora:*

**ROSA ALEXANDRA ORTIZ GUAYCHA**

**DIRECTORA**

**GREY ANTONIETA PINTADO GUARNIZO**

*LOJA -ECUADOR*

**2016**

## **CERTIFICACIÓN**

Lic.

Grey Antonieta Pintado Guarnizo.

**DOCENTE DEL INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR “LOS ANDES”**

### **CERTIFICA:**

Que el presente trabajo de investigación, previo a la obtener el título de Tecnólogo en Mercadotecnia con enfoque en Contabilidad y Tributación, cuyo tema es la **“IMPLEMENTACIÓN DEL SOFTWARE CONTABLE MÓNICA APLICADO EN LA LUBRICADORA DAVID EN EL PERIODO JULIO - DICIEMBRE 2015”** ha sido realizado bajo conducción, control y supervisión, por lo que autorizo su presentación, sustentación y defensa.

Pindal, Agosto del 2016

**Lic. Grey Pintado**

**DIRECTORA**

## **AUTORÍA**

Yo, Rosa Alexandra Ortiz Guaycha, declaro ser la autora del presente trabajo de tesis y eximo expresamente al Instituto Tecnológico Superior “Los Andes” y asus representantes jurídicos de posibles reclamos o acciones legales, por el contenido de la misma.

Adicionalmente acepto y autorizo al Instituto Tecnológico Superior “Los Andes”, la publicación de mi tesis en el Repositorio – Biblioteca Virtual.

Autor: Rosa Alexandra Ortiz Guaycha.

Firma

Cédula: 1103253520

## **DEDICATORIA**

Primeramente agradezco a Dios por guiarme, iluminarme en todo momento. A una persona muy especial que me apoyo de una manera desinteresada e incondicional en todo momento. A mis hijas Andrea Ortiz, Alejandra Ortiz, Ana Ortiz que son lo mejor, con su cariño y apoyo son el motor de mi vida.

A mi padre Galo Ortiz que desde el cielo me cuida y me protege y se que está feliz por verme culminar esta meta.

A mi madre Belgica Guaicha, a mi hermano Galo Antonio por todo su apoyo brindado en el trayecto de mi carrera y a toda mi familia y amigo por permanecer en la lucha constante y poder realizarme profesionalmente.

**Rosa Alexandra Ortiz Guaycha**

## **AGRADECIMIENTO**

Agradezco a Dios, por estar a mi lado y no abandonarme, sin ti mi Dios no habría logrado alcanzar este sueño y que ahora se convierte en una meta que hace tres años me la propuse y hoy se hace realidad.

Al Instituto Tecnológico Superior “Los Andes” por haberme brindado la oportunidad de culminar mis estudios superiores, de manera especial a mi tutora de tesis Grey Antonieta Pintado Guarnizo, por el apoyo brindado durante la duración de esta tesis. A la Ingeniera Mariel Minga, quien siempre tuvo una palabra de aliento en momentos difíciles.

Finalmente agradezco a la Rectora y Docentes que conforman esta prestigiosa Institución que con cada aportación hicieron posible esta tesis.

**Rosa Alexandra Ortiz Guaycha**

## RESUMEN

A través del presente tema de investigación cuyo tema es la **“IMPLEMENTACIÓN DEL SOFTWARE CONTABLE MÓNICA APLICADO EN LA LUBRICADORA DAVID EN EL PERIODO JULIO - DICIEMBRE 2015”**, previo a obtener el título de Tecnólogo en Mercadotecnia.

La lubricadora David es un negocio que está muy bien ubicado geográficamente ya que sus clientes son de los cantones de Pindal y Puyango, además que me permite aplicar mis conocimientos adquiridos por cuanto en este negocio no se lleva una contabilidad a través de un programa, el propietario del local durante toda la investigación, facilito la información necesaria para proceder a realizar un inventario como primer punto, para realizar el ingreso de la mercadería al programa contable, así mismo se pudo constatar que se emiten diariamente facturas a los clientes, con el programa se hará muy fácil realizar la emisión de facturas y emitir un reporte a final del mes para las declaraciones al SRI.

Se pudo evidenciar al final que la lubricadora David durante los últimos seis meses ha tenido un incremento en sus ventas, lo que significa que hay ganancias, también se pudo ayudar a establecer una codificación en la mercadería y así evitar que un producto se agote ya que nos permitirá mediante reportes saber cuándo un producto esté por agotarse.

Mediante el presente trabajo investigativo se puso en práctica los conocimientos adquiridos durante los años académicos, la metodología que se utilizó permitió recabar toda la información necesaria para concluir el presente trabajo investigativo.

## **SUMMARY**

Through this research topic whose theme is "ACCOUNTING SOFTWARE IMPLEMENTATION OF MONICA APPLIED IN lubricator DAVID IN THE PERIOD JULY - DECEMBER 2015" prior to obtaining the title of Technologist in Marketing.

David lubricator is a business that is very well located geographically since their customers are from the counties of Pinal and Puyango also allows me to apply my knowledge acquired because in this business accounting is not carried through a program, owner of the premises throughout the investigation, I facilitate the necessary information to proceed to inventory as a first point, for the entry of the goods to the accounting program, also it was found that invoices are issued daily to customers, with the program It will be very easy to make the issue of invoices and issue a report at the end of the month for statements to SRI.

It was evident at the end that David lubricator for the past six months has seen an increase in sales, which means that there are profits, could also help establish a coding goods and thus prevent a product runs as will allow us through reports to know when a product is running low.

Through this research work was put into practice the knowledge acquired during the academic years, the methodology used allowed to collect all the information necessary to conclude this research work.

## INDICE

PORTADA.....	1
CERTIFICACIÓN.....	2
AUTORÍA.....	3
DEDICATORIA.....	4
AGRADECIMIENTO.....	5
RESUMEN.....	6
SUMMARY.....	8
1. INTRODUCCIÓN.....	10
2. METODOLOGÍA.....	11
2.2 TECNICAS.....	12
3. CAPITULO I.....	13
3.1. LUBRICADORA DAVID.....	13
3.2 VISIÓN.....	15
3.3 MISIÓN.....	15



<b>3.4 SERVICIOS QUE PRESTA.....</b>	<b>15</b>
<b>4. CAPÍTULO 2.....</b>	<b>16</b>
<b>4.1 SOFTWARE CONTABLE.....</b>	<b>16</b>
<b>4.2 ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL.....</b>	<b>19</b>
<b>4.3 INVENTARIO DE MERCADERIA.....</b>	<b>21</b>
<b>4.4 FACTURACIÓN.....</b>	<b>28</b>
<b>4.5 REPORTE.....</b>	<b>29</b>
<b>5. CONCLUSIONES.....</b>	<b>30</b>
<b>6. RECOMENDACIONES.....</b>	<b>31</b>
<b>7. BIBLIOGRAFÍA.....</b>	<b>32</b>
<b>8. ANEXO I: CERTIFICACIÓN.....</b>	<b>34</b>
<b>9. ANEXO II: EVIDENCIAS FOTOGRÁFICAS.....</b>	<b>35</b>
<b>10. ANEXO III: ANTEPROYECTO.....</b>	<b>38</b>

## 1. INTRODUCCIÓN

La contabilidad en un negocio es muy importante, permite manejar cifras reales, en la actualidad en el mercado hay varios programas contables que permiten llevar de una forma más fácil la contabilidad, en negocios como lubricadoras son muy beneficiosos este tipo de programas.

A continuación se muestra el contenido con la disposición del nuevo reglamento de régimen académico del Instituto Tecnológico Superior “Los Andes”, es una forma de explicar el trabajo de investigación realizado, la **Introducción**, es un breve introductorio del Tema a investigarse y en que empresa o negocio se lo va a aplicar, en la **Metodología**, se definen las diferentes formas como se va a obtener la información, el **Desarrollo**, se explica el proceso de la implementación del software contable en la Lubricadora David, y se pone en conocimiento todos los resultados logrados en el trabajo investigado, las **Conclusiones** y las **Recomendaciones**, son directamente para el propietario de la Lubricadora David, las mismas que le serán muy útiles para la toma de decisiones. **Bibliografía**, se refiere a la fuente de donde se obtuvo la información. **Anexos**, son evidencias de todo el proceso de la investigación. **Índice**, se refiere a los contenidos que se abordaran en toda la investigación y que están enumerados cronológicamente.

## 2. METODOLOGÍA.

A continuación se dará a conocer los métodos y técnicas que se utilizaron para recoger la información.

- **Método deductivo:**

Este método permitió determinar las conclusiones y recomendaciones que serán de mucha utilidad para la Lubricadora David.

- **Método Inductivo:**

Este método permitió dar un razonamiento sintético y analítico permitiendo llegar a dar afirmaciones generales a únicas las cuales se aplicará en el análisis de las encuestas y su interpretación de las mismas.

- **Método Estadístico.**

El presente método como su nombre lo indica permitió una mejor interpretación y presentación de los datos obtenidos a través de las encuestas.

## 2.2 TÉCNICAS

Las técnicas aplicadas fueron:

### **Encuesta:**

La encuesta fue dirigida al administrador del local Sr. Edin Calderón Calderón con la finalidad de recabar información precisa del movimiento de ingresos y egresos de la Lubricadora Calderón.

### **Observación.-**

A través de esta técnica se pudo constatar los movimientos diarios que existen en la Lubricadora David, y así seguir el proceso para la implementación del software contable en este negocio.

### 3. CAPITULO I

#### 3.1 Lubricadora David.

**3.1.1.1 Antecedentes.** Inicia como un pequeño negocio con un capital de 25000 dólares empezando a funcionar desde el 2010, de propiedad del Sr. Edin Calderón y familia, en el sector San Agustín Vía a la Costa Km 3, fue ganando un posicionamiento en el mercado del Cantón Puyango y cantones aledaños creciendo en un 60 por ciento su clientela, fue en el 2011 que sus ventas incrementaron cuando prestan sus servicios para el Cuerpo de Ingenieros dando mantenimiento a toda la flota vehicular, de ahí empezó su crecimiento hasta la actualidad que realiza el mantenimiento del parque Automotor del Gobierno Autónomo Descentralizado del Cantón Puyango.

Actualmente se está realizando los trámites pertinentes para ampliar nuestros servicios e inclusive cambiara su razón Social denominándose

#### REPUESTOS D&E.



### **3.2 VISIÓN**

Ser una microempresa reconocida dentro y fuera de nuestra región por la excelencia de crecimiento sostenido, con responsabilidad ambiental, apasionada y enfocada a brindar valor y satisfacción a nuestros clientes.

### **3.3 MISIÓN.**

Distribuir, producir y suministrar productos y servicios de alta calidad a nivel regional, en forma eficaz y oportuna a precios competitivos, con un talento humano capacitado y motivado.

### **3.4 SERVICIOS QUÉ PRESTA.**

- Cambios de aceite.
- Servicios de Mecánica.
- Servicios de vulcanización.
- Venta de Repuestos en general.
- Venta de Neumáticos.

## 4. CAPITULO II

### 4.1 SOFTWARE CONTABLE MONICA 9

Con la implementación del Software Contable en la Lubricadora permitirá empezar por hacer un levantamiento de la existencia de la mercadería.

Previamente estableceremos un Plan de cuentas, que nos permitirá ir creando las cuentas.

<b>“LUBRICADORA DAVID”</b>	
<b>PLAN DE CUENTAS</b>	
<b>CÓDIGO</b>	<b>CUENTAS</b>
<b>1</b>	<b>ACTIVOS</b>
<b>1.1</b>	<b>Activo Corriente</b>
<b>1.1.1</b>	<b>Disponible</b>
1.1.1.1	Caja
1.1.1.2	Bancos
1.1.2	<b>Exigible</b>
1.1.2.1	Cuentas por Cobrar
1.1.3	<b>Inventario</b>
1.1.3.1	Inventario de Mercaderías
1.1.3.2	Suministro de Oficina
1.1.3.3	Iva Pagado

<b>1.2</b>	<b>Activo Fijo</b>
1.2.1	<b>Fijo Depreciable</b>
1.2.1.1	Vehículo
1.2.1.2	Muebles de Oficina
<b>2</b>	<b>PASIVO</b>
<b>2.1</b>	<b>Pasivo Corriente</b>
2.1.1	Documentos por Pagar
2.1.2	Iva Cobrado
<b>3</b>	<b>PATRIMONIO</b>
<b>3.1</b>	<b>Capital</b>
3.1.1	Capital Social
<b>3.2</b>	<b>RESULTADO</b>
3.2.1	Utilidad del Ejercicio
<b>4</b>	<b>INGRESOS</b>
<b>4.1</b>	<b>Ingresos Operacionales</b>
4.1.1	Ventas
<b>5</b>	<b>GASTOS</b>
<b>5.1</b>	<b>Gastos Operacionales</b>
5.1.1	Servicios Básicos
5.1.2	Arriendo Local

La Página principal del programa MONICA 9 tiene las siguientes opciones que a continuación presento.





**4.2 ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL.-** Dentro de una empresa el estado de situación inicial es muy importante ya que permite conocer la situación real del negocio.

**"LUBRICADORA DAVID"**  
**ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL**  
**DEL 01 DE JULIO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2016**

<b>ACTIVOS</b>		
<b>ACTIVOS CORRIENTES</b>		
<b>ACTIVO DISPONIBLE</b>		
Caja	3.500,00	
Bancos	15.000,00	
<b>TOTAL DE ACTIVO DISPONIBLE</b>	<b>—————▶ 18.500,00</b>	
<b>ACTIVO EXIGIBLE</b>		
Cuentas por Cobrar	2.165,00	
<b>TOTAL DE ACTIVO EXIGIBLE</b>	<b>—————▶ 2.165,00</b>	
<b>ACTIVO REALIZABLE</b>		
Inventario de Mercaderías	14585.36	
Suministros de Oficina	100.50	
<b>TOTAL DE ACTIVO REALIZABLE</b>	<b>—————▶ 14.685,86</b>	
<b>TOTAL ACTIVOS CORRIENTES</b>		<b>35.350,86</b>

<b>ACTIVOS NO CORRIENTES</b>		
<b>ACTIVO FIJO DEPRECIABLE</b>		
Muebles de Oficina	75,00	
<b>TOTAL DE ACTIVO FIJO</b>		
DEPRECIABLE	—————>	<b>75,00</b>
<b>TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES</b>		<b>75,00</b>
<b>TOTAL ACTIVOS</b>		<b><u>35.425,86</u></b>
<b>PASIVOS</b>		
<b>PASIVOS CORRIENTES</b>		
Documentos por Pagar	5.400,00	
<b>TOTAL PASIVOS CORRIENTES</b>	—————>	<b>5.400,00</b>
<b>TOTAL PASIVOS</b>		<b>5.400,00</b>
<b>PATRIMONIO</b>		
Capital	30.025,86	
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>		<b>30.025,86</b>
<b>TOTAL PASIVOS + PATRIMONIO</b>		<b><u>35.425,86</u></b>

### 4.3 INVENTARIO DE MERCADERÍA

Esta información fue entregada por el propietario ya que manualmente se había elaborado y es esta la información que será almacenada en el programa contable que se pretende implementar.

#### LUBRICADORA DAVID

Avenida Principal 123  
Municipalidad - ciudad

Fecha : 31/12/2015

Nº Pag.: 1

#### Lista de Productos (Prod. físicos)

Búsqueda por código de productos, desde 0 hasta z , Ordenados x Descripción

CODIGO	DESCRIPCION	PRECIO
50001	7095KR	1,72
50002	A 1088	14,53
50003	A 1117 - SAKURA	11,91
50004	A 1308	13,68
50005	A 1313	19,06
50006	A 1324	16,36
50007	A 1325	19,77
50008	A 1326	6,34
50009	A 1330	7,05
50010	A 1515	4,70
50011	A 1517	5,33
50012	A 1717	4,12
50013	A 2823	2,92
50014	A 6012	10,00
50015	A 611 S	8,25
50016	A 932	3,55
50020	AF 307	3,95
50021	AF 415	4,01
50022	AF 545	3,76
50023	AF 5582	2,62

50024	AF 663	3,76
50025	AF 7870	4,40
50026	AF 7909	3,03
50027	AF 7911	3,65
50028	AF202	3,95
50029	AGUA ACIDULADA	0,45
50030	AGUA DESTILADA	0,45
50031	ACEITE A GRANEL	5,36
50032	ALG 2021KR	2,65
50033	ALG 4010-1	4,33
50034	ALG 4564 KR	2,45
50035	ALG 4585 KR	2,30
50036	ALG 6042 KR	4,02
50037	ALG 9079 KR	4,46
50038	ALG 9096KR	3,00
50039	ALG 9123 KR	4,10
50040	ALG 3074 KR	5,07
50041	ALG9070 KR	4,40
50042	AMALIE 15W40	4,29
50043	AMALIE 15W40	75,00
50044	AMALIE 20W50	4,13
50045	AMALIE 20W50	15,05
50046	ambientales hoja exotica	0,45
50047	ARL 8825	3,71
50048	ARL 8832	3,95
50049	C 1309	6,26
50050	C 1522	7,31
50051	C 1539	2,10
50052	C 161	3,84
50053	C 1717	4,64
50054	C 270	6,90
50055	C 2906	2,96
50056	C 321	6,29
50057	C 350	3,20
50058	C 50002	5,70
50059	CA 410	5,42
50060	CASTROL 140	3,53
50061	CASTROL 140	13,66
50062	CASTROL 85W140	15,09

50063	CASTROL 90	12,86
50064	CASTROL GTX 20W50	15,00
50065	CASTROL GTX 20W50	4,20
50066	CASTROL GTX 25W60	14,96
50067	CASTROL GTX 25W60	3,82
50068	CASTROL RX VISCUS 25W60	13,21
50069	CASTROL RX VISCUS 25W60	35,51
50070	CASTROL RX VISCUS 25W60	4,20
50071	CASTROL 2TT	13,84
50072	CASTROL 2TT QUARTO	3,48
50073	CASTROL HD 40	3,88
50074	CATROL 90	3,35
50075	CD 109	5,00
50076	CD 214	5,31
50077	CD 9595A	4,26
50078	CHICA FRESITA	1,74
50079	CL 2102	3,17
50080	D - OZ 40	27,38
50081	D - OZ 40	50,65
50082	D - OZ 40	3,09
50083	D - OZ 40	11,51
50084	DELO 400 15W40	89,29
50085	DIESEL MAX 15W40	57,06
50086	DIESEL MAX 15W40	27,14
50087	DIESEL MAX 15W40	3,33
50088	DIESEL MAX 15W40	12,53
50089	EF 1112 SAKURA	4,22
50090	EF 1301 SAKURA	4,45
50091	EF 1802	7,77
50092	EF 1509	9,53
50093	F 032 - SHOGUN	2,34
50094	F 345 - TOYOTA	3,57
50095	F 1110 SAKURA	4,70
50096	F 1111 SAKURA	5,27
50097	PRZ-6930 PREZOIL = F1111	5,27
50098	F 1507 SAKURA	1,95
50099	FC 033 SHOGUN	2,35
50100	FC 10001 SAKURA	4,12
50101	FC 1016	2,61

50102	FC 1301 SAKURA	2,08
50103	FC 1501 - SAKURA	2,39
50104	FC 1511 SAKURA	2,72
50105	FC 165 CCX TECFIL	2,96
50106	FC 190 SHOGUN	4,24
50107	FC 352 - SHOGUN	2,80
50108	FC 353 - SHOGUN	3,75
50109	FC 407 SHOGUN	3,26
50110	FC 5701 SAKURA	5,02
50111	FC 6503 SAKURA	4,46
50112	FC 705 - SHOGUN	1,55
50113	FILTRO AIRE TOYOTA PRADO	5,80
50114	FILTRO DE GASOLINA METAL	0,45
50115	FILTRO DE GASOLINA TRANSPARENTE	0,45
50116	FILTRO EN L	0,45
50117	FILTRO DE GASOLINA EN V	1,12
50118	FS 1040	22,32
50119	GOLD 5K 20W50	12,26
50120	GOLD 5K 10W30	4,29
50121	GOLD 7K 15W40	3,73
50122	GOLD 7K 20W50	14,98
50123	GOLD 7K 20W50	3,57
50124	GOLDEN 140	11,34
50125	GOLDEN 7K 15W40	15,33
50126	GOLDEN 7K 15W40	63,63
50127	GOLDEN 7K 15W40	32,43
50128	GOLDEN 80W90	3,18
50129	GOLDEN 85W140	3,39
50130	GOLDEN 90	11,40
50131	GOLDEN KRONOS 40	11,36
50132	GOLDEN KRONOS 40	3,02
50133	GOLDEN LUBENGRA 140	2,96
50134	GOLDEN LUBENGRA 90	2,83
50135	GOLDEN SUPER DIESEL 25W50	3,13
50136	GOLDEN SUPER DIESEL 25W50	11,54
50137	GOLDEN SUPER DIESEL 25W50	28,20
50138	GOLDEN SUPER DIESEL 25W50	55,17
50139	GRASEROS	0,45
50140	GRASA ROJA	0,63

50141	HAVOLINE 10W30	16,60
50142	HAVOLINE 10W30	4,46
50143	HAVOLINE 20W50	15,98
50144	HAVOLINE 20W50	4,02
50145	HAVOLINE 40	14,55
50146	HAVOLINE 40	3,79
50147	HGX 106	5,36
50148	HP 10W30	3,29
50149	HP 10W30	14,83
50150	HP 20W50	12,06
50151	HP 20W50	3,27
50152	HP ATF II	10,52
50153	HP BIG LIFE 40	10,50
50154	HP BIG LIFE 40	2,85
50155	HP LUBENGR 140	3,35
50156	HP LUBENGR 140	11,51
50157	HP LUBENGR 90	10,50
50158	HP LUBENGR 90	2,91
50159	HP REFRIGERANTE COOL	1,12
50160	HP SINTETICO 20W50	15,05
50161	HP SUPER DIESEL 15W40	56,78
50162	HP SUPER DIESEL 15W40	29,90
50163	HP SUPER DIESEL 15W40	11,82
50164	HP SUPER DIESEL 15W40	3,21
50165	HP TURBO DIESEL 40	26,67
50166	HP TURBO DIESEL 40	46,61
50167	HP TURBO DIESEL 40	10,52
50168	HP TURBO DIESEL 40	2,85
50169	HP XTREME 25W60	11,66
50170	HP XTREME 25W60	3,16
50171	HP XTREME 25W60	29,68
50172	KENDALL 10W30	3,95
50173	KENDALL 10W30	14,48
50174	KENDALL 20W50	14,29
50175	KENDALL 20W50	3,71
50176	KENDALL 40	4,10
50177	KENDALL SUPER D3 15W40	17,97
50178	KENDALL SUPER DXA - 15W40	15,14
50179	KENDALL SUPER DXA - 15W40	38,80



50180	KENDALL SUPER DXA - 15W40	70,53
50181	KENDALL SUPER DXA - 15W40	4,70
50182	LF 9009	22,32
50183	LFP 522 LYS	4,46
50184	LIMPIA INYECTORES A DIESEL	3,00
50185	LIMPIA INYECTORES GASOLINA	3,50
50186	LIMPIADOR DE CARBURADOR ABRO	3,35
50187	LIMPIADOR DE CARBURADOR M1	4,00
50188	LIQUIDO DE FRENO WAGNER 8 ONZAS	1,79
50189	MAX PH43	1,79
50190	PC 811 CCX	2,52
50191	PEGA PARA PARCHES	8,93
50192	PETRO LUBENGRA 140	3,35
50193	PETRO LUBENGRA 140	11,93
50194	PETRO LUBENGRA 80W90	3,52
50195	PETRO LUBENGRA 80W90	12,30
50196	PETRO LUBENGRA 90	3,56
50197	PETRO LUBENGRA 90	12,96
50198	PETRO PREMIUN 10W30	3,19
50199	PETRO PREMIUN 20W50	2,88
50200	PETRO SUPER DIESEL 40	2,71
50201	PETRO SUPER DIESEL 40	10,04
50202	PETRO TURBO DIESEL 15W40	28,16
	PETROCOMERCIAL TURBO DIESEL 15W40 CI4	
50203	GL	12,28
	PETROCOMERCIAL TURBO DIESEL 15W40 1 4	
50204	CI4	3,35
50205	PETRO TURBO DIESEL 15W40	2,97
50206	PETRO TURBO DIESEL 15W40 APICJ4	15,00
50207	PETROCOMERCIAL PREMIUN 10W30	12,96
50208	PETROCOMERCIAL PREMIUN 20W50	12,96
50209	PETROCOMERCIAL PREMIUN 40	2,99
50210	PETROCOMERCIAL PREMIUN 40	11,87
50211	PETROCOMERCIAL SUPER DIESEL 40	47,50
50212	PETROCOMERCIAL SUPER DIESEL 40	25,11
50213	PETROCOMERCIAL TC DOS TIEMPOS	3,57
50214	PH 1218 CHAMP	2,46
50215	PH 253 CHAMP	2,55
50216	PH 2808	2,31

50217	PH 2863 - CHAMP	4,69
50218	PH561-CHAMP	2,45
50219	PL 366	3,65
50220	PSD 301	6,06
50221	PSD 460/1 - TECFIL	6,96
50222	PSL 77-SHOGUN	1,65
50223	RAD 116TL	1,34
50224	RALLY CERA	1,80
50225	RB 187 GOLD - SHOGUN	3,35
50226	RBA 270 - SHOGUN	5,45
50227	RBA 381 - SHOGUN	2,94
50228	RBA 405	5,36
50229	RBA 427 - SHOGUN	3,87
50230	RBA 428 - SHOGUN	3,39
50231	REFRIGERANTE FREEZTONE VERDE	1,12
50232	REFRIGERANTE MOTOREX ROJO	3,13
50233	REFRIGERANTE MOTOREX VERDE	1,12
50234	REFRIGERANTE MOTOREX VERDE	3,13
50235	SELLADOR RADIADOR	0,45
50236	SFC 1306-10	6,13
50237	SF 1307	7,81
50238	SH 13	3,40
50239	SH 2	3,46
50240	SH 2801	2,94
50241	SH 2825	1,54
50242	SH 2849	1,64
50243	SH 2862	1,61
50244	SH 2870	2,18
50245	SH 3593	1,44
50246	SH 3600	2,28
50247	SH 3950	2,62
50248	SH 3980	2,24
50249	SH 43 - SHOGUN	2,70

## 4.4 FACTURACIÓN

Una vez que se ingrese toda la información sobre la compra de mercadería así como el listado de los clientes de dicho negocio a través del programa se podrá facturar automáticamente.

MONICA 9 - Su Asistente en los Negocios

Facturación para el Cliente

**LUBRICADORA DAVID**  
Avenida Principal 123  
Municipalidad - ciudad

**Facturas**

**Número 000000001**

Codigo Cliente <b>30001</b>	Emisión <b>12/08/2016</b>	En US\$ <input checked="" type="checkbox"/>	En Euro <input type="checkbox"/>
<b>PRADO HERRERA ELIDA MARGARITA</b>	Vendedor <b>SIN</b>	1 Euro = US\$ <b>1.000</b>	
<b>CALLE LAS ORQUIDEAS ALAMOR LOJA 07</b>	Sin vendedor		
<b>072680689 / 0991864301</b>	Términos <b>EFEC</b>	<input checked="" type="checkbox"/> Precio incluye Impto.	
	Contado		

RUC <b>11021222390C</b>	Regular	Ref. Cliente	Comprob.	Vence <b>12/08/2016</b>
-------------------------	---------	--------------	----------	-------------------------

Línea	Código	Descripción	Bodega	Cantidad	Unidad	Prec. Unit. US\$	Dscto. %	Subtotal US\$
1	50001	KENDALL 20W50	PRI	1.00	UN	40.50		40.50

Observaciones:

Enviar a:  
**PRADO HERRERA ELIDA MARGARITA**  
**CALLE LAS ORQUIDEAS ALAMOR LOJA 07**  
**072680689 / 0991864301**  
**ELIPRADO-1025@HOTMAIL.COM**

Imprimir Documento

Subtotal US\$	<b>40.50</b>
Descto.	<b>0.00 %</b> <b>0.00</b>
Miscel.	<b>0.00 %</b> <b>0.00</b>
Impto.	<b>14.000 %</b> <b>4.97</b>
<b>TOTAL US\$</b>	<b>40.50</b>

Ver Kardex  
Ver Asiento  
Exportar a...

Anterior    Siguiente    Imprimir    Cancelar

## 4.5 REPORTE

Nos permite mostrar el resultado final una vez que se ingresó todos los movimientos diarios que existió en el negocio en el periodo Julio – Diciembre 2015; como se muestra a continuación; el libro mayor solamente se escogió algunas cuentas.

## LIBRO DIARIO

Documento : 05

1 1.1.1.1	CAJA	1,816.55	
1 4.1.1.02	Ventas Lubricantes		1,621.92
1 2.1.3.01.002	I.v.a. en Ventas Ventas del mes de Julio		194,63
		1,816.55	1,816.55

Documento : 06

2 1.1.1.1	CAJA	3,500.00	
2 4.1.1.02	Ventas Lubricantes		2,000.00
2 4.1.1.01	Ventas Filtros		980
2 4.1.1.03	Ventas Aditivos		420,82
2 2.1.3.01.002	I.v.a. en Ventas Ventas del mes de agosto 2015		99,18
		3,500.00	3,500.00

Documento : 07

3 1.1.1.1	CAJA	2,985.63	
3 4.1.1.01	Ventas Filtros		1,180.00
3 4.1.1.02	Ventas Lubricantes		1,500.00
3 4.1.1.03	Ventas Aditivos		39
3 2.1.3.01.002	I.v.a. en Ventas ventas septiembre 2015		266,63
		2,985.63	2,985.63

Documento : 08

4 1.1.1.1	CAJA	2,350.00	
4 4.1.1.02	Ventas Lubricantes		1,850.00
4 4.1.1.03	Ventas Aditivos		248,21
4 2.1.3.01.002	I.v.a. en Ventas ventas octubre		251,79
		2,350.00	2,350.00

Documento : 09

5 1.1.1.1	CAJA	5,600.00	
5 4.1.1.01	Ventas Filtros		1,500.00
5 4.1.1.02	Ventas Lubricantes		3,500.00
5 2.1.3.01.002	I.v.a. en Ventas ventas noviembre y diciembre		600
		5,600.00	5,600.00

## Documento : 10

6 2.1.1.02.001	ECONOMISA	13,500.00	
6 1.1.1.02.003	Banco de Loja		12053,57
6 2.1.3.01.003	I.V.A en compras Pago Factura		1446,43
		<u>13,500.00</u>	
			13500,00

## Documento 11

112.1.3.01.003	I.V.A en compras	108.00	
111.2.1.03.002	Equipos de computación	900.00	
111.1.1.1	CAJA		1.008.00
	Compra de un computador	<u>1.008.00</u>	
			1.008.00

## Documento: 12

122.1.3.01.003	I.V.A en compras	51.60	
121.2.1.01.004	Equios de Oficina	430.00	
121.1.1.1	CAJA		481.60
		<u>481.60</u>	
			481.60

## Documento: 13

131.1.1.1	CAJA	85.90	
135.2.2.03	Consumo Telefónico		85.90
	Pago del servicio Telefónico mes de nov	<u>85.90</u>	
			85.90

## Documento: 14

13 1.1.1.1	CAJA	85,9	
13 5.2.2.03	Consumo telefonico gen. Pago del servicio telefónico meses de		85,9
		<u>85,9</u>	
			85,9

## Documento : 14

14 1.1.1.1	CAJA	28,9	
14 5.2.2.03	Consumo telefonico gen. Pago Teléfono mes de noviembre del		28,9
		<u>28,9</u>	
			28,9

## Documento : 15

15 1.1.2.01.0001	Gobierno Autónomo Descentralizado de	8,500.00	
15 2.1.3.01.002	I.v.a. en Ventas	1,020.00	
15 4.1.1.02	Ventas Lubricantes venta de lubricantes a crédito al GAD		9,520.00
		<u>                    </u>	

		<u>9,520.00</u>	9,520.00
Documento : 16			
16 1.1.3.01.003	FILTROS DE ACEITE	1,000.00	
16 1.1.3.01.001	FILTROS AIRE	580	
16 2.1.3.01.003	I.V.A en compras	189,6	
16 1.1.1.02.003	Banco de Loja Compra de filtros a crédito se gira un cheque		1,769.60
		<u>1,769.60</u>	1,769.60
Documento : 17			
17 1.1.3.01.004	LUBRICANTES	5,350.00	
17 2.1.3.01.003	I.V.A en compras	642	
17 1.1.1.02.003	Banco de Loja		5,992.00
	se compra aceite a crédito y se gira un cheque	<u>5.992.00</u>	5.992.00
Documento : 18			
17 1.1.3.01.004	Pago IVA Mensual	349,5	
17 2.1.3.01.003	Banco de Loja		349,5
	Pago de impuestos	<u>349.50</u>	349.50
	TOTAL	48987.68	48987.68

## LIBRO MAYOR

### CUENTA 1.1.1.1 CAJA

**LUBRICADORA DAVID**

 Avenida Principal 123  
 Municipalidad - ciudad

Fecha : 02/09/2016

Nº Pag.: 1

## LIBRO MAYOR

Cuenta: 1.1.1.1 CAJA Desde : 01/07/2015 Hasta : 31/12/2015 &amp; En \$

Cód.Asiento	Fecha	Libro	Documento	Concepto	Debitos	Creditos	Saldos
						Saldo Inicial	0.00
1	31/07/2015	DIA	FACTURAS DE	. Ventas del mes de Julio	1,816.55		1,816.55
2	31/08/2015	DIA	FACTURAS DE	. Ventas del mes de agosto 2015	3,500.00		5,316.55
12	02/09/2015	DIA	FACTURAS DE	. compra de un escritorio		481.60	4,834.95
11	22/09/2015	DIA	FACTURAS DE	. Compra de un computador		1,008.00	3,826.95
3	30/09/2015	DIA	FACTURAS DE	. ventas septiembre 2015	2,985.63		6,812.58
4	31/10/2015	DIA	FACTURAS DE	. ventas octubre	2,350.00		9,162.58
14	07/12/2015	DIA	FACTURAS DE	. Pago Teléfono mes de noviembre del 2015	28.90		9,191.48
5	31/12/2015	DIA	FACTURAS DE	. ventas noviembre y diciembre	5,600.00		14,791.48
			Total de Registros	8	Total Movimientos	16,281.08	1,489.60
						Saldo Final	14,791.48

### CUENTA 1.1.2.01. CTAS X COBRAR

#### 1.1.2.01 GAD PUYANGO

**LUBRICADORA DAVID**

 Avenida Principal 123  
 Municipalidad - ciudad

Fecha : 02/09/2016

Nº Pag.: 1

## LIBRO MAYOR

Cuenta: 1.1.2.01.0001 Gobierno Autonomo Decentralizado de Puyango Desde : 01/07/2015

Cód.Asiento	Fecha	Libro	Documento	Concepto	Debitos	Creditos	Saldos
						Saldo Inicial	0.00
15	13/12/2015	DIA	FACTURAS DE	. venta de lubricantes a credito al GAD Puyango	8,500.00		8,500.00
			Total de Registros	1	Total Movimientos	8,500.00	0.00
						Saldo Final	8,500.00

## CUENTA: 1.2.1.03.002 Equipos de Computación.

### LUBRICADORA DAVID

Avenida Principal 123  
Municipalidad - ciudad

Fecha : 02/09/2016

Nº Pag.: 1

#### LIBRO MAYOR

Cuenta: 1.2.1.03.002 Equipos de computacion Desde : 01/07/2015 Hasta : 31/12/2015 & En

### LUBRICADORA DAVID

Avenida Principal 123  
Municipalidad - ciudad

Fecha : 02/09/2016

Nº Pag.: 1

#### LIBRO MAYOR

Cuenta: 2.1.3.01.002 I.v.a. en Ventas Desde : 01/07/2015 Hasta : 31/12/2015 & En \$

Cód.Asiento	Fecha	Libro	Documento	Concepto	Debitos	Creditos	Saldos
						Saldo Inicial	0.00
1	31/07/2015	DIA	FACTURAS DE	. Ventas del mes de Julio		194.63	-194.63
2	31/08/2015	DIA	FACTURAS DE	. Ventas del mes de agosto 2015		99.18	-293.81
3	30/09/2015	DIA	FACTURAS DE	. ventas septiembre 2015		266.63	-560.44
4	31/10/2015	DIA	FACTURAS DE	. ventas octubre		251.79	-812.23
15	13/12/2015	DIA	FACTURAS DE	. venta de lubricantes a credito al GAD Puyango	1,020.00		207.77
5	31/12/2015	DIA	FACTURAS DE	. ventas noviembre y diciembre		600.00	-392.23
			Total de Registros	6	Total Movimientos	1,020.00	1,412.23
						Saldo Final	-392.23

## Cuenta: 2.1.3.01.002 I.V.A Ventas



## BALANCE GENERAL

Cuenta Contable	Descripción de la Cuenta	Sub-Totales	Totales
1.1.1.02	Bancos		( 7,761.60)
1.1.1.02.003	Banco de Loja	( 7,761.60)	
1.1.1.1	CAJA	14,791.48	
1.1.2.01	Clientes por cobrar		8,500.00
1.1.2.01.0001	Gobierno Autonomo Decentralizado de Puyango	8,	
1.1.3	Activos realizables		6,930.00
1.1.3.01	Inventario Mercadería		6,930.00
1.1.3.01.001	FILTROS AIRE	580.00	
1.1.3.01.003	FILTROS DE ACEITE	1,	
1.1.3.01.004	LUBRICANTES	5,	
1.2	Activos fijos		1,330.00
1.2.1	Activos fijos tangibles		1,330.00
1.2.1.01	Activos depreciables		430.00
1.2.1.01.004	Equipos de oficina	430.00	
1.2.1.03	Activos depreciables		900.00
1.2.1.03.002	Equipos de computacion	900.00	
			=====
		SUB-TOTAL	23,789.88
2	Pasivo		( 598.97)
2.1	Pasivos corto plazo		( 598.97)
2.1.3	Obligaciones fiscales por pagar		( 598.97)

2.1.3.01	Impuestos por pagar		( 598.97)
2.1.3.01.002	I.v.a. en Ventas	392.23	
2.1.3.01.003	I.V.A en compras	( 991.20)	
	SUB-TOTAL		=====
			598.97
3	Patrimonio		24,388.85
3.1			24,388.85
3.1.3	Resultados		24,388.85
3.1.3.01	Resultados anteriores		24,388.85
3.1.3.01.001	Utilidades anteriores	24,388.85	
			=====
			24,388.85
	TOTAL PASIVO +		24,388.85

## ESTADO DE RESULTADOS

### LUBRICADORA DAVID

Avenida Principal 123  
Municipalidad - ciudad

Página 1

Fecha 01/09/2016

#### ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS

Desde el 01/07/2015 Hasta 31/12/2015 en \$

Cuenta Contable	Descripción de la Cuenta	Sub-Totales	Totales
<b>INGRESOS</b>			
4	Ingresos operacionales		24,359.95
4.1	Ventas netas		24,359.95
4.1.1	Ventas materiales		24,359.95
4.1.1.01	Ventas Filtros	3,660.00	
4.1.1.02	Ventas Lubricantes	19,991.92	
4.1.1.03	Ventas Aditivos	708.03	
		SUB-TOTAL	24,359.95
<b>COSTOS</b>			
5	Egresos operacionales		28.90
5.2	Gastos administrativos		28.90
5.2.2	Gastos generales gen.		28.90
5.2.2.03	Consumo telefonico gen.	28.90	
		SUB-TOTAL	28.90
		TOTAL	24,388.85
		GANANCIA / PERDIDA	24,388.85

## 5. CONCLUSIONES

Luego de haber culminado esta propuesta sobre la **“IMPLEMENTACIÓN DEL SOFTWARE CONTABLE MÓNICA APLICADO EN LA LUBRICADORA DAVID EN EL PERIODO JULIO - DICIEMBRE 2015”**.

En vista que en la lubricadora no se ha llevado la contabilidad en forma cronológica solamente se han estado registrando las ventas pero no se tiene con cifras reales si existen pérdidas o ganancias se concluye.

- ✓ Que con la implementación del Programa MONICA es muy factible ya que su costo por la licencia para la instalación del Programa, no es muy elevado en relación con las pérdidas que se originan por no llevar una contabilidad.
- ✓ Que la Lubricadora David cuenta con una clientela fija que recurren en busca de los servicios que se brinda en este negocio, lo que significa que diariamente sus ingresos son muy rentables.
- ✓ Que la Lubricadora en los últimos meses ha tenido ventas significativas lo que ha generado que adquiera una gran cantidad de producto.
- ✓ Además en el ámbito académico puse en práctica los conocimientos adquiridos.

## 6. RECOMENDACIONES

- ✓ Con la implementación del Software contable se hizo más fácil la forma de llevar la información contable por lo cual se recomienda seguir utilizando para conocer con exactitud el estado real para la toma de decisiones.
- ✓ Realizar una capacitación al personal que se desempeña como auxiliar de ventas para la facturación en el programa.

## 7. BIBLIOGRAFÍA

- A.Cohen, W. (2008). *el plan de marketing*. España: Ediciones Deusto.
- cohen, W. A. (2001). *Pan de Marketing*. Obtenido de [http://www.euskadi.eus/gobierno-vasco/contenidos/informacion/kiroleskola/eu\\_kirolesk/adjuntos/El%20plan%20de%20Marketing.pdf](http://www.euskadi.eus/gobierno-vasco/contenidos/informacion/kiroleskola/eu_kirolesk/adjuntos/El%20plan%20de%20Marketing.pdf)
- CONCEPTOS. (2012). <http://10conceptos.com/software-contable-concepto-y-utilidad/>.
- Espinoza, A. V. (15 de Abril de 2008). *Metodo deductivo*. Obtenido de <http://colbertgarcia.blogspot.com/2008/04/metodo-deductivo-y-metodo-inductivo.html>
- ESPINOZA, I. A. (15 de 04 de 2008). Obtenido de <http://colbertgarcia.blogspot.com/2008/04/metodo-deductivo-y-metodo-inductivo.html>
- Etzel, S. y. (julio de 2006). *Definicion de encuesta*. Obtenido de <http://www.promonegocios.net/mercadotecnia/encuestas-definicion-1p.html>
- Fabbri, P. M. (s.f.). *Documento de la Universidad Nacional de Rosario*. Obtenido de <http://www.fhumyar.unr.edu.ar/escuelas/3/materiales%20de%20catedras/trabajo%20de%20campo/solefabri1.htm>
- Galeón.com*. (s.f.). Obtenido de <http://consystem.galeon.com/aficiones846744.html>
- Grau, S. L. (s.f.). Obtenido de <http://www.monografias.com/trabajos97/contabilidad-sistematizada/contabilidad-sistematizada2.shtml>
- M, G. (28 de febrero de 2015). *metodo inductivo*. Obtenido de <http://conceptodefinicion.de/metodo-inductivo/>
- muñiz, r. (2014). *marketin del siglo xxi*. Obtenido de <http://www.marketing-xxi.com/Marketing-siglo-xxi.html>
- Muñiz, R. (2014). *marketing del siglo xxi*. Obtenido de <http://www.marketing-xxi.com/Marketing-siglo-xxi.html>
- Muñiz, R. (2014). *marketing del siglo xxi*. Obtenido de <http://www.marketing-xxi.com/Marketing-siglo-xxi.html>

Muñiz, R. (2014). *marketing del siglo xxi*. Obtenido de <http://www.marketing-xxi.com/Marketing-siglo-xxi.html>

Muñiz, R. (2014). *marketing del siglo xxi*. Obtenido de <http://www.marketing-xxi.com/Marketing-siglo-xxi.html>

Muñiz, R. (2014). *marketing del siglo xxi*. Obtenido de <http://www.marketing-xxi.com/Marketing-siglo-xxi.html>

Pastor, R. y. (1984). *Concepto de entrevista* . Obtenido de <http://tecnologiaedu.us.es/formate/curso/modulo9/411conceptodeentrevista.htm>

Saucedo, J. E. (Noviembre de 2005). <http://www.monografias.com/trabajos29/concepto-contabilidad/concepto-contabilidad.shtml>.

*slideshare*. (21 de 05 de 2009). Obtenido de <http://es.slideshare.net/guestdf0be03/monica-1470631>

Tomas, U. S. (2016). *El metodo estadistico*. Obtenido de [http://soda.ustadistancia.edu.co/enlinea/Segunda%20unidad%20Cuanti/el\\_mtodo\\_estadistico.html](http://soda.ustadistancia.edu.co/enlinea/Segunda%20unidad%20Cuanti/el_mtodo_estadistico.html)

Triviño, A. L. (2016). *Metodo descriptivo*. Obtenido de <https://es.scribd.com/doc/111485247/Metodo-descriptivo>

## **ANEXOS. I CERTIFICACIÓN.**

**Lic. Sayra Torres P.**

**GERENTE PROPIETARIO DE LUBRICADORA DAVID.**

**A petición de la parte interesada legalmente.**

**Certifico.-**

Que la Sra. **Rosa Alexandra Ortiz Guaycha**, con número de Cédula, estudiante del Instituto Tecnológico Superior Los Andes de la carrera de mercadotecnia, con enfoque en Contabilidad y Tributación autorizo para que realice la **IMPLEMENTACIÓN DEL SOFTWARE CONTABLE MÓNICA APLICADO EN LA LUBRICADORA DAVID EN EL PERIODO JULIO - DICIEMBRE 2015” IMPLEMENTACION DEL SOFTWARE CONTABLE MONICA APLICADO EN LA LUBRICADORA DAVID EN EL PERIODO JULIO - DICIEMBRE 2015**, en mi local; comprometiéndome a brindar toda la información requerida.

Autorización que me permito certificar, con la finalidad que la estudiante pueda continuar con los trámites de Ley.

Loja, agosto del 2016.

f.).....

**Lic. Sayra Torres Prado.**

**ANEXO II.**



## EVIDENCIAS FOTOGRAFICAS

### ENTREVISTA REALIZADA A LA GERENTE PROPIETARIA DE LA LUBRICADORA DAVID



**ENTREVISTA REALIZADA A LOS CLIENTES DE LA LUBRICADORA DAVID.**





**ANEXO III**  
**ANTEPROYECTO**



*Instituto Tecnológico Superior*  
*“Los Andes”*

**“IMPLEMENTACION DEL SOFTWARE CONTABLE MONICA APLICADO EN  
LA LUBRICADORA DAVID EN EL PERIODO JULIO - DICIEMBRE 2015”**

ANTEPROYECTO PREVIO A LA  
OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE TECNÓLOGA  
EN MERCADOTECNIA.

*Autora:*

**ROSA ALEXANDRA ORTIZ GUAYCHA**

*LOJA -ECUADOR*

**2016**

## **1. TEMA**

**“IMPLEMENTACION DEL SOFTWARE CONTABLE MONICA APLICADO EN LA LUBRICADORA DAVID EN EL PERIODO JULIO - DICIEMBRE 2015”**

## **2. PROBLEMATIZACION.**

Para que un negocio se conserve estable y tenga rentabilidad económica se debe tener una buena administración y organización. La parte contable es fundamental, en cualquier negocio grande o pequeño ya que nos refleja el estado real de una empresa y así tomar las decisiones correctas para un buen funcionamiento de la misma.

Cuando hablamos de contabilidad nos referimos a los movimientos diarios que se generan dentro de un negocio, compras, ventas, depósitos, retiros, etc. Pero para dejar registrado tenemos que conocer las técnicas que se emplean para registrar el movimiento dentro de una empresa o un negocio, con el fin de conocer el estado real y poder tomar las mejores decisiones.

En las grandes empresas hay un profesional o un equipo que se encargan de llevar la parte contable pero si nos referimos a un negocio pequeño es el propietario o administrador quien es el encargado de llevar la parte contable, con el paso de los años se ha evidenciado que en el ámbito tecnológico han ocurrido cambios

enormes, aprovechando esto debemos sacar provecho de las TICS y olvidarnos de la época en que se debía llevar manualmente las cuentas. Actualmente encontramos una infinidad de herramientas, aplicaciones y software que nos permiten llevar la contabilidad de una manera más óptima y sistematizada. Hay opciones gratuitas, ideales para pequeños negocios, y otras opciones un poco costosas, pero diseñadas especialmente para empresas de gran tamaño. Solo es cuestión de buscar, comparar y probar las opciones que se ajusten a nuestras necesidades.

La parte contable puede resultar muy compleja es por eso que debemos estar actualizando los conocimientos constantemente, realizando cursos que pueden ser online, también no debemos olvidarnos de la parte legal ya que constantemente hay cambios el desconocimiento de la ley no nos exime de la culpa. Es importante conocer las leyes y ver cómo podemos aprovecharlas en lugar de ignorarlas y esperar a tener problemas legales para prestarles atención.

La información Contable debe ser llevada de una forma ordenada evitando así problemas a futuro, además siempre es bueno dejarse asesorar por profesionales quienes nos sabrán brindar ayuda y corregir errores.

Con lo anteriormente expuesto he visto la necesidad de realizar la presente investigación en la Lubricadora David un negocio pequeño que no cuenta con un

software contable para registrar los movimientos diarios contables que le permitan conocer su realidad.

Para obtener una información real se utilizó técnicas como la encuesta, la entrevista y la observación realizadas al personal directivo y administrativo respectivamente, con la investigación recopilada se realizó un análisis, la misma que ayudo a establecer que si es necesario implantar un Sistema Contable Computarizado, el mismo que proporcione información confiable que sirvió para la acertada toma de decisiones que impulsaran el crecimiento y desarrollo de la Lubricadora.

De lo anteriormente expuesto se deduce el tema de investigación “Implementación del Software Contable MONICA aplicado en la lubricadora DAVID”; donde se pondrá en práctica los conocimientos adquiridos durante los años de estudio.

### **3. OBJETIVOS.**

#### **Objetivo General**

- Implementación del Software Contable MONICA aplicado en la lubricadora DAVID

**Específicos.**

- Obtener información confiable y oportuna que sirva de instrumento para la toma de decisiones.
- Analizar los fundamentos teóricos que se deben considerar para la implementación de un sistema contable computarizado.
- Implementar un sistema contable computarizado que facilite el manejo de la información económica y permita la toma de decisiones oportunas
- Capacitar a su propietaria sobre el manejo del Software Contable llamado MONICA.

**4. SUMARIO****Sistema de Contabilidad**

*Introducción.*

*Concepto de contabilidad.*

*Sistematización de la contabilidad.*

**Software Contable.**

*Funciones de un software de contabilidad.*



**Sistema contable Mónica.**

**Lubricadora**

*Datos Generales*

*Breve historia*

*Misión*

*Visión.*

*Servicios que presta.*

## **INTRODUCCION.**

Los Sistemas de Contabilidad Computarizados han formado parte de las herramientas de trabajo de muchas empresas desde hace más de 40 años, hasta tal punto que hoy en día son el motor de las operaciones de muchas de ellas, proporcionando así información oportuna, ahorro de tiempo y dinero. Esta característica ha permitido a los ingenieros en sistemas y a los propios contadores el buscar la forma de satisfacer de una manera más completa las necesidades en las que se ve envuelta la empresa; por lo que han creado Sistemas Computarizados de Contabilidad que brindan los mismos beneficios que ofrecen los Sistemas de Contabilidad Manual, pero más eficientes y con menos posibilidad de errores. Esta investigación dio lugar que dentro de la Lubricadora DAVID, nunca existió la Implementación de un Sistema Contable Computarizado, razón por la cual es necesaria la implementación de dicho sistema por la exigencia del mundo competitivo en la actualidad. A través de la implementación de este sistema contable computarizado denominado MONICA este pequeño negocio tendrá un mejor beneficio en la organización de la información contable, la presente investigación permitirá contar con una información real y objetiva sobre su desempeño de acuerdo al cumplimiento de los objetivos y metas.

## **CONCEPTO DE CONTABILIDAD**

La contabilidad es una ciencia aplicada de carácter social y de naturaleza económica que proporciona información financiera del ente económico para luego ser clasificadas, presentadas e interpretadas con el propósito de ser empleados para controlar los recursos y tomar medidas oportunas para evitar una situación deficitaria que ponga en peligro su supervivencia. (Saucedo, 2005)

### **La sistematización de la contabilidad**

La adopción creciente de las Tecnologías de Información en el trabajo administrativo y el conocimiento como factor determinante de la toma de decisiones hace que el profesional en el ámbito contable deba pensar globalmente, y sobre todo cambiar permanentemente para mantener la actividad en óptimos niveles de eficiencia y corrección. (Grau, s.f.)

Cuando se comenzó a difundir el uso de computadoras en las actividades de la administración, las herramientas del desarrollo de sistemas estaban en manos de técnicos y especialistas, formados por una u otra empresa proveedora del hardware y del software de base. Es decir, se veía al sistema sólo desde el punto de vista tecnológico y se cuantificaba cada tarea.

Con el tiempo se visualizó que los sistemas de información presentaban graves problemas, producto de la falta de comprensión entre técnicos y usuarios, lo que

generó un protagonismo de los otros tipos de profesionales y una asignación de responsabilidades cada vez mayor a los hombres de negocios que debían interactuar con los técnicos.

La nueva organización innovadora, creadora de conocimiento, la organización que aprende, exige profesionales formados en Sistemas de Información. Es por ello que se hace necesario reflexionar acerca de esta nueva actividad que nos compete directamente como profesionales, en tanto somos aquellos que debemos introducir las nuevas formas de trabajo, no sólo en lo específico, sino también como agentes de cambio en toda la administración de organizaciones.

En las organizaciones modernas, tanto públicas como privadas, la misión de las tecnologías de la información es facilitar la consecución de sus objetivos estratégicos. Para ello, se invierte una considerable cantidad de recursos en personal, equipos y tecnología, además de los costos derivados de la posible organización estructural que muchas veces conlleva la introducción de estas tecnologías.

Esta implantación generalizada de los Sistemas de Información se ha realizado en muchos casos sin la necesaria planificación, en parte porque los conceptos necesarios no estaban suficientemente desarrollados.

Existen algunos principios “generales” (De la fuente, 2000) que son de interés particular para quienes crean sistemas automatizados de información:

- Entre más especializado sea un sistema, menos capaz es de adaptarse a circunstancias diferentes.
- Cuanto mayor sea el sistema mayor es el número de recursos que deben dedicarse a su mantenimiento diario.
- Los sistemas siempre forman parte de sistemas mayores y pueden dividirse en sistemas menores.

Esta importante inversión debe ser constantemente justificada en términos de eficacia y eficiencia. Por tanto, el propósito a alcanzar por una organización que contrata la auditoría de cualquier parte de sus Sistemas de Información es asegurar que sus objetivos estratégicos son los mismos que los de la propia organización y que los sistemas prestan el apoyo adecuado a la consecución de estos objetivos, tanto en el presente como en su evolución futura.

En la Actualidad se han automatizado tanto procesos operacionales como contables dentro de los cuales se integra, se ordena y se presenta la información contable. Esta integración se hace de forma global dentro de la empresa, en este sistema se alimentan diferentes factores tales como la producción, los inventarios de almacenaje, etc. Los cuales proveen información contable necesaria no solo para tomar decisiones necesarias, sino también para la forma de operación diaria de la empresa.

Es un hecho, el que la gran cantidad de datos disponibles, genera otro problema de nuestro tiempo; “El valor de la informática estriba precisamente en su capacidad de destruir información de manera selectiva”, dice Kurzweil (1999), refiriéndose a la necesidad de filtrar la excesiva cantidad de datos en bruto, mediante el uso de herramientas inteligentes que generen el conocimiento necesario para la toma de decisiones estratégicas.

Si bien las máquinas no tienen el conocimiento general ni la memoria asociativa ni la creatividad de las personas, ellas superan en aplicación de reglas lógicas, computación numérica y capacidad de almacenamiento de información a los seres humanos. Se dice entonces que “la estrategia subyacente en las Bases de Datos Inteligentes incluye cooperación, más que competencia con los humanos”. El desarrollo de esta nueva modalidad de trabajo y la necesaria construcción de los Sistemas de Información adecuados, son producto de un largo proceso de crecimiento que cada organización debe necesariamente recorrer.

La tendencia hacia los sistemas abiertos, es decir los que intercambian insumos y productos con el entorno, la interconexión global y el deseo por parte de los consumidores de independizarse de los fabricantes traen consigo la necesidad de un estudio más profundo de tales Sistemas de Información, adoptados y por adoptar, antes de tomar decisiones. Por lo tanto, se hace necesario mejorar la

planificación de futuras implementaciones, la compatibilidad entre sistemas y la organización del personal y de la empresa.

La escuela de la “perspectiva de la contabilidad como información” es una fusión de la Teoría de la Agencia en sus términos matemáticos más rigurosos, con la Teoría del Costo de las Transacciones en las coordinaciones de las contrataciones libres de riesgo en el mercado y con la Teoría de la información en su marco probabilístico y énfasis en el valor (Pérez, 2013). En el estado actual de su desarrollo, considera la información contable como flujos bien medidos si tales medidas corresponden bien con alguna estructura subyacente eventual que se desea comunicar, como en efecto dice que son la Contabilidad Financiera y de Gestión y el Control de Gestión.

### ***EL SOFTWARE CONTABLE***

Cuando un negocio deja de ser “microempresa” para convertirse en “pequeña empresa”, es el momento de adquirir un software contable. El criterio más importante para determinar la escogencia de cierto paquete de computo contable lo es el número de transacciones que el sistema puede procesar durante un periodo dado de tiempo (por ejemplo, mensualmente).

Es muy importante para los pequeños negocios adquirir paquetes de computo “escalables”, es decir, software capaces de crecer en la medida que crezca el negocio, lo cual se logra agregando módulos que actualizan o hacen más potentes

el software sin tener que reinstalar o reconfigurar la información. Se puede entender entonces, la significancia del ahorro de costos cuando un empresario adquiere algún software que le evite tener que reintroducir los datos históricos y corrientes de las transacciones, o tener que crear nuevos códigos para los usuarios, empleados o productos o redefinir su plan de cuentas, cada vez que la empresa cambia de software. (CONCEPTOS, 2012)

### **Funciones que cumple un software contable**

Las funciones realizadas por este tipo de programas se pueden contar por decenas, pero las más importantes son las 6 que puede ver a continuación.

#### **Facilita la contabilidad en la pequeña y mediana empresa**

Una pequeña o mediana empresa suele ir muy justa de tiempo. No tienen un departamento contable, como las grandes empresas y multinacionales, y por lo tanto para ellos cada minuto es oro.

La llevanza de la contabilidad suponía una enorme pérdida de tiempo o de dinero para este tipo de negocios. O bien tenían que estar horas y horas emitiendo facturas, pagando nóminas o calculando cuánto tenían que pagar de impuestos o contrataban a un gestor u asesor que lo hiciera por ellos.

Gracias a los programas de contabilidad ya eso es historia. Hoy en día un freelance o pequeña/mediana empresa puede gestionar su propia contabilidad en muy poco



tiempo gracias a este software. Mientras que antes tenía que introducir datos, hacer cálculos y extraer conclusiones, ahora solo debe introducir los datos y dejar al software trabajar. (Galeón.com, s.f.)

### **Automatiza la contabilidad**

La automatización del software permite que muchas tareas mecánicas desaparezcan. Por ejemplo, hasta la llegada de estos programas había que emitir facturas una a una, enviarlas por correo e incluso imprimirlas para entregarlas en mano.

Con la tecnología de la que se dispone hoy en día, cualquier software es capaz de guardar los datos de sus clientes y generar una factura a partir de otra creada anteriormente. Por ejemplo, si tiene que cobrar 500 dólares todos los meses a la misma persona, ese cobro se puede automatizar. Al igual que el pago de nóminas, el cálculo del pago de impuestos y cientos de cosas más.

Ya nada es manual. Simplemente se introducen datos y el programa los interpreta para darnos soluciones rápidas.

### **Evita que cometamos errores**

Si hace los cálculos de forma manual o a través de una plantilla de Excel, se está arriesgando a cometer errores. Ni usted es una máquina ni Excel está configurado

al 100%, salvo que sea muy bueno trabajando con plantillas y macros, para gestionar su contabilidad.

Los programas de facturación y contabilidad interpretan los datos y detectan errores. Saben perfectamente qué cantidades deben ir en cada lugar y, en caso de ver algo inusual, le avisan y le notifican de cualquier fallo.

### **Permite tomar decisiones y sacar conclusiones**

El software contable interpreta los datos y extrae todo lo que se necesita para poder saber en qué estado está nuestra contabilidad. Al presentarlo de forma ordenada, sin errores y con interpretaciones propias del software, nos facilita la tarea de tomar decisiones a raíz de la contabilidad.

Ver de un vistazo un balance, las cuentas a pagar o un inventario le hará conocer la salud financiera de su empresa en cuestión de minutos. Antes había que tomar largos procesos para conseguirlo, pero hoy estos datos están disponibles en cuestión de segundos.

### **SOFTWARE CONTABLE MONICA.**

Es un programa contable que se lo puede encontrar en el internet y descargar un versión gratuita y poder darnos cuenta si este programa se adapta a la necesidad de la pequeña empresa.

Actualmente MONICA 9 cuenta con nuevas características entre las cuales se pueden detallar:

Anexos Transaccionales ATS

Facturación electrónica (viene incluido pero será activado según el SRI lo disponga)

Multibodega

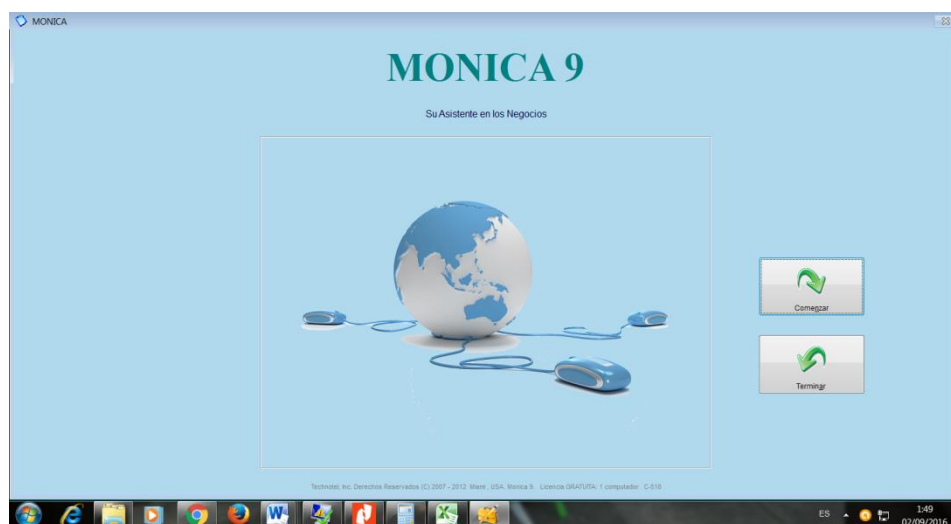
Ventas en unidades de medida

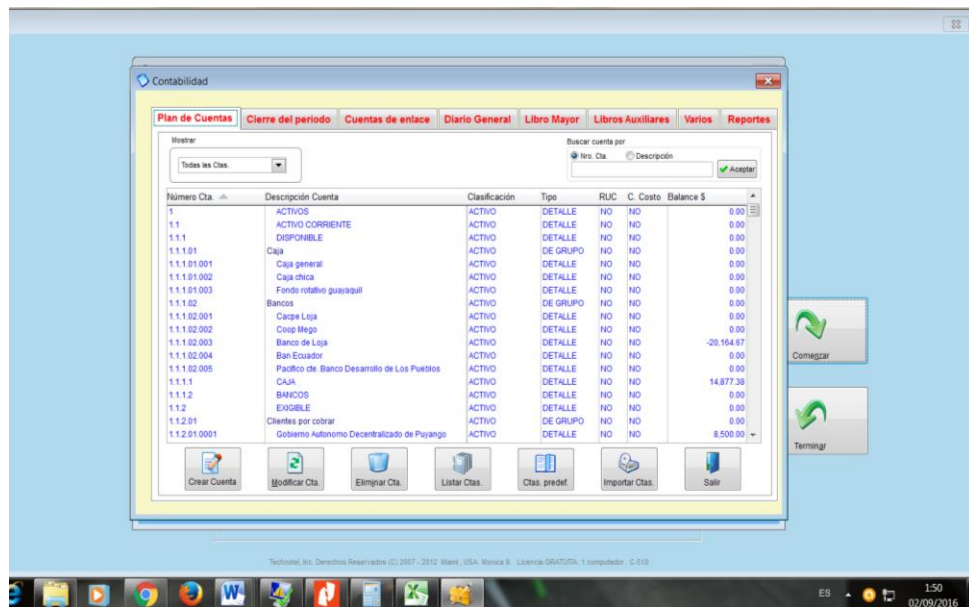
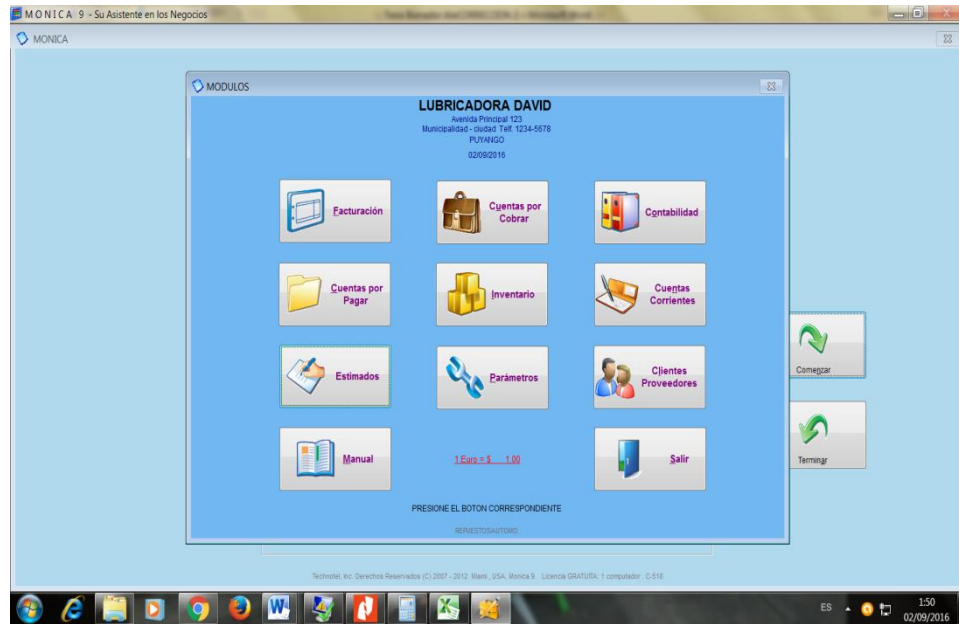
Números de serie para productos

Números de lotes y fechas de espiración

Cambio de cualquier reporte

Base de datos en SQL Server (slideshare, 2009)





### **Lubricadora David.**

**Antecedentes.-** Inicia como un pequeño negocio con un capital de 25000 dólares empezando a funcionar desde el 2010, de propiedad del Sr. Edin Calderón y familia, en el sector San Agustín Vía a la Costa Km 3, fue ganando un posicionamiento en el mercado del Cantón Puyango y cantones aledaños creciendo en un 60 por ciento su clientela, fue en el 2011 que sus ventas incrementaron cuando prestan sus servicios para el Cuerpo de Ingenieros dando mantenimiento a toda la flota vehicular, de ahí empezó su crecimiento hasta la actualidad que viene trabajando para el Gobierno Autónomo Descentralizado del Cantón Puyango. Actualmente se está realizando los trámites pertinentes para ampliar nuestros servicios e inclusive cambiara su razón Social denominándose **REPUESTOS D&E.**



**VISION**

Ser una microempresa reconocida dentro y fuera de nuestra región por la excelencia de crecimiento sostenido, con responsabilidad ambiental, apasionada y enfocada a brindar valor y satisfacción a nuestros clientes.

**MISION.**

Distribuir, producir y suministrar productos y servicios de alta calidad a nivel regional, en forma eficaz y oportuna a precios competitivos, con un talento humano capacitado y motivado.

**SERVICIOS QUE PRESTA.**

- Cambios de aceite.
- Servicios de Mecánica.
- Servicios de vulcanización.
- Venta de Repuestos en general.
- Venta de Neumáticos.

## **5. ALCANCE.**

El alcance del presente proyecto es la implementación del software contable Mónica aplicado en la lubricadora David en el periodo julio - diciembre 2015, para de esta manera determinar el movimiento contable que existe y facilitando de esta manera tener la información ordenada y saber con precisión su situación financiera.

Logrando que la empresa lleve de una manera ordenada sus obligaciones y evite sanciones al SRI respecto a las declaraciones.

Este proyecto se llevara a cabo durante el mes de Enero hasta Abril en el Cantón Puyango gracias a la predisposición de su propietario al momento de dar información y permitir el desarrollo del presente anteproyecto.

## **6. METODOLOGIA.**

- **Método deductivo:**

La deducción va de lo general a lo particular. El método deductivo es aquel que parte los datos generales aceptados como valederos, para deducir por medio del razonamiento lógico, varias suposiciones, es decir; parte de verdades previamente establecidas como principios generales, para luego aplicarlos a casos individuales y comprobar así su validez. (Espinoza, 2008)

Este método ayudará a llegar a establecer las conclusiones y recomendaciones del presente anteproyecto permitiendo así que Lubricadora David maneje la información contable de una manera a través de un software

- **Método Inductivo:**

La palabra "inductivo" viene del verbo inducir, y éste del latín inducere, que es un antónimo de deducir o concluir.

La inducción va de lo particular a lo general. Empleamos el método inductivo cuando de la observación de los hechos particulares obtenemos proposiciones generales, o sea, es aquél que establece un principio general una vez realizado el estudio y análisis de hechos y fenómenos en particular.

La inducción es un proceso mental que consiste en inferir de algunos casos particulares observados la ley general que los rige y que vale para todos los de la misma especie. (ESPINOZA, 2008)



Este método permitirá dar un razonamiento sintético y analítico permitiendo llegar a dar afirmaciones generales a únicas las cuales se aplicará en el análisis de las encuestas y su interpretación de las mismas.

- **Método Estadístico.**

Es un proceso de obtención, representación, simplificación, análisis, interpretación y proyección de las características, variables o valores numéricos de un estudio o de un proyecto de investigación para una mejor comprensión de la realidad y una optimización en la toma de decisiones. (Tomas, 2016)

El presente método como su nombre lo indica permitirá una mejor interpretación y presentación de los datos obtenidos a través de las encuestas.

## **TECNICAS**

Las técnicas aplicadas fueron:

### **Encuesta:**

La encuesta es cuestionario estructurado que se da a una muestra de la población y está diseñado para obtener información específica de los entrevistados. (Etzet, 2006)

- La encuesta estará dirigida al administrador del local Sr. Edin Calderón Calderón con la finalidad de recabar información precisa de cómo se lleva la información contable en el local y poder determinar si es adecuado la implementación de un software contable.

### **Observación.**

Desde este punto de vista de las técnicas de investigación social, la observación es un procedimiento de recolección de datos e información que consiste en utilizar los sentidos para observar hechos y realidades sociales presentes y a la gente donde desarrolla normalmente sus actividades. (Fabbri, s.f.)

Permitirá conseguir la información necesaria para determinar

### **POBLACION Y MUESTRA**

La presente investigación se aplicará al Propietario del Local de la Lubricadora y a los clientes del mismo, para poder determinar los clientes se analizó algunos aspectos como son: a través de la observación se pudo observar el movimiento diario que existe en la lubricadora respecto a las ventas. También se tomó en cuenta la zona donde se encuentra la lubricadora es un lugar donde no solamente hay clientes del cantón Puyango sino del cantón Pindal entre otros. Tomando como

referencia esto debemos especificar que Puyango cuenta con 16800 habitantes mientras que Pindal cuenta con 9626. Se deduce que de cada 10 familias 2 cuentan con un vehículo, y cada familia cuenta con integrantes de 4 personas como mínimo se establece que 6606.50 familias de los dos cantones. Para esto aplicamos la siguiente formula.

#### Población y Muestra

$$n = \frac{z^2 (N)(p)(q)}{[E^2(N - 1)] + [z^2(p)(q)]}$$

$$\frac{(1.96)^2(6606.50)(0.5)(0.5)}{[(0.04)^2(6606.50 - 1)] + [(1.96)^2(0.5)(0.5)]}$$

$$n = \frac{(3.84)(6606.50)(0.25)}{0.0016(6605.5) + (3.84)(0.25)}$$

$$n = \frac{6342.24}{10.57 + 0.96} = \frac{6342.24}{11.53} = 550.06$$

## 7. CRONOGRAMA

ACTIVIDAD	TIEMPO																								
	Meses	ENERO				FEBRERO				MARZO				ABRIL				MAYO				JUNIO			
	Semanas	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Aprobación del Tema		x	X																						
Elaboración del Proyecto				x	x																				
Aprobación del proyecto						x	x																		
Designación Director de Tesis								x	x																
Aplicación de Instrumentos										x	x														
Tabulación de resultados												x	x												
Borrador Informe Final																x	x								
Certificación del informe final																		x	x						

Designación del tribunal

x x

Disertación privada

x x

Correcciones

x x

Disertación Publica

x x

Graduación

x x

## 8. PRESUPUESTO Y FINANCIAMIENTO

### ➤ **Talento Humano.**

1. Director del proyecto de Tesis
2. Propietario – Administrador de la Lubricadora Sr. Edin Calderón
3. Clientes de la Lubricadora David.
4. Investigadora Sra. Alexandra Ortiz Guaycha.

### ➤ **Materiales.**

1. Equipo de computación
2. Tinta para la impresión
3. Carpetas
4. Esferos
5. CDS, flash memory con un considerable número de hojas
6. Muebles y Enseres
7. Útiles de escritorio
8. Bibliografía básica y especializada

A continuación se describen los gastos en los que se incurrirá durante el desarrollo del trabajo investigativo.

<b>Detalle</b>	<b>Valor \$</b>
Internet	\$ 30.00
Material de oficina	\$ 150.00
Pen Drive	\$ 20.00
Programas	\$ 20.00
Copias	\$ 20.00
Impresión	\$ 90.00
Imprevistos	\$100.00
Movilización	\$ 150.00
Empastados	\$ 80.00
Computador	\$ 250.00
Total	\$ 840.00

El financiamiento será asumido por la investigadora.

## 9. BIBLIOGRAFIA

A.Cohen, W. (2008). *el plan de marketing*. España: Ediciones Deusto.

cohen, W. A. (2001). *Pan de Marketing*. Obtenido de [http://www.euskadi.eus/gobierno-vasco/contenidos/informacion/kiroleskola/eu\\_kirolesk/adjuntos/El%20plan%20de%20Marketing.pdf](http://www.euskadi.eus/gobierno-vasco/contenidos/informacion/kiroleskola/eu_kirolesk/adjuntos/El%20plan%20de%20Marketing.pdf)

CONCEPTOS. (2012). <http://10conceptos.com/software-contable-concepto-y-utilidad/>.

Espinoza, A. V. (15 de Abril de 2008). *Metodo deductivo*. Obtenido de <http://colbertgarcia.blogspot.com/2008/04/metodo-deductivo-y-metodo-inductivo.html>

ESPINOZA, I. A. (15 de 04 de 2008). Obtenido de <http://colbertgarcia.blogspot.com/2008/04/metodo-deductivo-y-metodo-inductivo.html>

Etzel, S. y. (julio de 2006). *Definicion de encuesta*. Obtenido de <http://www.promonegocios.net/mercadotecnia/encuestas-definicion-1p.html>

Fabrizi, P. M. (s.f.). *Documento de la Universidad Nacional de Rosario*. Obtenido de <http://www.fhumyar.unr.edu.ar/escuelas/3/materiales%20de%20catedras/trabajo%20de%20campo/solefabri1.htm>

*Galeón.com*. (s.f.). Obtenido de <http://consystem.galeon.com/aficiones846744.html>

Grau, S. L. (s.f.). Obtenido de <http://www.monografias.com/trabajos97/contabilidad-sistematizada/contabilidad-sistematizada2.shtml>

M, G. (28 de febrero de 2015). *metodo inductivo*. Obtenido de <http://conceptodefinicion.de/metodo-inductivo/>

muñiz, r. (2014). *marketin del siglo xxi*. Obtenido de <http://www.marketing-xxi.com/Marketing-siglo-xxi.html>

Muñiz, R. (2014). *marketing del siglo xxi*. Obtenido de <http://www.marketing-xxi.com/Marketing-siglo-xxi.html>

Muñiz, R. (2014). *marketing del siglo xxi*. Obtenido de <http://www.marketing-xxi.com/Marketing-siglo-xxi.html>



Muñiz, R. (2014). *marketing del siglo xxi*. Obtenido de <http://www.marketing-xxi.com/Marketing-siglo-xxi.html>

Muñiz, R. (2014). *marketing del siglo xxi*. Obtenido de <http://www.marketing-xxi.com/Marketing-siglo-xxi.html>

Muñiz, R. (2014). *marketing del siglo xxi*. Obtenido de <http://www.marketing-xxi.com/Marketing-siglo-xxi.html>

Pastor, R. y. (1984). *Concepto de entrevista* . Obtenido de <http://tecnologiaedu.us.es/formate/curso/modulo9/411conceptodeentrevista.htm>

Saucedo, J. E. (Noviembre de 2005). <http://www.monografias.com/trabajos29/concepto-contabilidad/concepto-contabilidad.shtml>.

*slideshare*. (21 de 05 de 2009). Obtenido de <http://es.slideshare.net/guestdf0be03/monica-1470631>

Tomas, U. S. (2016). *El metodo estadistico*. Obtenido de [http://soda.ustadistancia.edu.co/enlinea/Segunda%20unidad%20Cuanti/el\\_mtodo\\_estadistico.html](http://soda.ustadistancia.edu.co/enlinea/Segunda%20unidad%20Cuanti/el_mtodo_estadistico.html)

Triviño, A. L. (2016). *Metodo descriptivo*. Obtenido de <https://es.scribd.com/doc/111485247/Metodo-descriptivo>

## 10. ANEXOS

### ENCUESTA A LA ADMINISTRADORA DE LA LUBRICADORA DAVID.

1. ¿Cuál es el capital que maneja dentro del negocio?
2. ¿Diariamente cuánto dinero ingresa a su negocio?
3. Está obligada por el SRI a llevar la contabilidad?  
Si ( ) No ( )
4. Como lleva la contabilidad dentro de su negocio.  
Manualmente ( ) Posee un Software Contable ( )
5. De no poseer un Sistema Contable como registra la contabilidad.
6. Estaría dispuesta a adquirir un software contable para facilitar el trabajo de contabilidad y llevar de una manera más ordenada y optimizada la información.  
Explique\_\_\_\_\_
7. Le fue fácil o difícil adaptarse al programa contable MONICA.
8. Conoce usted cuales son los beneficios de tener la información contable sistematizada.

**GRACIAS**

## ENCUESTA PARA LOS CLIENTES LA LUBRICADORA DAVID

- Es cliente de la Lubricadora Calderón  
Si ( )                      No ( )
- Se sintió bien con el servicio brindado por Lubricadora David  
Si ( )                      No ( )
- Cada que tiempo usted adquiere los servicios de Lubricadora David  
Semanal ( )    Mensual ( )    Cada dos meses ( )
- Los precios de nuestro servicio son asequibles  
Si ( )                      No ( )
- Cree usted que debería mejorar el sistema contable de Lubricadora David  
Si ( )                      No ( )
- ¿Qué podríamos hacer para crear una mejor expectativa para usted?  
Explique \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_
- Cree usted que Lubricadora David cuenta con el stock suficiente para satisfacer las necesidades del cliente?  
Si ( )                      No ( )

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN