



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

SISTEMA DE INFORMACIÓN CONTABLE Y LA TOMA DE DECISIONES
EN LA DISTRIBUCIÓN DE PRODUCTOS AGRÍCOLAS EN LA EMPRESA
AGRIMER, C.A.

Autor: Br. Ramírez, Edwin
C.I.: 16.654.089

Octubre, 2012



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

SISTEMA DE INFORMACIÓN CONTABLE Y LA TOMA DE DECISIONES
EN LA DISTRIBUCIÓN DE PRODUCTOS AGRÍCOLAS EN LA EMPRESA
AGRIMER, C.A.

bdigital.ula.ve

Autor: Br. Ramírez, Edwin
C.I.: 16.654.089
Tutor: Lcda. Mendoza P. Yohana C. MSc
C.I.: 14.328.010

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

Octubre, 2012

DEDICATORIA

Con mucho sacrificio y esfuerzo, hoy alcanzo una de las metas más importante en mi vida, la cual quiero dedicar:

A **Dios** todo poderoso y a la **virgen María** bajo la advocación de Coromoto por ser esa luz que ilumina mi camino siempre.

A **mis abuelos** quienes han sido como mis padres, por ser siempre la fortaleza de mi caminar y por brindarme todo su amor y su apoyo y por formarme con buenos hábitos y valores este logro es para ustedes los amo.

A **mi querida madre**, por siempre estar conmigo en las buenas y en las malas, brindándome su amor y su apoyo incondicional, por inculcarme siempre buenos valores y hábitos, que me han guiado para ser lo que hoy soy, este logro también es tuyo. **Te amo mama.**

A **mis hermanos**, por estar siempre conmigo y apoyarme en todos estos momentos los quiero.

A **mis tíos y tías**, por su constante apoyo y consejos brindados que me ha servido para el logro de este sueño.

A **mis primos y primas**, siempre han sido como mis hermanos y quienes me dan fuerza para seguir adelante.

A todas aquellas personas que estuvieron a mi lado a lo largo de mi carrera y que me brindaron apoyo y comprensión Dios los bendiga...

Edwin Ramírez

AGRADECIMIENTO

A Dios Todopoderoso y la virgen María bajo la advocación de Coromoto; por estar siempre presentes en mi camino y por darme la fortaleza, salud y la bendición para poder llevar a cabo esta meta.

A mi Madre María Felicia y mi Papa Pablo por ser esa fuente de inspiración en cada paso que he dado y por ser ejemplo de lucha y fortaleza, gracias por su apoyo los Amo que Dios los bendiga.

A mi Madre Ana por ser pilar fundamental en mi vida, dándome su comprensión y apoyo en cada momento para lograr este triunfo que también es tuyo. Te Amo Mama!

A mis hermanos Yaritza, Yamileth y Arnaldo; por brindarme su ayuda, apoyo y comprensión y por ser mi fuente de inspiración en cada paso que doy. Los quiero!

A mis amigos Neila, Yoli, María, Ana, Gabriel, Andrea, Kevin, Cruz Mary, Betzaida, Cristina y Leandro compañeros en las buenas y malas, estando en todo momento en el desarrollo de este paso dándome apoyo para salir adelante.

A **Todos los Profesores**, no sólo de la carrera sino de toda la vida, gracias porque de alguna u otra manera contribuyeron en parte de lo que ahora soy. Especialmente a la **Lcda. Yohana Mendoza**, mujer excepcional y profesional intachable, que con su gran apoyo y paciencia me condujo para el cumplimiento de esta meta Dios te bendiga.

A la Universidad de Los Andes, por haberme brindado la oportunidad de formar en mí, altos valores profesionales.

A todas aquellas personas que de una u otra manera colaboraron para la realización y culminación de este logro.

A todos ustedes, mil gracias...

Edwin Ramírez



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

**SISTEMA DE INFORMACIÓN CONTABLE Y LA TOMA DE DECISIONES
EN LA DISTRIBUCIÓN DE PRODUCTOS AGRÍCOLAS EN LA EMPRESA
AGRIMER, C.A.**

Autor: Br. Ramírez, Edwin

Tutor: Prof. Yohana Mendoza MSc.

Año: 2012

bdigital.ula.ve
RESUMEN

El sistema de información contable es una herramienta esencial en el cual se procesan datos y a su vez genera información oportuna y exacta para la toma de decisiones acertada en el momento oportuno. En tal sentido el propósito de la investigación es analizar el sistema de información contable y la toma de decisiones en la distribución de productos agrícolas del Municipio Miranda Estado Mérida. La presente investigación se ubicó dentro de los estudios descriptivo y un diseño de campo. La población estuvo constituida por la empresa agrícola Agrimer, C.A., del Municipio Miranda Estado Mérida, siendo los sujetos informantes el gerente de la empresa, el contador, administrador y dos (02) auxiliares de contabilidad y distribución, a los cuales se les aplicó un instrumento contentivo de 28 ítems. Para la validez del instrumento se acudió a la validez de contenido donde un panel de expertos emitió su opinión respecto al mismo. Después de analizar los resultados se concluyó que el sistema de información contable no es lo suficientemente preciso y seguro al momento de tomar una decisión de distribución en la empresa Agrimer, C.A, lo cual inhibe el logro de objetivos al no tomar decisiones exactas.

Palabras clave: sistema de información contable, distribución de productos agrícolas, toma de decisiones.

ÍNDICE GENERAL

	Pág.
VEREDICTO	iii
DEDICATORIA	iv
AGRADECIMIENTO	v
RESUMEN	vi
ÍNDICE GENERAL	vii
ÍNDICE DE CUADROS	ix
ÍNDICE DE FIGURAS	x
ÍNDICE DE TABLAS	xi
ÍNDICE DE GRÁFICOS	xiii
INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO I. EL PROBLEMA	
Planteamiento del Problema	3
Formulación del Problema	8
Sistematización del Problema	8
Objetivos de la Investigación	9
Justificación de la Investigación	9
Delimitación de la Investigación	10
CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO	
Antecedentes de la Investigación	12
Bases teóricas	15
Sistema de Logística	15
Distribución	16
Sistema de Distribución	17
Funciones del Sistema de Distribución	17
Sistema de Información Contable	23
Funcionamiento de un Sistema de Información Contable	24
Toma de decisiones relacionadas a la Distribución de Productos	29
Apoyo que brinda el Sistema de Información Contable a la Toma de Decisiones	30
Definición de Términos Básicos	44
Mapa de Variables	46
CAPÍTULO III. MARCO METODOLÓGICO	
Tipo de Investigación	47
Diseño de la Investigación	48
Población	48

Técnica e Instrumento de Recolección de Información	49
Validez del Instrumento	50
Descripción de la Investigación	51
Técnica de Análisis de los Resultados	51
CAPITULO IV ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS	
Funciones principales del sistema de distribución de productos agrícolas, en la empresa Agrimer, C.A	52
Funcionamiento del sistema de información contable en la empresa Agrimer, C.A.	56
Apoyo que brinda el sistema de información contable a la toma de decisiones relacionada a la distribución de productos agrícolas, en la empresa Agrimer, C.A.	68
CAPITULO V CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	
Conclusiones	93
Recomendaciones	94
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	96
ANEXOS	
A Constancia de validación	
B Instrumento de recolección de datos	

ÍNDICE DE CUADROS

Nº		Pag.
02.	Sistemas que surten pedidos	19
01.	Tipos de sistemas de información contable	24
03.	Canales de distribución de productos de consumo	32
04.	Canales de distribución de productos de consumo	33
05.	Clasificación de las empresas	41

bdigital.ula.ve

ÍNDICE DE FIGURAS

Nº		Pág.
1.	Funciones del sistema de distribución	18
2.	Características de un sistema de información contable.	27

bdigital.ula.ve

ÍNDICE DE TABLAS

Nº	Pág.
01 Subsistemas de información contable utilizados en la empresa	53
02 Subsistemas que ordena existencia de reabastecimiento adoptados en la empresa	54
03 Subsistemas de contabilidad que efectúan procesos indispensables para la función del sistema de distribución	55
04 El sistema de información contable utilizado en la empresa	56
05 Ingreso de datos	58
06 Validación de datos	59
07 Actualización de registros	61
08 Emisión de reportes	62
09 Control sobre las operaciones de la empresa	63
10 Compatibilidad	65
11. Flexibilidad	66
12. Relación costo-beneficio	68
13. Tipos de decisiones	69
14. Decisiones programadas	71
15. Decisiones no programadas	72
16. Precisión del sistema de información contable al diseñar decisiones	74
17. Canales de distribución	75
18. Intermediarios	77
19. Objetivos y estrategias de mercado en relación a la distribución	78
20. Estrategia de distribución	80
21. Definición del problema	81
22. Generación de soluciones alternativas	83

23. Evaluación de las alternativas	84
24. Selección de la mejor alternativa	85
25. Aplicación de la decisión	87
26. Evaluación de la decisión	88
27. Decisión de retroalimentación positiva	90
28. Decisión de retroalimentación negativa	91

bdigital.ula.ve

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Nº	Pág.
01 Subsistemas de información contable utilizados en la empresa	53
02 Subsistemas de contabilidad que efectúan procesos indispensables para la función del sistema de distribución	55
03 El sistema de información contable utilizado en la empresa	57
04 Validación de datos	59
05 Actualización de registros	61
06 Emisión de reportes	62
07 Control sobre las operaciones de la empresa	64
08 Compatibilidad	65
09 Flexibilidad	67
10 Relación costo-beneficio	68
11 Tipos decisiones	70
12 Decisiones programadas	71
13 Decisiones no programadas	73
14 Precisión del sistema de información contable al diseñar decisiones	74
15 Canales de distribución	76
16 Intermediarios	77
17 Objetivos y estrategias de mercado en relación a la distribución	79
18 Estrategia de distribución	80
19 Definición del problema	82
20 Generación de soluciones alternativas	83
21 Evaluación de las alternativas	84
22 Selección de la mejor alternativa	86
23 Selección de la mejor alternativa	87
24 Evaluación de la decisión	89

25 Decisión de retroalimentación positiva	90
26 Decisión de retroalimentación negativa	91

bdigital.ula.ve

INTRODUCCIÓN

Los sistemas de información contable son una herramienta esencial para todas las empresas, dado que los procesos contables son los que generan la información concreta o afirmante a los gerentes los cuales serán los que tomarán las decisiones al momento de distribuir los productos.

Así mismo, la toma de decisiones en las organizaciones es un proceso que requiere de un basamento informativo que pueda garantizar la mayor eficiencia y eficacia en todas las áreas, en especial el área de distribución de productos para que tanto los mayoristas o detallistas obtengan el producto justo a tiempo y al momento que lo solicite el consumidor.

En el caso de las empresas agrícolas como Agrimer, C.A., la cual pone sus recursos financieros, de infraestructura y técnicos para producir la tierra, con una nueva visión en busca de lograr mejores resultados; el sistema de información contable es de suma importancia para la toma de decisiones en el área de distribución; por cuando realizan un conjunto de acciones, operaciones y tareas que se realizan en el sector primario de la economía, con la finalidad de extraer y/o generar bienes y productos agrícolas y ganaderos.

Ahora bien se plantea la siguiente investigación, la cual propone analizar el sistema de información contable y la toma de decisiones en el área de distribución de productos agrícolas en la empresa Agrimer, C.A. Se pretende lograr este propósito recurriendo a fuentes primarias como la revisión documental de textos, revistas, documentos electrónicos, de igual manera se pretende utilizar técnicas que permitan a través de un instrumento contrastar la teoría con la realidad.

La presente investigación se estructura de la siguiente manera:

CAPITULO I: Planteamiento del problema, en el cual se muestra la problemática planteada, la justificación de la misma y los objetivos de la investigación.

CAPITULO II: Marco teórico, este presenta de manera precisa los antecedentes que aportan información relevante para la investigación, así como el basamento teórico, la definición de términos básicos y el mapa de variables.

CAPITULO III: Marco metodológico, el mismo expresa el tipo y diseño de la investigación, la población; de igual forma las técnicas y el instrumento de recolección, la validez así como la técnica de análisis de los resultados, que dan respuesta a los objetivos planteados.

CAPITULO IV: Se muestra el análisis e interpretación de los resultados de cada una de las tablas de frecuencias absolutas y relativas y su respectiva graficas de acuerdo a los objetivos específicos y variable de estudio.

CAPITULO V: se presentan las conclusiones y recomendaciones derivadas de los resultados obtenidos de la investigación.

Finalmente se presentan las referencias bibliográficas que respaldan la investigación.

CAPITULO I

EL PROBLEMA

Planteamiento del problema

La información es la fuente primordial de las empresas y de la sociedad, por eso al obtener datos y transformarlos en información útil mediante un procedimiento permite conocer su importancia para las empresas y la sociedad a la hora de tomar decisiones. Desde este punto de vista, un sistema de información involucra a un conjunto integrado y coordinado de personas, equipos y procedimientos que transforman datos en información, el sistema contable como componente del sistema de información se ocupa de obtener, procesar y analizar datos para brindar información acerca de la composición, evaluación y cambio en el patrimonio.

En la actualidad los sistemas de información contable se han hecho necesarios para las empresas públicas y privadas, en cuanto que manejan una complejidad de datos presupuestarios y contables, en cuya eficiencia se apoya la toma de decisiones. Esto parte de la opinión de que los sistemas, más que facilitadores en cuanto a recolección, procesamiento y análisis de los datos de manera aislada, son generadores de valor en cuanto a conocimiento en las organizaciones, en virtud de dar paso a la creatividad y a la innovación, siempre bajo la concepción sistémica de flexibilidad y transparencia.

El contar con sistemas de información contable adecuados asegura una toma de decisiones con efectos más satisfactorios. En este sentido, un sistema de información debe diseñarse de tal forma que permita monitorear y reportar la situación actual, las tendencias y los cambios en las categorías que tienen un impacto significativo en el desempeño organizacional.

Los sistemas de información contable y la toma de decisiones en la distribución de Productos Agrícolas, son de gran relevancia en toda organización como agrupaciones humanas, las cuales realizan en su mayoría actividades que permiten satisfacer las necesidades individuales y grupales, por lo que se han transformado en parte esencial para la sociedad actual.

Lo antes mencionado impone a las empresas agrícolas, la necesidad vital de disponer de adecuadas infraestructuras de comunicación y de sistemas de información, que le permitan obtener los datos necesarios a fin de conseguir un conocimiento real y suficiente del entorno que afectará sus procesos de toma de decisiones y de planificación.

La constante evolución de la tecnología, junto la aparición de nuevas y más complejas formas de utilización de la misma, a la completa interconexión y globalización de la economía, los sistemas implican que, más que nunca, las tecnologías junto a la información ofrecen extraordinarias oportunidades, las cuales mantienen y mejoran la eficacia de las empresas, se responde de manera eficaz a los cambios para un mejor desarrollo haciendo frente al impacto de las tecnologías de información para mejorar el rendimiento, la responsabilidad y la productividad.

Para las empresas agrícolas, es importante que disponga de un sistema de información contable adecuado, el cual hace referencia a un conjunto de elementos, entidades o componentes que se caracterizan por ciertos atributos identificables que tienen relación entre sí, y que funcionan para

lograr un objetivo común. También comprende métodos, procedimientos y recursos utilizados por una entidad para llevar un control de las actividades financieras y resumirlas en forma útil para la toma de decisiones.

Lozana (citado por Peña y Bastidas, 2004) afirma que para ser competitivos en una economía global y abierta se requiere de herramientas informativas que garanticen una respuesta adecuada a las inquietudes, tanto de la organización como de los clientes. Agrega el autor citado, que en estos momentos caracterizados por la marcada competencia y evidente desarrollo tecnológico, los sistemas de información contable son un elemento clave para manejar estratégica y operativamente los factores competitivos expresados mediante precios y calidad del producto del servicio.

Dentro de las cuales se incluyen las empresas dedicadas a la actividad agrícola, pues esta exige un continuo proceso de toma de decisiones, la forma en que se lleva a cabo la producción está determinada por la motivación del trabajador y las decisiones que se adoptan.

La actividad agrícola base fundamental de la estructura geoeconómica de Venezuela. Esta actividad junto a las denominadas operaciones extractivas conforman el denominado sector primario de la economía, y posee en el caso venezolano, una larga tradición histórica ya que por más de cuatro siglos, la agricultura y en menor medida la ganadería fueron el eje central en la conformación y organización del espacio geoeconómico venezolano.

En la Venezuela petrolera, la actividad agrícola no ha podido representar un papel protagónico, pese a los esfuerzos realizados por productores y por el propio Estado Venezolano para incentivar y desarrollar la producción agrícola, la situación del agro en la Venezuela de hoy constituye una difícil realidad, cuya consecuencia más evidente se relaciona

con la grave baja en la producción de muchos rubros, así como la elevación de los costos de producción.

Además de ello, en los últimos años debido a la incapacidad del agro venezolano para abastecer el mercado nacional, y al hecho que la producción agrícola se ha concentrado en aquellos rubros que poseen un valor agregado por servir de materia prima para el sector industrial, en especial, para la industria agroalimentaria; el gobierno nacional se ha visto obligado a autorizar la importación de enormes cantidades de productos agrícolas, hecho éste que atenta de manera directa contra la seguridad alimentaria de los venezolanos, poniendo por ello en peligro la soberanía nacional. (Ledesma, 2011).

Es relevante que el estado Mérida, se caracteriza por ser unos de los primeros productores de rubros agrícolas tales como: ajo, apio, caraota, cacao, café, yuca, plátano y zanahoria, entre otros; así el municipio Miranda de dicho estado, se encuentra entre los principales intermediarios de productos agrícolas a nivel nacional, dentro de los cuales se ubica la empresa Agrimer, C.A., cuyo objetivo es producir y distribuir productos agrícolas tales como: la zanahoria, de primera calidad a cadenas de supermercados de todo el territorio nacional.

Agrimer es una empresa que nace a partir de la fusión de dos compañías identificadas como C.A. comercializadora AFRAPECA y distribuidora GARCA C.A., estas eran proveedoras de una misma red de supermercados a nivel nacional, luego de algunas conversaciones se llegó a la conclusión de que al unirlas se obtendría una empresa capaz de responder y satisfacer las necesidades de los clientes.

La empresa nace el 8 de marzo del año 2003 con el nombre de Agrícola Mérida Agrimer, C.A. al momento de la integración la organización pasa a ser

proveedor de hortalizas y verduras seleccionadas y refrigeradas de estas importantes redes de supermercados a nivel nacional. Actualmente la empresa se ubica entre uno de los más competitivos en el ramo, logrando de esta manera ser proveedor exclusivo de otra gran red de supermercados al oriente del país tales como el Garzón, C.A, Santo Tome, C.A y Unicasa, C.A entre otros.

En un primer contacto con la empresa Agrimer, C.A., se pudo obtener información de acuerdo a ciertas debilidades que presentan, relacionadas con la utilización del programa de Excel, que genera ciertas limitantes en la obtención de información oportuna para la toma de decisiones. Cabe destacar que esta empresa se ve afectada por variables externas que afectan a la distribución de los productos tales como: las vías terrestres, que es el medio de transportación del producto, las cuales se ven afectadas por los deslizamientos de tierra, las fallas mecánicas que en algunos momentos pueden presentar los transportes de los productos perecederos, lo cual ocasionaría un retardo no beneficioso para la empresa intermediaria. En relación al sistema de información contable también se logró recabar información de que este resulta muy complejo limitando la flexibilidad requerida para adaptarse a cambios.

Se estiman como posibles causas de la situación descrita en la empresa Agrimer, C.A: la carencia de procedimientos, métodos para realizar los cálculos de precios, y la determinación de los canales de distribución, también de procedimientos que genere la información contable de manera más rápida y eficiente al momento de la toma de decisiones, de igual forma hay una ausencia de un mecanismo contable y administrativo que permita relacionar al sistema de información contable con el área de distribución de productos, en medio de su entorno externo donde se observa la inexistencia de otra vía de transporte externa que permita cumplir con la llegada a tiempo al consumidor.

De continuar esta situación en la empresa Agrimer C.A, se podría incumplir con el reparto justo al momento que exige el cliente, de igual forma la empresa no obtendría los resultados planteados en términos de rentabilidad, y generaría pérdida dado que los productos por ser de corta duración o perecederos, podrían verse afectados en términos de rentabilidad, además, de incidir negativamente en la calidad de servicio de distribución de productos agrícolas.

Con un estudio sobre los sistemas de información contable y la toma de decisiones en la distribución de productos agrícolas, la empresa Agrimer, C.A, se tiene la posibilidad de facilitar el control de la distribución de productos a nivel nacional. Con base a ello, se pretende realizar un análisis que permita a la empresa mejorar en cuanto al sistema de información contable, insumos para el proceso de la toma de decisiones, así como lograr que los canales de distribución de los productos agrícolas sean más eficientes.

Formulación del problema

De lo anterior expuesto nace la siguiente interrogante:

¿Cómo es el funcionamiento del sistema de información contable y la toma de decisiones en el área de distribución de productos agrícolas en la empresa Agrimer C.A?

Sistematización del problema

¿Cuáles son las funciones principales del sistema de distribución de productos agrícolas, en la empresa Agrimer, C.A.?

¿Cómo es el funcionamiento del sistema de información contable en la empresa Agrimer, C.A.?

¿Cuáles aspectos generales de la toma de decisiones se consideran en la distribución de productos agrícolas, en la empresa Agrimer, C.A.?

Objetivos de la investigación

Objetivo general

Analizar el funcionamiento del sistema de información contable y la toma de decisiones en la distribución de productos agrícolas, en la empresa Agrimer, C.A.

Objetivos específicos

Identificar las funciones principales del sistema de distribución de productos agrícolas, en la empresa Agrimer, C.A.

Conocer el funcionamiento del sistema de información contable en la empresa Agrimer, C.A.

Describir aspectos generales de la toma de decisiones que se consideran en la distribución de productos agrícolas, en la empresa Agrimer, C.A.

Justificación de la investigación

La razón principal de este estudio esta orientada a analizar el sistema de información contable y la toma de decisiones en la distribución de productos agrícolas, para lo cual fue necesario indagar en forma detallada sobre el basamento teórico desarrollado al respecto, para generar conocimientos que sustenten de manera efectiva y concreta esta investigación, ya que la finalidad de la investigación no es descubrir irregularidades; si no caracterizar de forma general la temática a investigar.

Para lograr el cumplimiento en los objetivos de la investigación se acudió a técnicas e instrumentos de investigación, así la metodología empleada se ubicó en los estudios descriptivos, de campo, no experimental; lo que llevó al uso de medios de investigación que incluyen técnicas e instrumentos para la recolección de la información, en función de los objetivos propuestos. En este sentido, a nivel metodológico que el estudio sirve de sustento para futuras investigaciones.

De acuerdo con los objetivos de la investigación en lo práctico permitirá encontrar soluciones concretas relacionadas al sistema de información contable y la toma de decisiones en la distribución de productos agrícolas, en la empresa Agrimer, C.A., analizando su situación, y observando el uso de la información generada por el sistema de información contable para la toma de decisiones de las funciones del área de distribución de productos agrícolas.

El estudio contribuye con la empresa Agrimer, C.A; pues les permite obtener conocimientos sobre el sistema de información contable y la toma de decisiones en la distribución de sus productos, así como visualizar las necesidades primordiales que deben ser satisfechas durante las mismas. Asimismo, permite a los profesionales de la contaduría que forman parte de la mencionada empresa, fundamentar su acción de acuerdo a los objetivos que persiguen y aportar conocimientos en relación a decisiones más adecuadas.

Delimitación de la investigación

En el presente estudio se desarrollaron aspectos teóricos y conceptuales sobre el sistema de información contable y la distribución de productos agrícolas, la cual fue extraída de distintos autores como: Borrero (2005), Catacora (2003), Ferrell y Otros (2004), Fleitman (2000), Gibson, Ivancevich, y Donelly (2000), Gordon y Margrethe (2001), Kotler (2001),

Kotler y Otros (2006), Lucas. (2002), Meigs y Otros (2000), entre otros; suscribiéndose el trabajo en la línea de investigación de Sistemas de Información Contable adscrita al Departamento de Ciencias Económicas, Administrativas y Contables del Núcleo Rafael Rangel de la Universidad de los Andes.

Para el desarrollo de la investigación sobre el sistema de información contable y la toma de decisiones en la distribución de productos agrícolas, en la empresa Agrimer, C.A se tomo información relevante al periodo fiscal 2011, la investigación se desarrolló durante un tiempo de seis (5) meses contados desde el mes de Mayo de 2012 a Octubre del año 2012.

bdigital.ula.ve

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

En el presente capítulo se presentan algunos antecedentes relacionados con la investigación así como también las bases teóricas que sustentan las variables objeto de estudio de esta investigación, también la definición de términos básicos y el mapa de variables donde se muestran sistematizados los puntos claves del estudio

Antecedentes de la investigación

Es necesario comenzar el estudio revisando algunos antecedentes y trabajos realizados que se encuentren conectados directamente con el tema en cuestión, a continuación se mencionan algunos de ellos:

En la investigación realizada por Barrueta, B. (2008) en su trabajo especial de grado para optar por el título de licenciada en contaduría pública en la ilustre Universidad de los Andes, Núcleo “Rafael Rangel”, Trujillo estado Trujillo, titulado “Sistemas de información contable de las empresas despachadoras de hortalizas del municipio Miranda estado Mérida”, el cual tuvo como objetivo general analizar el sistema de información contable de las empresas despachadoras de hortalizas del municipio Miranda del estado Mérida para cumplir con este objetivo realizó una investigación de tipo descriptivo.

El autor concluyó que el sistema de información contable reúne las principales características que debe poseer un sistema contable, los

elementos presentes en el sistema de información contable son el plan de cuentas, los libros y formas contables y los estados informativos. Entre sus recomendaciones se encuentran a las empresas despachadoras de hortalizas, implantar sistemas de información computarizados, exigir el manual del sistema y darle mayor relevancia a los estados informativos.

La relación de estudio con la investigación actual radica en el hecho de determinar la función de los sistemas de información contable en las empresas agrícolas en su función interna para la toma de decisiones, además de la utilidad que arroja las conclusiones de este estudio para la presente investigación.

Otro estudio que aporta datos relevantes a esta investigación es la de Urdaneta, M. (2008) quien presentó un estudio para optar por el título de licenciada en contaduría pública en la ilustre Universidad de los Andes, Núcleo “Rafael Rangel”, Trujillo estado Trujillo, titulado “Los sistemas de información contable en las distribuidora de alimentos del Municipio Valera Estado Trujillo”. Para el cual planea caracterizar el sistema de información contable en las empresas distribuidoras de alimentos del Municipio Valera Estado Trujillo, para lo cual el tipo de investigación fue descriptiva con un diseño de campo no experimental, la población estuvo constituida por (10) contadores públicos que laboran en las unidad de análisis seleccionadas o que asesoran a las distribuidoras de alimentos del municipio Valera.

El autor utilizó como técnica la encuesta y el instrumento para la recolección de información fue el cuestionario; las preguntas fueron de tipo cerrada con alternativas de respuesta y dicotómicas. Dicho instrumento fue validado por tres expertos en el área de estudio. Como conclusión general obtuvo, que el sistema de información contable de las empresas distribuidoras de alimentos del Municipio Valera Estado Trujillo se caracteriza

por su funcionalidad que cumple con todas las etapas pertinentes al registro, clasificación y emisión de información.

Este estudio aporta aspectos relevantes para el desarrollo de esta investigación ya que el autor indica la importancia que tiene para las empresas que el sistema de información contable cumpla con algunas características específicas.

Otro aporte a la investigación es el de Graterol, Y. (2008), quien presentó un estudio un estudio para optar por el título de licenciada en contaduría pública en la ilustre Universidad de los Andes, Núcleo “Rafael Rangel” Trujillo estado Trujillo, titulado “Sistemas de información contable en el proceso de toma de decisiones en las ferreterías de la Parroquia Municipio Valera Estado Trujillo”. Para lo cual planteó determinar la utilidad del sistema de información contable como herramienta en las ferreterías de la Parroquia Municipio Valera Estado Trujillo. La metodología fue de tipo descriptiva y el diseño es de campo. La población la conformaron (2) contadores y los (3) gerentes de las ferreterías. Para la obtención de información se elaboraron dos días de entrevista: una de (10) ítems aplicada a la gerencia y otra de (8) aplicada a los contadores, ambas fueron validadas por un panel de jueces.

El autor concluyó que los sistemas de información contable no son lo suficientemente útiles para apoyar la toma de decisiones en las ferreterías de la puerta, lo cual inhibe el logro de objetivos así como la realización de las tareas que viabilizan obtener información contable precisa y oportuna.

El trabajo anterior constituye un aporte al estudio por cuanto muestra una idea clara sobre la posible situación que pueda estarse presentando en la empresa a investigar, respecto a la utilidad de los sistemas de información contable para la toma de decisiones.

Bases teóricas

Las bases teóricas de esta investigación se relacionan con las variables objeto de estudio en este caso sistemas de información contable y toma de decisiones. A continuación se desprenden una serie de conceptos que son de gran relevancia para estudio.

Sistema de Logística

Para Fleitman (2000), la integración de todas las áreas y sus funciones dentro de la empresa se facilita mediante la flexibilidad y rapidez de la información en el sistema logístico. En algunas empresas se considera a los sistemas de información como el conjunto de procedimientos encaminados a proporcionar los elementos de juicio necesarios en los procesos de coordinación, control y toma de decisiones en una organización por lo que, bajo este punto de vista, es parte esencial de la misma.

Para Lucas (2002), la función logística es la que proporciona los insumos, materiales y servicios necesarios para su funcionamiento. Organizando, planificando, coordinando y controlando el ciclo, desde que se produce la necesidad de adquisición, consumo o utilización, hasta que ésta se satisface física y administrativamente.

Cuando se habla de logística básicamente se hace referencia a un proceso de planeación, instrumentación y control eficiente y efectivo en función de unas actividades de la empresa las cuales tienen que ver con el almacenamiento de materias primas, el inventario de productos en proceso y los ya terminados así como el plamar de la información concerniente desde el punto de origen hasta el punto de consumo y todo con el propósito primordial de cumplir con el requerimiento de los clientes.

Mientras, cuando se habla, en una empresa de este tema este concepto es mucho más complejo debido al que el mismo se caracteriza por jugar un papel de suma importancia en la integración de dichas actividades que tienen que ver con el aseguramiento de un flujo dirigido a suministrar al cliente los productos y servicios que demanda en el momento que lo demanda, con la calidad exigida y al costo que está dispuesto a pagar.

Para Fleitman (2000), el sistema de logística centra su actividad en realizar la coordinación de las actividades siguientes como son: El almacenaje, despacho, aprovisionamiento, compras, economía material, transporte externo, transporte interno, transporte interempresa, distribución , tratamiento y atención de los pedidos, reciclaje de residuos y de los productos desecharados por el cliente, planificación de la producción, control de producción, información y comunicaciones, control de calidad, finanzas, mantenimiento, mercadeo, ventas, y protección del medio ambiente.

Todas ellas en función de asegurar el flujo que garantice un alto nivel de servicio al cliente y básicamente reducción de costos. Esto no significa que la gerencia logística asuma la gestión de cada una de las actividades anteriores sino que simplemente se encarga de realizar la coordinación correspondiente de las variables de cada una de ellas, con el fin de garantizar un alto nivel de servicio al cliente con bajos costos.

Distribución

Para Ferrell y Otros (2004: 371), la distribución “es el acto de hacer que los productos estén disponibles para los clientes en las cantidades necesarias”.

Según Fleitman (2000:82), la distribución “comprende las estrategias y los procesos para mover los productos desde el punto de fabricación hasta el punto de venta”.

En síntesis, en este caso la distribución puede ser vista como una herramienta que incluye un conjunto de estrategias, procesos y actividades necesarios para llevar los productos desde el punto de la producción hasta el lugar en el que esté disponible para el consumidor en las cantidades precisas, en condiciones óptimas de consumo o uso y en el momento y lugar en el que los clientes lo necesitan y/o desean.

Sistema de distribución

El objetivo que persigue la distribución es poner el producto a disposición del consumidor final en la cantidad demandada, en el momento en el que lo necesite y en el lugar donde desee adquirirlo, todo ello en una forma que estimule su adquisición en el punto de venta y a un coste razonable.

Ferrell y Otros (2004) indican que la distribución es necesaria porque crea utilidad de tiempo, lugar y de posesión:

- Crea utilidad de tiempo, porque pone el producto a disposición del consumidor en el momento que lo precisa.
- Crea utilidad de lugar, mediante la existencia de puntos de venta próximos al consumidor (es decir, aproxima el producto al consumidor).
- Crea utilidad de posesión, porque permite la entrega física del producto

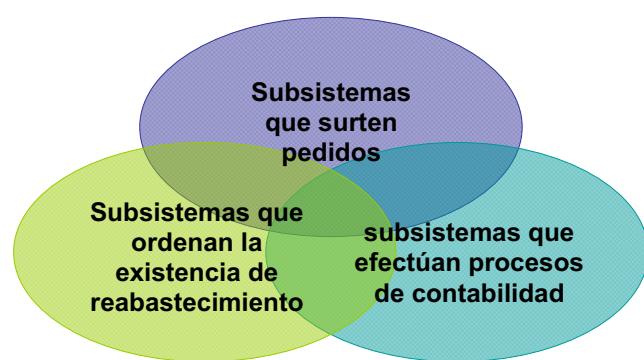
Funciones del sistema de distribución

Según Lucas (2002), las funciones del sistema de distribución ocasionan una serie de flujos comerciales en el canal de distribución. Estos flujos se pueden clasificar en cuatro tipos:

- Flujos físicos: representan el movimiento del producto y tienen una orientación descendente.
- Flujos de títulos de propiedad: la propiedad del producto se transfiere en sentido descendente.
- Flujo financiero: representan el movimiento de los pagos, los cuales tienen un sentido ascendente.
- Flujos de información: tienen un doble sentido, ascendente y descendente. El nivel superior del canal informa sobre la oferta del producto y el nivel inferior sobre las condiciones y perspectivas del mercado.

Los sistemas de distribución constan de tres subsistemas dentro de los cuales se determinan las funciones principales, entre estos se tienen: sistemas que surten pedidos, sistemas que ordenan la existencia de reabastecimiento, sistemas que efectúan procesos de contabilidad.

Figura 1. Funciones del sistema de distribución



Fuente: Adaptado de Lucas (2002)

a) Subsistemas que surten pedidos

Dentro de estos intervienen cuatro sistemas principales: sistema de captura de pedidos, sistema de inventarios, sistema de facturación y sistema de cuentas por cobrar. A continuación se describen las funciones inherentes a cada uno:

Cuadro 1. Subsistemas que surten pedidos

Sistema	Funciones
Sistema de captura de pedidos Documenta con mayor detalle el procesamiento	<ul style="list-style-type: none"> • Editar datos de pedido, las compañías usan formas de órdenes de ventas para registrar los datos que necesitan para procesar un pedido de un cliente. Cuando se recibe la orden de ventas de un cliente, se revisa para ver si no faltan datos o hay datos incorrectos. • Verificación de créditos, considera el impacto que tendría el importe del pedido sobre el saldo de cuentas por cobrar del cliente. • Asentar pedidos, cuando se acepta un pedido, se introduce en una bitácora de pedidos una breve descripción para identificarlo, y se escribe un registro de pedidos aceptados que se introduce en el sistema de inventario. • Marcar pedidos surtidos, este paso afecta después, cuando el sistema de facturación indica que los pedidos ya se surtieron. Estos se marcan introduciendo una fecha en que se surtieron para indicar que ya no están abiertos.
Sistema de inventarios Una vez tomada la decisión de aceptar los pedidos se debe determinar si es posible surtirlos.	<ul style="list-style-type: none"> • Verificar existencias, el campo de cantidad en existencia del registro se compara con la cantidad del pedido del registro de pedido aceptado para ver si hay suficiente cantidad de ese artículo para surtir el pedido. • Verificar el punto de reorden, en caso de surtirse el pedido, el siguiente paso es determinar si las nuevas existencias, al reducirse, han hecho que se llegue al punto de reorden. • Añadir artículos recibidos, este incrementa los inventarios cuando se reciben existencias de reabastecimiento de los proveedores. • Proporcionar datos de libro mayor, los datos del inventario son una entrada importante del sistema de libro mayor, el valor de los inventarios se incluye como activo en el balance general. (pág. 318).

Fuente: Adaptado de Lucas (2002)

Cuadro 2. Subsistemas que surten pedidos (continuación)

Sistema	Funciones
Sistema de facturación Es el aviso oficial que la compañía envía a sus clientes para notificarles cuánto dinero deben.	Este sistema cuenta con dos procesos principales: obtener datos de clientes, requiere de extender cada renglón, o artículo listado en el cuerpo del formato, multiplicando el precio por la cantidad. (Pág.320)
Sistema de cuentas por cobrar Es único en cuanto a que cada proceso se realiza independientemente de los demás	Este sistema muestra cuatro procesos que ejecuta el sistema de cuentas por cobrar: <ul style="list-style-type: none"> • Añadir nuevas cuentas por cobrar, se añaden registros al archivo de cuentas por cobrar inmediatamente después de la facturación. • Eliminar cuentas por cobrar pagadas, se eliminan registros del archivo de cuentas por cobrar para reflejar los pagos de los clientes. • Preparar estados de cuentas, cada mes, se usa el archivo de cuentas por cobrar para preparar estados de cuenta, este es un recordatorio de que se debe dinero por una o más facturas. • Proporcionar datos al libro mayor, también cada mes, el sistema proporciona datos contables de cuentas por cobrar al sistema del libro mayor. (Pág.321).

Fuente: Adaptado de Lucas (2002)

b) Subsistemas que ordenan existencia de reabastecimiento

Dentro de este se encuentran: compras, recepción y cuentas por pagar.

Compras, consiste en varios compradores que se encargan de seleccionar los proveedores que suministrarán las existencias de reabastecimiento, y de negociar cosas como precios y fechas de entrega, este sistema incluye como funciones:

- Seleccionar proveedores, el comprador decide cuales proveedores deberán considerarse para suministrar las existencias de

reabastecimiento, empleando datos de archivo de proveedores y posiblemente otras fuentes.

- Obtener compromisos verbales, cuando el comprador determina cuáles proveedores son los mejores prospectos, se pone en contacto con ellos por teléfono o quizás empleando una red de comunicación de datos con objeto de llegar a un acuerdo.
- Preparar órdenes de compras, el archivo de órdenes de compras pendiente, permite tener cierto control sobre las órdenes de compra que se pierden en el correo o los embarques que no cumplen con lo prometido.
- Cerrar órdenes de compras, es necesario eliminar registros del archivo de órdenes de compras pendientes cuando se surten los pedidos. (Pág. 322).

Recepción, tiene la obligación de actualizar el sistema conceptual de la compañía de modo que refleje la recepción de las existencias de reabastecimiento de los proveedores, dentro de sus funciones se encuentran:

- Procesar recepciones, el sistema de compras avisa al sistema de recepciones que habrá una recepción futura con el flujo datos de órdenes de compras emitidas, esos registros se mantienen en el archivo de artículos comprados hasta que se dispara el proceso de recepción.
- Notificar a otros sistemas, la información de recepción consiste en todos los elementos de datos que otros sistemas usarán. (Pág. 323)

Cuentas por pagar, se encarga de pagar a los proveedores por las compras, las funciones del sistema de cuentas por pagar son:

- Preparar registros de cuentas por pagar proveedores, se añaden registros al archivo de cuentas por cobrar cuando se recibe el flujo de datos de obligaciones incurridas del sistema de compras.
- Efectuar pagos a proveedores, las facturas de proveedores y estados de cuenta de proveedores se introducen en el archivo de facturas y estados, donde se conservan hasta que se efectúa el pago.
- Eliminar cuentas por pagar pagadas, cuando se efectúa un pago a un proveedor, el registro correspondiente se elimina del archivo de cuentas por pagar y se añade al archivo de cuentas por pagar pagadas.
- Proporcionar datos de libro mayor, el sistema de cuentas por pagar alimenta datos al sistema de contabilidad general. (Pág. 324)

c) Subsistemas que efectúan procesos de contabilidad

Dentro de estos se encuentran el sistema de libro mayor o de contabilidad general, el cual es el sistema contable que combina los datos de los otros contables con el objeto de presentar un panorama financiero compuesto de las operaciones de la compañía.

Dentro de los subsistemas que intervienen en este sistema se tienen:

- El subsistema de actualización del libro mayor que asienta en el libro los registros que describen las diversas acciones.
- El subsistema de preparación de informes utiliza el contenido del libro mayor para preparar los informes de la gerencia. (Pág. 315).

Las funciones antes mencionadas explican la manera de cómo debe funcionar un sistema de distribución, siendo este indispensable para el traslado de un producto de su lugar de producción al consumidor.

Subsistemas de información contable

Según Catacora (2003:25), un sistema “es un conjunto de elementos, entidades o componentes que se caracterizan por ciertos atributos identificables que tienen relación entre sí, y que funcionan para lograr un objetivo común”. Es decir, representa un conjunto de cosas que ordenadamente relacionadas entre sí contribuyen a un determinado objetivo. Asimismo, los sistemas de información contable comprenden los métodos, procedimientos y recursos utilizados por una entidad para llevar un control de las actividades financieras y resumirlas en forma útil para la toma de decisiones.

Raymond (2000:310), explica que el sistema de información contable “reúne datos que describen las actividades de la compañía, transforma los datos en información y pone la información a disposición de los usuarios tanto de dentro como de fuera de la compañía. De acuerdo a este autor, algunos de los principales objetivos de los sistemas de información, son:

- Proporcionar datos oportunos y exactos que permitan tomas decisiones acertadas y mejorar la relación entre los recursos de la empresa.
- Garantizar información exacta y confiable, así como su almacenamiento de tal forma que esté disponible cuando se necesite.
- Servir como herramienta para que los gerentes realicen planeación, control y toma de decisiones en sus empresas.
- Un elemento de vital importancia al momento de desarrollar información contable dentro de una empresa es que sea relevante.

Funcionamiento de un Subsistemas de información contable

Según Catacora (2003), el funcionamiento de todo sistema de información contable es vital para llevar a cabo de manera eficiente las operaciones contables en toda organización. A continuación se detallan algunos aspectos que denotan dicho funcionamiento:

Tipo de sistema

Según Meigs y Otros (2000), los sistemas de información contable pueden variar conforme al tipo de empresa a que se refiera, de tal manera que se puede encontrar:

Cuadro 2. Tipos de sistemas de información contable

Sistemas manuales	Son sistemas que manejan el mismo tipo de información que cualquier sistema automatizado, pero en un tiempo de procesamiento y respuesta más prolongado, pues como su nombre lo indica es operado manualmente.
Sistemas automatizados	Son sistemas que procesan toda la información contable a través de medios electrónicos, por ende el tiempo de consulta de la información es reducida, por lo general el software utilizado para la realización de esta tarea incluye funciones que no requieren el esfuerzo humano para su ejecución.

Fuente: Adaptado de Meigs y Otros (2000).

Según Meigs y Otros (2000), los sistemas automatizados poseen características distintivas en la manera como son manejadas por las empresas según su tamaño; estas son:

- Las grandes empresas tienen un equipo de analistas de sistemas, auditores internos y otros profesionales que trabajan a tiempo completo en el diseño y mejoramiento del sistema.

- Las medianas empresas contratan una firma para diseñar y actualizar sus sistemas.
- Las pequeñas empresas, con escasos recursos, compran uno de los tantos paquetes diseñados para compañías pequeñas en su línea de negocio.

Tareas que lleva a cabo el sistema de información contable

De acuerdo a Catacora (2003), entre las principales tareas que lleva a cabo el sistema de información contable se tienen: ingreso de datos, validación de datos, actualización de registros y emisión de reportes.

a) Ingreso de los datos

En un sistema contable se realiza a través de un comprobante de diario. Cada comprobante de diario contiene dos o más registros, sean débitos o créditos. Los comprobantes de diario pueden ser de dos tipos: manuales, implica que los registros en él realizados, sean conformados o validados a través del ingreso de datos en un terminal de captura de datos. Y mecanizados, implica que se debe utilizar un medio de almacenamiento magnético para poder transferir los registros contenidos en los comprobantes de diario, sea vía diskette o cinta magnética.

b) Validación de datos

La validación verifica que los datos ingresados cumplen con ciertos parámetros previamente establecidos para el control de los datos desde el punto de vista de su consistencia. Un aspecto importante en todo sistema de contabilidad, es el de asegurar que no fallan los controles sobre la integridad de los datos.

Realmente el control sobre los datos debe efectuarse en todas las etapas relacionadas con el tratamiento de los datos: captura, validación, actualización y emisión de reportes; sin embargo todos los errores que puedan generar inconsistencia de la información, deben ser detectados en el momento de la validación.

c) Actualización de registros

La actualización de registros consiste en el traspaso de los movimientos del diario general, a cada una de las cuentas del mayor. Previo a la actualización de los saldos del mayor, la información grabada en los comprobantes de diario debe haber sido válida.

La actualización de registros puede efectuarse de dos maneras: actualización interactiva, hace que los movimientos del diario se contabilicen en el momento en que el operador está guardando el detalle de cada una de las transacciones. Debido a que la actualización interactiva es realizada en el momento en que el operador graba los movimientos, la información debe ser validada totalmente en el momento que es capturada. La actualización en lote, implica la actualización previa de los datos y esta se realiza por lotes de registros; es decir al final del día.

d) Emisión de reportes

Es una de las funciones principales de un sistema contable y consiste en el procesamiento de la información contable que ha sido grabada, válida y actualizada. Otras opciones también pueden ser adicionadas para que la información sea presentada de acuerdo con los requerimientos de un usuario final; estas opciones son: generador de reportes, pues las organizaciones requieren que la información sea presentada bajo ciertos parámetros, clasificación o detalle; para poder cumplir con esta necesidad, un software

debe tener la opción en la que el usuario pueda tener la posibilidad de crear sus propias estructuras de reportes.

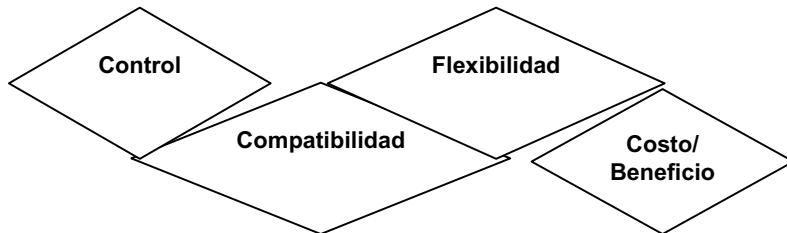
El sistema de información contable produce salidas para individuos y organizaciones tanto de dentro como de afuera de la compañía. Las salidas se originan de dos maneras: por una acción, es cuando se producen salidas cuando algo sucede. Por un plan, se producen las salidas en una fecha determinada.

Las características del sistema de información contable representan un alto grado de responsabilidad en cuanto al cumplimiento que este debe tener para llevar a cabo de forma eficiente la información que toda empresa necesita para el logro de sus objetivos. Dichas características son detalladas a continuación, puesto que representa la segunda dimensión del objeto de estudio que se pretende contrastar con la realidad.

Características de un sistema de información contable

Gordon y Margrethe (2001), señalan que un sistema de información contable debe presentar las siguientes características: control, compatibilidad, flexibilidad y una relación aceptable de costo / beneficio.

Figura 1. Características de un sistema de información contable.



Fuente: Adaptado de Gordon y Margrethe (2001).

a) Control

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

b) Compatibilidad

Un sistema de información es compatible cuando opera sin problemas con la estructura, el personal, y las características especiales de un negocio en particular. La pauta de compatibilidad significa diseñar el sistema de información teniendo en cuenta el factor humano.

c) Flexibilidad

Las organizaciones evolucionan, desarrollan nuevos productos se deshacen de operaciones no rentables y ajustan las escalas de remuneración de los empleados. Con frecuencia los cambios en el negocio requieren cambios en el sistema de contabilidad. Un sistema bien diseñado cumple con las pautas de flexibilidad si puede asimilar esos cambios sin necesidad de una revisión completa.

En la medida en que el sistema admite modificaciones, producto de los cambios del entorno del negocio, sin necesidad de una transformación completa o sustitución del sistema, se dice que éste es flexible.

La flexibilidad comprende:

- Que el sistema permita la variación de las estructuras contables sin necesidad de rediseñarlo.
- Que el usuario pueda extraer información, según sus necesidades, y sin intervención de los departamentos de proceso de datos.

d) Relación favorable costo-beneficio

En un sistema de contabilidad se puede obtener control, compatibilidad y flexibilidad pero eso cuesta dinero. En algún punto el costo del sistema supera sus beneficios. Cuando el costo del diseño e instalación del sistema de información contable no supere los beneficios generados por éste, se establece la relación favorable costo-beneficio.

Toma de decisiones relacionadas a la distribución de productos

La toma de decisiones está definida para algunos como una ciencia, para muchos otros como un arte y para otras personas son simplemente técnicas que permiten seleccionar entre varias alternativas la opción más adecuada dadas ciertas condiciones. Las decisiones de distribución en las empresas agrícola incluyen todo lo que en ellas puede influir en la demanda de sus productos.

Según Gibson, Ivancevich y Donelly (2000: 440), las decisiones son también “los mecanismos organizacionales con los cuales se intenta alcanzar un estado deseado”. Dicho estado deseado se refiere a las metas y objetivos que la empresa tiene trazados.

En relación a la distribución, diseñar canales de marketing las empresas debe decidir entre lo ideal y lo práctico; algunas generalmente comienzan vendiendo en áreas limitadas del mercado, y en virtud de poseer limitaciones de capital trabajan con los intermediarios existentes. Cuando se inician operaciones no se puede hablar en términos de elegir los mejores canales, sino de convencer a unos cuantos intermediarios para que trabajen con el producto.

Apoyo que brinda el sistema de información contable a la toma de decisiones relacionada a la distribución de productos

La toma de decisiones en toda organización viene dada de la información generada por los sistemas de información los cuales cumplen un proceso dentro del entorno gerencial de la empresa, las decisiones acertadas llevaran a la empresa a un distribución eficiente, capaz de satisfacer las necesidades del consumidor. En este caso, el apoyo que brinda el sistema de información contable a las decisiones relacionadas a la distribución de productos, está determinada por los siguientes aspectos:

Tipos de decisiones

Según Gibson, Ivancevich y Donelly (2000), dentro del contexto empresarial pueden encontrarse dos tipos generales de decisiones: las programadas o estructuradas y las no programadas:

- a) Decisiones programadas

Las decisiones programadas son aquellas donde se puede anticipar y prever la decisión a tomar, se está actuando entonces bajo certidumbre, se toman frecuentemente, es decir son repetitivas y se convierte en una rutina tomarlas; como el tipo de problemas que resuelve y se presentan con cierta regularidad ya que se tiene un método bien establecido de solución y por lo tanto ya se conocen los pasos para abordar este tipo de problemas, por esta razón, también se las llama decisiones estructuradas. La persona que toma este tipo de decisión no tiene la necesidad de diseñar ninguna solución, sino que simplemente se rige por la que se ha seguido anteriormente.

b) Decisiones no programadas

Las decisiones no programadas son prácticamente las decisiones donde no es posible pre-diseñar un comportamiento, este caso ocurre frecuentemente a las organizaciones que están abiertas a todas las influencias del mercado y su entorno; dichas decisiones no programadas o no estructuradas son las que se tienen que tomar bajo incertidumbre y bajo un cierto riesgo, es aquí donde el gerente debe hacer uso de su juicio, intuición y de la información disponible para prever las acciones futuras que permitan a la empresa mejorar su competitividad en el mercado.

Las decisiones no programadas abordan problemas poco frecuentes o excepcionales. Si un problema no se ha presentado con la frecuencia suficiente como para que lo cubra una política o si resulta tan importante que merece trato especial, deberá ser manejado como una decisión no programada. Problemas como asignar los recursos de una organización, qué hacer con una línea de producción que fracasó, cómo mejorar las relaciones con la comunidad de hecho, los problemas más importantes que enfrentará el gerente , normalmente, requerirán decisiones no programadas.

Decisiones fundamentales relacionadas a la distribución

La empresa tiene que tomar una serie de decisiones estratégicas en relación a la distribución. Algunas de las decisiones fundamentales se refieren a los canales de distribución, intermediarios y estrategias de distribución. A continuación, partiendo del enfoque de Kotler y Otros (2006), Kotler (2001), Borrero (2005) se examinan estas decisiones que la empresa debe tomar para establecer un sistema de distribución:

a) Canales de distribución

Según Kotler y Otros (2006: 494), “un sistema de canales de marketing es el conjunto específico de canales de marketing que utiliza una empresa”. En efecto, las decisiones sobre el sistema son de las más críticas a las que puede enfrentarse la dirección de una empresa. Es decir, los canales de distribución son el conjunto de empresas o individuos que adquieren la propiedad, o participan en su transferencia, de un bien o servicio a medida que éste se desplaza del productor al consumidor o usuario industrial.

Kotler (2001:377), señala “un canal de distribución desplaza bienes y servicios de los productores a los consumidores y salva las importantes brechas de tiempo, lugar y posesión que separan los bienes y servicios de quienes los usarán”. En este caso, un canal de distribución sería el camino que han de seguir los productos agrícolas desde su punto de origen/producción hasta su consumo, así como, el conjunto de personas u organizaciones que realizan las funciones de distribución a lo largo de dicho camino.

En relación a los tipos de canales de distribución, Kotler y Otros (2006: 368), los niveles de canales de distribución son una “capa de intermediarios que realizan alguna función para acercar el producto y su posesión al comprador final”. Es decir, el número de niveles de intermediarios indica la longitud del canal. En el caso de la distribución de productos de consumo como los agrícolas, se tienen dos (2) tipos a saber:

Cuadro 3. Canales de distribución de productos de consumo

Canales directos	Es aquel canal de marketing que carece de niveles intermediarios. En efecto, la empresa vende directamente a los consumidores, puesto que no tiene ningún nivel de intermediarios, por tanto, el productor desempeña la mayoría de las funciones de mercadotecnia tales como: comercialización, transporte, almacenaje y aceptación de riesgos sin la ayuda de ningún intermediario.
-------------------------	--

Fuente: Adaptado de Kotler y Otros (2006).

**Cuadro 3. Canales de distribución de productos de consumo
(Continuación)**

Canales indirectos	<p>Son canales que contienen uno o más niveles de intermediarios". Es decir, canales donde se incluyen el productor, fabricante, detallistas y los consumidores. Dentro de estos se tienen:</p> <p>Productores Consumidores: esta es la vía más corta y rápida que se utiliza en este tipo de productos. Los intermediarios quedan fuera de este sistema.</p> <p>Productores minoristas consumidores: este es el canal más visible para el consumidor final y gran número de las compras que efectúa él público en general se realiza a través de este sistema.</p> <p>Productores mayoristas minoristas o detallistas: este tipo de canal lo utiliza para distribuir productos tales como medicina, ferretería y alimentos.</p> <p>Productores intermediarios mayoristas consumidores: este es el canal más largo, se utiliza para distribuir los productos y proporciona una amplia red de contactos; por esa razón, los fabricantes utilizan a los intermediarios o agentes. Esto es muy frecuente en los alimentos perecederos.</p>
---------------------------	---

Fuente: Adaptado de Kotler y Otros (2006).

Para Kotler (2001), las decisiones sobre distribución deben ser tomadas con base en los objetivos y estrategias de mercadotecnia general de la empresa. La mayoría de estas decisiones las toman los productores quienes se guían por tres criterios gerenciales:

Cuadro 4. Canales de distribución de productos de consumo

La cobertura del mercado	<p>En la selección del canal es importante considerar el tamaño y el valor del mercado potencial que se desea abastecer. Como ya se mencionó los intermediarios reducen la cantidad de transacciones que se necesita hacer para entrar en contacto con un mercado de determinado tamaño, pero es necesario tomar en cuenta las consecuencias de este hecho.</p>
Control	<p>Se utiliza para seleccionar el canal de distribución adecuado, es decir, es el control del producto. Cuando el producto sale de las manos del productor, se pierde el control debido a que pasa a ser propiedad del comprador y este puede hacer lo que quiere con el producto. Ello implica que se pueda dejar el producto en un almacén o que se presente en forma diferente en sus anaqueles.</p>

Fuente: Adaptado de Kotler y Otros (2006).

**Cuadro 3. Canales de distribución de productos de consumo
(Continuación)**

Costos	La mayoría de los consumidores piensa. Que cuando más corto sea al canal, menor será el costo de distribución y, por lo tanto menor el precio que se deban pagar. Sin embargo, ha quedado demostrado que los intermediarios son especialistas y que realizan esta función de un modo más eficaz de lo que haría un productor; por tanto, los costos de distribución son generalmente más bajos cuando se utilizan intermediarios en el canal de distribución.
---------------	---

Fuente: Adaptado de Kotler y Otros (2006).

b) Intermediarios

Una vez que las compañías han definido sus objetivos de canal, le corresponde identificar sus principales alternativas en términos de intermediarios.

- Tipos de intermediarios, una compañía debe identificar los tipos de miembros de canal con que cuenta para realizar su trabajo de distribución.
- Número de intermediarios, las compañías deben determinar el número de miembros de canal que usarán en cada nivel. Entre ellas existen tres estrategias: distribución intensiva, estrategia por la que tienen en existencia sus productos en el mayor número de expendios posibles. Estos bienes deben estar disponibles donde y cuando los consumidores los quieran. Distribución exclusiva, en la que el productor otorga a un número limitado de concesionarios el derecho exclusivo de distribuir sus productos en sus territorios. Distribución selectiva, el uso de más de uno, pero menos de la totalidad, de los intermediarios que están dispuestos a trabajar los productos de la compañía.(Pág.393)

- Obligaciones de cada miembro del canal, el productor y los intermediarios necesitan ponerse de acuerdo en los términos y obligaciones de cada miembro del canal. Se deben establecer las políticas de precios, las condiciones de venta, los derechos territoriales y los servicios específicos que prestara cada parte.(p.395)

c) Estrategias de distribución

Según Borrero (2005), la empresa tiene que decidir el número de mayoristas o tiendas que empleará para la distribución de sus productos. Esta decisión se fundamenta en primer lugar en la imagen que se desea transmitir de la marca; y los otros factores esenciales son:

- La estrategia establecida para la empresa. Por ejemplo se estar en todos los puntos de venta para reaccionar a la competencia.
- Los costes de distribución que aumentan muy rápido al aumentar el número de puntos al que se tiene que llevar el producto.
- El nivel de servicio que se desea dar a los clientes. Si se quiere facilitar la compra del producto colocándolo en pocos o muchos puntos.

En función del número de tiendas en las que la empresa decide colocar sus productos, se tienen tres estrategias de cobertura fundamentales, se pueden considerar tres alternativas en función del número de establecimientos de venta a utilizar: Estrategia de distribución intensiva, estrategia selectiva y estrategia de distribución exclusiva.

A continuación, tomando en consideración a Kotler y Otros (2006), se analizan las tres estrategias fundamentales de cobertura, que van a determinar muchos de los aspectos de gestión y costos de la empresa.

Estrategia de distribución intensiva. Para Kotler y Otros (2006: 507), “consiste en la distribución de bienes y servicios a través de tantos puntos de venta como sea posible”. Es decir, se concentra en una cobertura máxima del mercado, donde fabricante trata de tener el producto disponible en cada punto de venta donde los clientes potenciales podrían desear comprarlo; si se sigue esta estrategia se trata que el producto esté disponible para el consumidor en el mayor número de puntos de venta.

En esta estrategia la empresa trata de impulsar las ventas facilitando al consumidor un punto de compra cercano, seguida de forma estricta supone llevar el producto hasta la última tienda, del último pueblo, de la montaña más lejana. Entre sus ventajas se tienen: facilita al cliente la compra del producto y la fidelidad al mismo y puede ser una estrategia para dificultar la entrada de competidores. Sin embargo, presenta como inconvenientes un costo muy elevado y que puede perjudicar la imagen al estar el producto en puntos de venta inadecuados.

Estrategia de distribución selectiva. Para Kotler y Otros (2006: 507), “consiste en la utilización de más de un intermediario pero no de todos los que deseen distribuir un producto en particular”, o sea, se alcanza la distribución selectiva cuando se filtra a los distribuidores para eliminarlos a todos, con excepción de unos cuantos en un área específica; en efecto, se seleccionan los mejores puntos de venta para el producto en cada zona, por ello, permite diferenciar al situar el producto en sitios seleccionados.

Esta estrategia supone un buen argumento de ventas cuando se trata de introducir el producto en las tiendas. Asimismo, supone unos costos de distribución menores. Al elegir los puntos de venta, se tiene un menor número que atender y se puede eliminar los que suponen mayor costo enviarles el producto. Naturalmente con esta estrategia las empresas renuncian a muchos puntos de venta y a una parte de las ventas.

En principio se tendrán menores ingresos con los que hacer frente a los costos derivados de las menores ventas. Actualmente muchas estrategias empresariales tratan de orientar la empresa hacia un mercado muy concreto, para ser más fuertes en una parte del mercado, en vez de débiles en todas.

Estrategia de distribución exclusiva. Según Kotler y Otros (2006: 506), “consiste en limitar de forma importante el número de intermediarios”. En efecto, se utiliza cuando la empresa desea mantener el control sobre el nivel del servicio y de los outputs ofrecidos por los intermediarios, por ende, si se sigue esta estrategia, se tendrá un único punto de venta en cada zona, puesto que supone reservar toda una zona para un punto de venta; tiene muchas de las características de la distribución selectiva llevadas al extremo, se trata normalmente de garantizar la calidad del producto reservando una zona para un sólo punto de venta

En esta estrategia se seleccionan de modo cuidadoso las tiendas que van a vender el producto, suele suponer una cooperación en ocasiones muy estrecha entre el vendedor y el fabricante/productor. Esta modalidad ofrece la ventaja de un control más riguroso, de todas las fases de la comercialización de los productos, ya que suele regirse por un contrato firmado al respecto; mediante el cual quedan establecidas las condiciones generales de los precios, promoción y demás condiciones de ventas.

Proceso de la toma de decisiones relacionadas a la distribución

La toma de decisiones es el proceso mediante el cual se realiza una elección entre las opciones o formas para resolver diferentes situaciones de la vida en diferentes contextos: a nivel laboral, familiar, sentimental, empresarial (utilizando metodologías cuantitativas que brinda la administración).

La toma de decisiones consiste, básicamente, en elegir una opción entre las disponibles, a los efectos de resolver un problema actual o potencial (aun cuando no se evidencie un conflicto latente). A nivel individual se caracteriza por el hecho de que una persona haga uso de su razonamiento y pensamiento para elegir una solución a un problema que se le presente en la vida; es decir, si una persona tiene un problema, deberá ser capaz de resolverlo individualmente tomando decisiones con ese específico motivo.

La toma de decisiones constituye una parte importante en la labor de todo gerente, sobra decir que todos tomamos decisiones, lo que diferencia el ejercicio de esta en la administración es la atención sistemática y especializada que los gerentes o administradores prestan a la misma; está relacionada a un problema, dificulta o conflicto. Por medio de la decisión y ejecución se espera obtener respuestas a un problema o solución a un conflicto.

En la toma de decisiones importa la elección de un camino a seguir, por lo que en un estado anterior deben evaluarse alternativas de acción. Si estas últimas no están presentes, no existirá decisión. Por ello, para tomar una decisión, cualquiera que sea su naturaleza, es necesario conocer, comprender, analizar un problema, para así poder darle solución.

En algunos casos, por ser tan simples y cotidianos, este proceso se realiza de forma implícita y se soluciona muy rápidamente, pero existen otros casos en los cuales las consecuencias de una mala o buena elección pueden tener repercusiones en la vida y si es en un contexto laboral en el éxito o fracaso de la organización, para los cuales es necesario realizar un proceso más estructurado que puede dar más seguridad e información para resolver el problema.

Partiendo de lo expuesto por Terry (1992), se tiene que la toma de decisiones debe pasar consecuentemente por las siguientes etapas:

Definición del problema. Se reconoce en la fase inicial el problema que se desea solucionar, teniendo en cuenta el estado actual con respecto al estado deseado. Una vez que el problema es identificado se debe realizar el diagnóstico y luego de esto se pueden desarrollar las medidas correctivas.

Generación de soluciones alternativas. La solución de los problemas puede lograrse por varios caminos y no sólo seleccionar entre dos alternativas, se pueden formular hipótesis ya que con una alternativa hay incertidumbres.

Evaluación de alternativas. La tercera etapa implica la determinación del valor de las alternativas que se generaron. Las decisiones establecen un precedente y hay que determinar si este será una ayuda o un obstáculo en el futuro. No es posible predecir los resultados con toda precisión. Entonces se pueden generar planes de contingencia, esto es, curso alternativo de acción que se puede implementar con base en el desarrollo de los acontecimientos.

Selección de la mejor alternativa. Cuando el administrador ha considerado las posibles consecuencias de sus opciones, ya está en condiciones de tomar la decisión. Debe considerar tres términos muy importantes: maximizar, satisfacer y optimizar.

Aplicación de la decisión. El proceso no finaliza cuando la decisión se toma; esta debe ser implementada. Puede ser que los que toman la decisión sean quienes procedan a implementarla, como en otras ocasiones delegan dicha responsabilidad en otras personas. Debe existir la comprensión total sobre la elección de la toma de decisión en sí, las razones que la motivan y sobre todo debe existir el compromiso de su implementación exitosa. Para tal

fin, las personas que participan en esta fase del proceso, deberían estar involucradas desde las primeras etapas, anteriormente mencionadas.

Evaluación de la decisión. Se recopila toda la información que nos indique la forma como funciona una decisión, es decir, es un proceso de retroalimentación que podría ser positiva o negativa. Si la retroalimentación es positiva, pues entonces nos indica que podemos continuar sin problemas y que incluso se podría aplicar la misma decisión a otras áreas de la organización.

Si por el contrario, la retroalimentación es negativa, podría ser que: 1) Tal vez la implementación requiera de más tiempo, recursos, esfuerzos o pensamiento o 2) Puede indicar que la decisión fue equivocada; para lo cual se debe volver al principio del proceso.

Empresa

Una empresa es definida por Catacora (2003:65), como:

... un ente económico donde se combinan los factores productivos. Persona, capital y trabajo, bajo una forma jurídica y que tiene un objetivo específico, que comprende la producción de bienes y servicios para la satisfacción de necesidades y deseos individuales o colectivos.

Existen diferentes criterios para la definición y clasificación de las empresas; generalmente esto varía conforme a las políticas que en materia se establezcan en cada país, es decir, que no hay una forma estandarizada internacionalmente para unificar criterios.

En la investigación presente se toma en consideración la propuesta de Catacora (2003), quien define diferentes tipos de empresas tomando en consideración variables como: el tamaño, la actividad que realiza, la procedencia del capital y el número de propietarios con que cuenta.

Según el autor antes señalado, las empresas se pueden clasificar de acuerdo a su tamaño, dependiendo de diferentes características:

Cuadro 5. Clasificación de las empresas

Empresas de acuerdo con la actividad	
Empresas Agropecuarias	Son aquellas que explotan en grandes cantidades los productos agrícolas y pecuarios.
Empresas mineras	Son las empresas cuyo objetivo principal es la explotación de los recursos que se encuentran en el subsuelo.
Empresas industriales	Son las encargadas a transformar la materia prima en productos terminados o semielaborados.
Empresas comerciales	Son las que dedican a compra y venta de productos; colocan en el mercado los productos naturales, semielaborados y terminados a mayor precio del comprado, para obtener así una ganancia.
Empresas de servicios	Son las que buscan prestar un servicio para satisfacer las necesidades de la comunidad, ya sea salud, educación, transporte, recreación, servicios públicos seguros entre otros servicios.

Empresas de acuerdo con el tamaño	
Pequeña empresa	Es aquella que maneja escaso material y pocos empleados se caracteriza porque no existe una delimitación clara y definida de funciones entre el administrador y/o el propietario del capital de trabajo y los trabajadores; por ello existe una reducida división y especialización de trabajo. Su contabilidad es sencilla debido a que maneja poca información en este campo.
Mediana empresas	En este tipo de empresa se puede observar una mayor división y especialización del trabajo, en consecuencia, el número de empleados es mayor que en el anterior, la inversión y los rendimientos obtenidos son considerables. Su contabilidad es más amplia.
Gran empresa	Es la de mayor organización. Posee personal técnico especializado para cada actividad. En este tipo de empresa se observa una gran división y especialización del trabajo y la inversión las y que se maneja en el desenvolvimiento de las actividades mercantiles también es mayor y se lleva en forma sistematizada.
Empresas de acuerdo con la procedencia de capital	
Empresas privadas	Son empresas que para su constitución y funcionamiento, necesitan aportes de personas particulares.
Empresa oficiales o públicas	Son las empresas que para su funcionamiento reciben aportes del estado.
Empresas de economía mixta	Son las empresas que reciben aportes de los particulares y del estado.

Fuente: Adaptado de Catacora (2003)

Cuadro 5. Clasificación de las empresas (continuación)

Empresas de acuerdo con el número de propietarios	
Empresas individuales	Denominadas también empresas unitarias o de propietario único. En ellas aunque una persona es la dueña, la actividad de la empresa se extiende a más personas quienes pueden ser familiares o empleados particulares.
Sociedades	Son las empresas en propiedad de dos o más personas llamadas socios.
La corporación	La corporación es una agrupación de empresas productivas potencialmente autónomas, que dependen de un centro d decisión común.

Fuente: Adaptado de Catacora (2003)

Agrimer, C.A

De acuerdo a información disponible en la página web <http://www.agrimer.com.ve/> (2012), Agrimer, C.A es una empresa que nace a partir de dos compañías identificadas como: C.A Comercializadora Afrapeca y Distribuidora Garpa, C.A. Estas eran proveedoras de una misma red de supermercados a nivel nacional, luego de algunas conversaciones se llegó a la conclusión de que al unirlas se obtendría una empresa capaz de responder a las necesidades y exigencias de los clientes.

La empresa surge a partir del 8 de marzo del año 2003 con el nombre de Agrícola Mérida (Agrimer, C.A), al momento de la integración la organización pasa a ser el proveedor exclusivo de hortalizas y verduras seleccionadas y refrigeradas de estas importantes redes de supermercados a nivel nacional.

La empresa Agrimer, C.A está ubicada en la Carrera Trasandina, Galpón Centro de Distribución Agrimer, s/n. Sector Puente Real, Timotes, estado Mérida, con RIF: J-309811976, se encarga de la producción, selección, empaque y distribución de hortalizas en toda Venezuela. Forma

parte de unos de los competitivos en el ramo, logrando de esta manera ser proveedor exclusivo de otra gran red de supermercados al oriente del país.

Objetivo

Agrimer, C.A es una empresa cuyo objeto es producir y distribuir productos agrícolas de primera calidad a cadenas de supermercados en todo el territorio nacional. La organización enfoca sus objetivos en el crecimiento organizacional y estructural, en la aplicación de sistemas automatizados de proceso y empaque de los productos hortícolas para así brindar un mejor servicio y variedad a los clientes potenciales que permitan la rentabilidad de la empresa.

Misión

Agrimer, C.A se perfila como la mejor en proveer productos de calidad, seleccionados y refrigerados, manteniendo sus características primarias para satisfacer plenamente las necesidades del consumidor final.

Visión

Se encarga de la comercialización de sus propios rubros cultivando alrededor de 80 hectáreas, de esta manera logra surtir de hortalizas y/o verduras de excelente calidad utilizando sistemas de selección y refrigeración que permitan otorgarle al cliente los productos con los requerimientos establecidos. Es fundamental para la empresa que los productos lleguen a las manos del consumidor con la consistencia y durabilidad requerida para su consumo. Promover la actividad económica en el área geográfica donde se desarrolla y a su vez favorecer la calidad de vida de las personas que integran la organización a través de la implantación de estrategias que permitan crecer y ser líderes en el ramo con base en la integración organizacional.

Productos y servicios

Entre los productos agrícolas que produce la empresa se tienen: acelga, ají dulce, ají jalapeño, ají picante, ajo, ajo porro, albahaca, alcachofa, apio, apio España, berenjena, berro, brócoli, calabacín, caraota roja, cebollín, champiñón, chayota, cilantro, entre otras.

Agrimer, C.A ofrece a sus clientes además de una excelente gama de productos seleccionados, los servicios de transporte de dichos productos hasta la puerta de su empresa. Para ello cuenta con una flota de vehículos (trailers refrigerados) diseñados para transportar 900 y 1200 cestas de productos agrícolas respetando las normas de capacidad por cestas para evitar el maltrato de la carga.

El costo del servicio de transporte de los productos agrícolas está implícito en la transacción de compra-venta de los productos, por lo que la empresa receptora no adiciona erogación alguna por concepto de transportes. También existen otros servicios en la empresa con los que cuentan sus clientes como: asesoría de compra, precios de venta, asesoría administrativa en cuanto a recepción y facturación, entre otros.

Definición de Términos Básicos

Los conceptos con significados específicos considerados en esta investigación son presentados a continuación en forma alfabética

Canales de distribución: son organizaciones interdependientes que se encargan de la tarea de distribución entre la empresa y el cliente es decir que participan como intermediarios. (Borrero, 2005).

Decisiones de distribución: las decisiones de distribución incluyen aquellas decisiones relacionadas directamente con el canal que agrega valor

para el cliente, es decir el conjunto de herramientas tácticas de lo que los consumidores quieren obtener de los distintos segmentos meta. (Gibson, Ivancevich y Donelly, 2000).

Distribución: es el reparto de un producto hasta un lugar determinado donde el consumidor tenga acceso para adquirirlo. Se refiere a la distribución como la variable de marketing que se encarga de lograr que los productos de la empresa estén disponibles para los consumidores o usuarios del negocio. (Arellano, 2000).

Intermediario: también llamados comerciantes son organismos que tienen como función principal distribución, diciendo con esto que realizan actividades de producción o consumo, sino específicamente comerciales. (Kotler, 2001).

Información contable: es la información obtenida del sistema de información contable de las empresas agrícolas, estas pueden ser financieras, gerenciales y de costos, el objeto de estudio de la presente investigación busca estudiar los sistemas de información contable y la toma de decisiones en la distribución de los productos, de tal manera que se centra en el análisis de los sistemas de información. (Catacora, 2003).

Sistemas: son un conjunto de partes que se interrelacionan coherentemente con el propósito de alcanzar un objetivo determinado. (Catacora, 2003).

Toma de Decisiones: es considerada como una elección consciente de un curso de acción entre dos o más alternativas disponibles para obtener un resultado deseado. (Mosley D. y otros 2005).

Cuadro 6. Mapa de variables

Sistematización	Objetivos específicos	Variable	Dimensiones	Sub-dimensiones	Indicadores	ítems
¿Cuáles son las funciones principales del sistema de distribución de productos agrícolas, en la empresa Agrimer, C.A.?	Identificar las funciones principales del sistema de distribución de productos agrícolas, en la empresa Agrimer, C.A.	Funciones principales del sistema de distribución de productos agrícolas	Subsistemas	Subsistema que surten pedidos Subsistema que ordenan existencia de reabastecimiento Subsistema que efectúan procesos de contabilidad	Subsistema que surten pedidos Subsistema que ordenan existencia de reabastecimiento Subsistema que efectúan procesos de contabilidad	1 2 3
¿Cómo es el funcionamiento del sistema de información contable en la empresa Agrimer, C.A.?	Conocer el funcionamiento del sistema de información contable en la empresa Agrimer, C.A.	Funcionamiento del sistema de información contable	Tareas que lleva a cabo el sistema	Tareas que lleva a cabo el sistema	Tipo de sistema Ingreso de datos. Validación de datos. Actualización de registros. Emisión de reportes.	4 5 6 7 8
¿Cuáles aspectos generales de la toma de decisiones se consideran en la distribución de productos agrícolas, en la empresa Agrimer, C.A.?	Describir aspectos generales de la toma de decisiones que se consideran en la distribución de productos agrícolas, en la empresa Agrimer, C.A.	Aspectos generales	Características del sistema	Características del sistema	Control. Compatibilidad. Flexibilidad. Relación favorable costo/beneficio.	9 10 11 12

Fuente: Ramírez, E (2011)

CAPITULO III

MARCO METODOLOGICO

En este apartado se expone detalladamente la metodología que permitió consolidar el estudio propuesto. Al respecto Méndez (2001: 134), señala que “debe responderse al nivel de profundidad que se quiere llegar en el conocimiento propuesto, al método y a las técnicas que han de utilizarse en la recolección de la información”.

Tipo de investigación

Para precisar el tipo de investigación se partió de la revisión documental del objeto de estudio, en el caso de esta investigación se propuso analizar el función del sistema de información contable, como herramienta para la toma de decisiones y la distribución de productos en la empresa Agrimer, C.A, por lo cual se opta por la realización de un estudio descriptivo.

Según Arias, F. (2006: 24), “la investigación descriptiva consiste en la caracterización de un hecho, fenómeno, individuo o grupo con el fin de establecer su estructura o comportamiento”. Por tanto el estudio se desarrolla en un primer momento exploratorio y llega a un tipo de investigación descriptiva.

De igual forma, la investigación se corresponde a un estudio de casos, de acuerdo a Chávez, O (2001), es el estudio de sucesos que se hace en uno o pocos grupos naturales; se inscribe en el marco de la metodología

cualitativa, en efecto, las conclusiones sólo serán viables para la unidad de análisis.

Diseño de investigación

En función del propósito del estudio se inserta dentro de un diseño de campo. Esto se apoya en la información proveniente de la realidad donde ocurren los hechos, es decir los departamentos encargados del sistema de información contable y la toma de decisiones en el área de distribución en la empresa agrícola Agrimer, C.A. del municipio Miranda estado Mérida. Por tanto, el diseño de campo se encuentra dentro de la categoría no experimental puesto que la información se recolectó directamente de las fuentes primarias de la empresa antes mencionada.

Arias, F. (2006: 31), señala que “la investigación de campo es aquella que consiste en la recolección de datos directamente de los sujetos investigados, de la realidad donde ocurren los hechos”. En relación al objeto de estudio se identificó el denominado “diseño de campo” ya que la información fue recaudada en el ambiente natural de la empresa.

Este estudio trata de una investigación descriptiva con un diseño de campo, ya que la información se recogió en su ambiente natural, así mismo con un diseño transaccional contemporáneo, puesto que se realizará en un solo momento del tiempo.

Población

En lo que respecta a esta sección, el universo o población se describe en función o sobre la base de los objetivos de la investigación planteada. En este orden de ideas, según Arias, F. (2006:81), define la población como “...el conjunto finito de elementos con características comunes, para las cuales serán extensivas las conclusiones de la investigación”.

Así mismo, Hurtado, J. (2007:140), señala que la población "...es el conjunto de seres que poseen la característica o evento a estudiar y que se enmarca dentro de los criterios de inclusión que conforman la población". En tal sentido, la población abordada estuvo conformada por la empresa agrícola Agrimer, C.A., del Municipio Miranda Estado Mérida, debido a que la unidad de análisis es una empresa se consideró bastante accesible al investigar dado que los sujetos que facilitaron la información fueron los cinco (5) trabajadores del departamento de administración y contabilidad quienes suministraron la información para el estudio.

Técnica e instrumento de recolección de la información

Las técnicas de recolección de datos permiten seleccionar un instrumento de medición, aplicando y preparando las mediciones obtenidas para que puedan realizarse correctamente. En el presente estudio se recogió la información solicitándola a otra persona. Dado que el investigador no tuvo la experiencia directa del evento, por tanto se utilizó la entrevista estructurada para realizar procesos de preguntas a los sujetos informantes.

La entrevista es considerada por Tamayo y Tamayo (2003), como una forma concreta de la técnica de observación, con el objeto de ofrecer la mayor objetividad a la investigación. Según Arias, F. (2006:73), es estructurada "...la que se realiza a partir de una guía prediseñada que contiene las preguntas que serán formuladas al entrevistado".

En relación a los instrumentos, Arias, F (2000: 53), señala que "los instrumentos de recolección son los medios materiales que se emplean para recoger y almacenar la información". En esta investigación se utilizó el instrumento de medición a la población dado que en los objetivos se aplica una técnica de entrevista estructurada.

Hurtado, J. (2000:461), expresa que la técnica de la entrevista es definida como "... una actividad mediante la cual dos personas se sitúan frente a frente para una de ellas hacer preguntas (obtener información) y la otra, responder (proveer información)"

El instrumento de recolección de datos es cualquier recurso de que se vale el investigador para acercarse a los fenómenos y extraer de ellos la información. En tal sentido, para obtener la información se diseñó una guía de entrevista, la cual según Hurtado (2005: 461), "consiste en una especie de interrogatorio en el cual las preguntas se les formulan a las diferentes personas manteniendo siempre el mismo orden y con los mismos términos". Es decir, son aquellas, ya algo más formalizadas, que se guían por una lista de puntos de interés que se van explorando durante su curso.

Validez del instrumento

Según Hurtado, (2000: 43) la validez, "se refiere al grado en que un instrumento mide lo que pretende medir, mide todo lo que el investigador quiere medir y mide sólo lo que quiere medir". La guía de entrevista estructurada se validó utilizando el procedimiento de validación de contenido.

Se seleccionó este procedimiento porque este permite evaluar el nivel en que el instrumento comprende efectivamente todos o una gran parte de los contenidos donde se realiza el hecho medido. Según Bohrstedt, citado por Hernández, R; Fernández, C y Baptista, P (2003:347), la validez de contenido es el "grado en que la medición representa al concepto medido".

Este procedimiento se realizó mediante la construcción de veintiocho (28) ítems correspondientes a los indicadores que conforman los objetivos de investigación. Así también se consultaron tres profesionales expertos en el área quienes expresaron su opinión respecto a los ítems propuestos, considerando si son apropiados para recolectar la información y en qué

grado reflejan un dominio específico del contenido de los objetivos propuestos en la investigación.

Descripción de la investigación

Las fuentes primarias de la presente investigación fueron ubicadas a partir de una revisión documental de las variables objeto de estudio con la finalidad de ampliar los conocimientos de dichas variables. Así mismo, se ubicó la unidad de análisis en visitas frecuentes realizadas por el investigador, de la misma manera el instrumento de medición fue utilizado una sola vez ya que con una sola medición se logró obtener los resultados requeridos. El momento de la aplicación del instrumento se realizó a mediados de octubre de 2012. Dicho instrumento se aplicó de manera directa al gerente de la empresa y al personal que labora en el departamento de administración y contabilidad de la empresa Agrimer, C.A.

Técnicas de análisis de resultados

El procesamiento y análisis de datos se estableció a través de la estadística descriptiva. De tal forma que los resultados obtenidos se clasificaron, se resumieron e ilustraron en tablas de frecuencia y gráficos estadísticos de barra, con el fin de lograr formular las conclusiones referentes a los resultados formulados en las tablas y gráficos.

CAPITULO IV

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS

En el siguiente capítulo se presentan los resultados obtenidos por medio de la aplicación del cuestionario, los cuales revelan información importante para analizar el funcionamiento del sistema de información contable y la toma de decisiones en la distribución de productos agrícolas, en la empresa Agrimer, C.A.

Tomando en consideración las interrogantes de la investigación la información recabada se representó según los objetivos específicos establecidos en el conjunto de variables, de tal forma el primer objetivo hace referencia a Identificar las funciones principales del sistema de distribución de productos agrícolas, el segundo a conocer el funcionamiento del sistema de información contable y por ultimo describir el apoyo que brinda el sistema de información contable a la toma de decisiones relacionada a la distribución de productos agrícolas.

Funciones principales del sistema de distribución de productos agrícolas, en la empresa Agrimer, C.A.

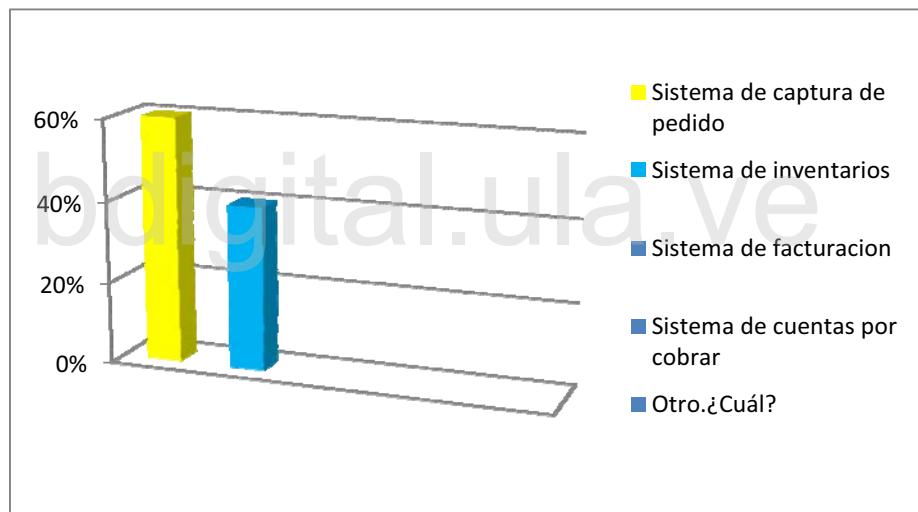
Tabla N°1.Subsistemas de información contable utilizados en la empresa

El propietario, el contador público y auxiliares de contabilidad de la empresa Agrimer, C.A. expresan que los subsistemas de información contable utilizados en la empresa para surtir pedidos son:

ALTERNATIVAS	Frecuencia	Porcentaje
Sistema de captura de pedido	3	60%
Sistema de inventarios	2	40%
Sistema de facturación	0	0%
Sistema de cuentas por cobrar	0	0%
Otro. ¿Cuál?	0	0%
Total	5	100%

Fuente: Datos recolectados del cuestionario aplicado por Ramírez (2012)

Gráfico N° 1. Subsistemas de información contable utilizados en la empresa



Fuente: Datos de la tabla 1. Elaborado por Ramírez (2012)

Según los datos presentados por el Gráfico N° 1, el 60% de los entrevistados expresó en la empresa Agrimer, C.A. dispone de un sistema de captura de pedidos y un 40% expresa que dispone del subsistema para surtir los pedidos por medio de un sistema de inventarios.

Lo anterior conlleva a que la empresa Agrimer, C.A. incremente los riesgos asociados a la utilización de los subsistemas que surten pedidos en

cuanto a las funciones de distribución de productos agrícolas, sistema de facturación y cuentas por cobrar lo cual puede traer como consecuencia deficiencias en los libros principales de contabilidad y en la toma de decisiones, de acuerdo a lo planteado por Lucas (2000) los sistemas que surten pedidos documentan con mayor detalle el editar datos de pedidos, verificación de créditos, asentar pedidos, verificar asistencia y punto de reorden y añadir artículos recibidos.

Tabla N° 2. Subsistemas que ordena existencia de reabastecimiento adoptados en la empresa

El propietario, contador público y auxiliares de contabilidad de la empresa Agrimer, C.A. manifestaron que los subsistemas que ordenan existencia de reabastecimiento adoptados en la empresa son:		
ALTERNATIVAS	Frecuencia	Porcentaje
Sistema de compras	5	100%
Sistema de recepción	0	0%
Sistema de cuentas por pagar	0	0%
Todos	0	0%
Otros. ¿Cuáles?	0	0%
Total	5	100%

Fuente: Datos recolectados del cuestionario aplicado por Ramírez (2012)

La tabla N° 2 muestra que los resultados obtenidos en relación al subsistema que ordenan reabastecimiento expresan que el 100% del sistema de compras es adoptado en la empresa para el reabastecimiento.

Por lo anterior cabe destacar que existen otros subsistemas de reabastecimiento como recepción y cuentas por pagar que no son utilizados por la empresa Agrimer, C.A., los cuales han sido creados para mantener una actualización en el sistema conceptual de la empresa así como también mantener al día la contabilidad general de la empresa, y que permite expresar los precios, fechas de entrega, selección de proveedores, compromisos verbales preparar órdenes de compra y cerrar órdenes de

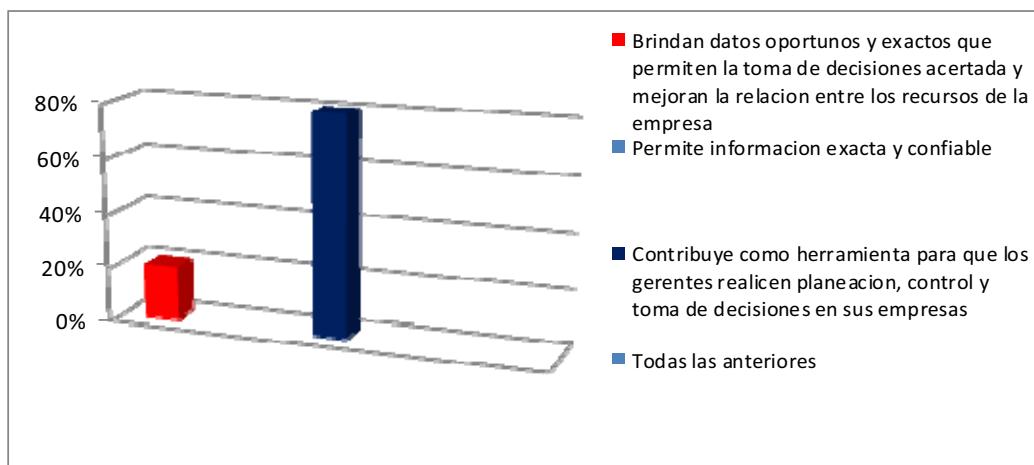
compra entre otros: trayendo deterioros operacionales tales como procesar recepciones futuras, no preparar registros de cuentas por pagar proveedores entre otros, según lo expresado por Lucas (2000)

Tabla N° 3. Subsistemas de contabilidad que efectúan procesos indispensables para la función del sistema de distribución

El propietario, contador público y auxiliares de contabilidad de la empresa Agrimer, C.A. manifestaron que los subsistemas de contabilidad que efectúan procesos indispensables para la función del sistema de distribución debido a que:		
ALTERNATIVAS	Frecuencia	Porcentaje
Brindan datos oportunos y exactos que permiten la toma de decisiones acertada y mejoran la relación entre los recursos de la empresa	1	20%
Permite información exacta y confiable	0	0%
Contribuye como herramienta para que los gerentes realicen planeación, control y toma de decisiones en sus empresas	4	80%
Todas las anteriores	0	0%
Otra, ¿Cuál?	0	0%
Total	5	100%

Fuente: Datos recolectados del cuestionario aplicado por Ramírez (2012)

Gráfico N° 2. Subsistemas de contabilidad que efectúan procesos indispensables para la función del sistema de distribución



Fuente: Datos de la tabla 3. Elaborado por Ramírez (2012)

En relación al Subsistemas de contabilidad que efectúan procesos indispensables para la función del sistema de distribución en la empresa Agrimer, C.A., según el gráfico N° 2, un 80% de los entrevistados consideran que el subsistema de contabilidad contribuye como herramienta para que los gerentes realicen planeación, control y toma de decisiones, mientras que un 20% manifiesta que brindan datos oportunos y exactos que permiten la toma de decisiones acertada y mejoran la relación entre los recursos de la empresa, pero se evidencia que el personal contable y administrativo desconocen que el sistema permite una información exacta y confiable, lo cual genera deficiencia en las operaciones.

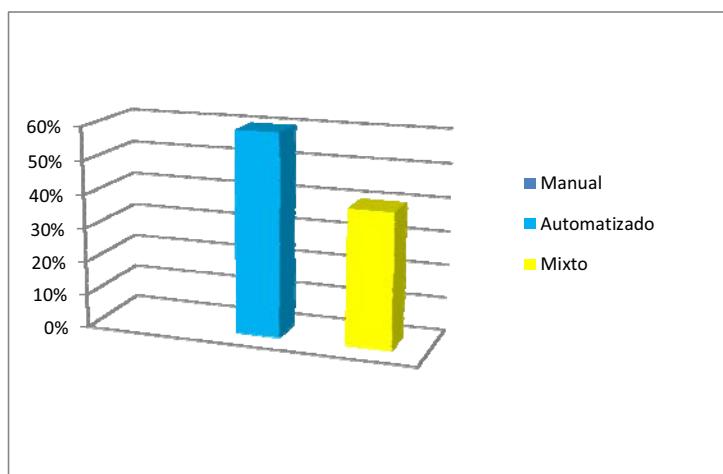
Funcionamiento del sistema de información contable en la empresa Agrimer, C.A.;

Tabla N° 4. El sistema de información contable utilizado en la empresa

El propietario, contador público y auxiliares de contabilidad de la empresa Agrimer, C.A manifestaron que el sistema de información contable utilizado en la empresa es:		
ALTERNATIVAS	Frecuencia	Porcentaje
Manual	0	0%
Automatizado	3	60%
Mixto	2	40%
Total	5	100%

Fuente: Datos recolectados del cuestionario aplicado por Ramírez (2012)

Gráfico N° 3. El sistema de información contable utilizado en la empresa



Fuente: Datos de la tabla 4. Elaborado por Ramírez (2012)

Al observar los resultados obtenidos en el gráfico N° 3 con respecto al sistema de información contable utilizado en la empresa se puede notar que el 60% manifiesta que el sistema utilizado es automatizado y un 40% expresa que se utiliza el sistema contable mixto.

De lo antes expresado en el gráfico N° 3 cabe destacar que el sistema de información contable según Meigs y Otros (2000) puede variar de acuerdo al tipo de empresa a la que se refiera, por lo tanto, es importante que la empresa objeto de estudio tome como recomendación la actualización de los sistemas contables de manera que ellos le permitan operaciones factibles en la contabilidad al momento de diseñar decisiones de distribución para que ellas sean factibles y fiables.

Tabla N° 5. Ingreso de datos

El propietario, contador público y auxiliares de contabilidad de la empresa Agrimer, C.A. manifestaron que el ingreso de datos se realiza:		
ALTERNATIVAS	Frecuencia	Porcentaje
A través de una captura de datos	5	100%
Utilizando un medio de almacenamiento magnético	0	0%
Todas las anteriores	0	0%
Otra. ¿Cuál?	0	0%
Total	5	100%

Fuente: Datos recolectados del cuestionario aplicado por Ramírez (2012)

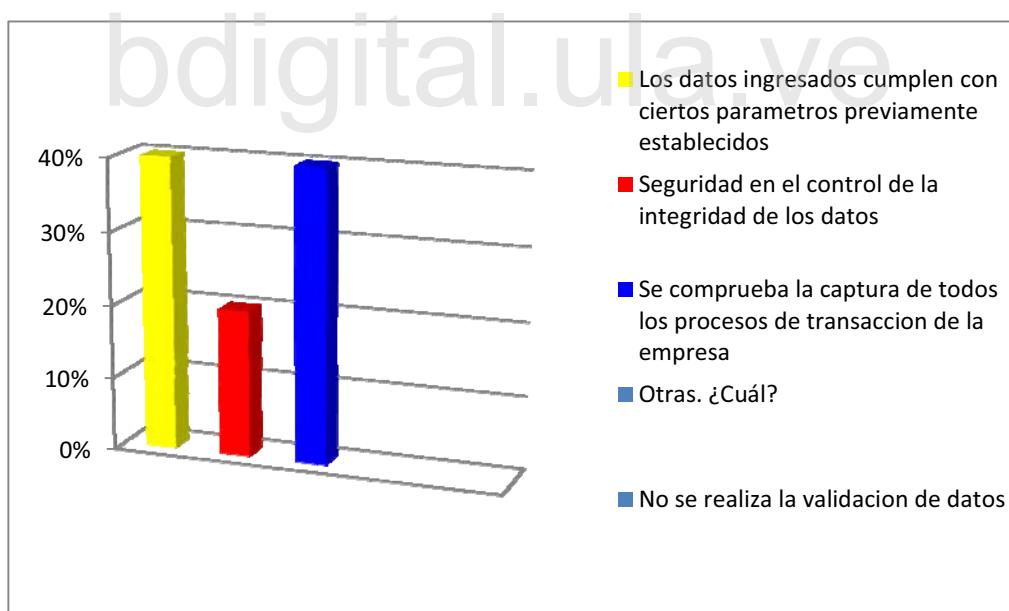
Según los datos aportados por la tabla N° 5 se puede observar que el 100% de los entrevistados expresa que el ingreso de datos se realiza por medio de una captura de datos, evidenciándose una ausencia en el uso del medio de almacenamiento magnético, que permite transferir los registros contenidos en los comprobantes de diario sea vía diskette o cinta magnética y otros medios de almacenamiento según lo establece Catacora (2003), por lo cual conlleva a la empresa a que en sus momentos de tomar decisiones estas sean mas engorrosas por no tener una información que sirva de apoyo para que la misma se desarrolle bajo parámetros de factibilidad a la distribución de productos.

Tabla N° 6. Validación de datos

El propietario, contador público y auxiliares de contabilidad de la empresa Agrimer, C.A manifestaron que para validar los datos del sistema los aspectos tomados en cuenta son:		
ALTERNATIVAS	Frecuencia	Porcentaje
Los datos ingresados cumplen con ciertos parámetros previamente establecidos	2	40%
Seguridad en el control de la integridad de los datos	1	20%
Se comprueba la captura de todos los procesos de transacción de la empresa	2	40%
Otras. ¿Cuál?	0	0%
No se realiza la validación de datos	0	0%
Total	5	100%

Fuente: Datos recolectados del cuestionario aplicado por Ramírez (2012)

Gráfico N° 4. Validación de datos



Fuente: Datos de la tabla 6. Elaborado por Ramírez (2012)

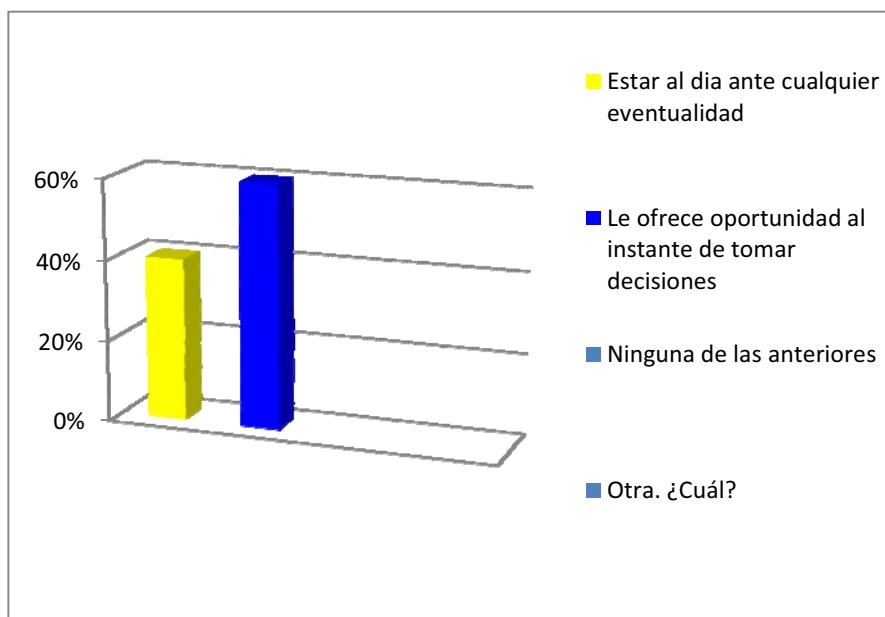
En relación al gráfico N° 6 referente a la validación de datos los entrevistados expresaron en un 40% que los datos ingresados cumplen con ciertos parámetros previamente establecidos, de igual forma manifestaron en un 40% que se comprueba la captura de todos los procesos de transacción de la empresa así como también un 20% expresó seguridad en el control de la integridad de los datos, por lo cual se puede observar que no todo el personal contable y administrativo tiene seguridad en el control de la integridad de los datos, la validación verifica que los datos ingresados cumplen con ciertos parámetros previamente establecidos para el control de los datos desde el punto de vista de su consistencia de acuerdo a Catacora (2003), por tanto cabe destacar que al tomar una decisión en la empresa sin tener seguridad en la validación de los datos traería como consecuencia fallas en el sistema de contabilidad y sus operaciones.

Tabla N° 7. Actualización de registros

El propietario, contador público y auxiliares de contabilidad de la empresa Agrimer, C.A manifestaron que la actualización de registros le permite a la empresa:		
ALTERNATIVAS	Frecuencia	Porcentaje
Estar al día ante cualquier eventualidad	2	40%
Le ofrece oportunidad al instante de tomar decisiones	3	60%
Ninguna de las anteriores	0	0%
Otra. ¿Cuál?	0	0%
Total	5	100%

Fuente: Datos recolectados del cuestionario aplicado por Ramírez (2012)

Gráfico N° 5. Actualización de registros



Fuente: Datos de la tabla 7. Elaborado por Ramírez (2012)

El gráfico N° 5 muestra que la actualización de registros, le permite a la empresa Agrimer, C.A. según el 60% de la población entrevistada oportunidad al instante de tomar decisiones, mientras que un 40% señaló estar al día ante cualquier eventualidad en la empresa.

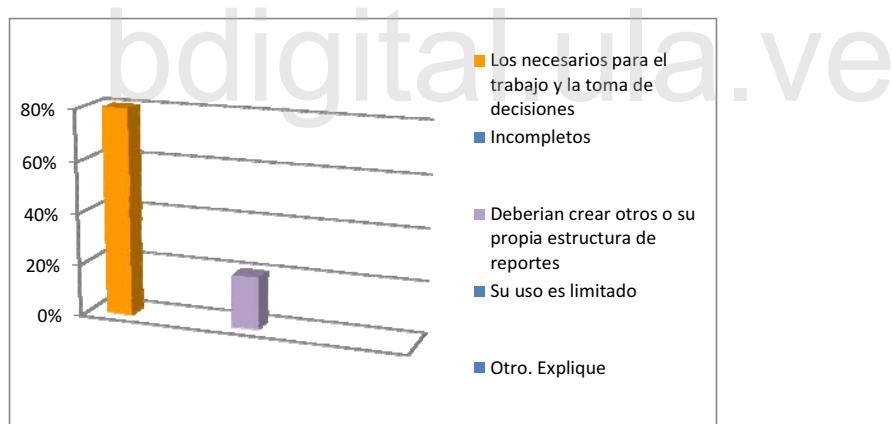
Por lo tanto es importante indicar que la actualización de los registros contables en la empresa Agrimer, C.A. le permitirá contar con información clara y precisa al momento de tomar decisiones de cualquier tipo ya que la información generada debe haber cumplido con los traspasos de los movimientos del diario general entre otros y a su vez la información debe haber sido valida. La actualización de registros se puede efectuar de dos maneras: actualización interactiva y la actualización en lote aportado por Catacora (2003).

Tabla N° 8. Emisión de reportes

El propietario, contador público y auxiliares de contabilidad de la empresa Agrimer, C.A manifestaron que los reportes emitidos por el sistema contable son:		
ALTERNATIVAS	Frecuencia	Porcentaje
Los necesarios para el trabajo y la toma de decisiones	4	80%
Incompletos	0	0%
Deberían crear otros o su propia estructura de reportes	1	20%
Su uso es limitado	0	0%
Otro. Explique	0	0%
Total	5	100%

Fuente: Datos recolectados del cuestionario aplicado por Ramírez (2012)

Gráfico N° 6. Emisión de reportes



Fuente: Datos de la tabla 8. Elaborado por Ramírez (2012)

Al analizar el gráfico N° 6 concerniente a los reportes emitidos por el sistema de información contable se observó que el 80% de la población objeto de estudio señaló que los reportes que emite el sistema de información contable son los necesarios para el trabajo y la toma de

decisiones, el 20% expresó que deberían crear otros o su propia estructura de reportes, de lo cual se evidenció que su uso es limitado y también incompleto.

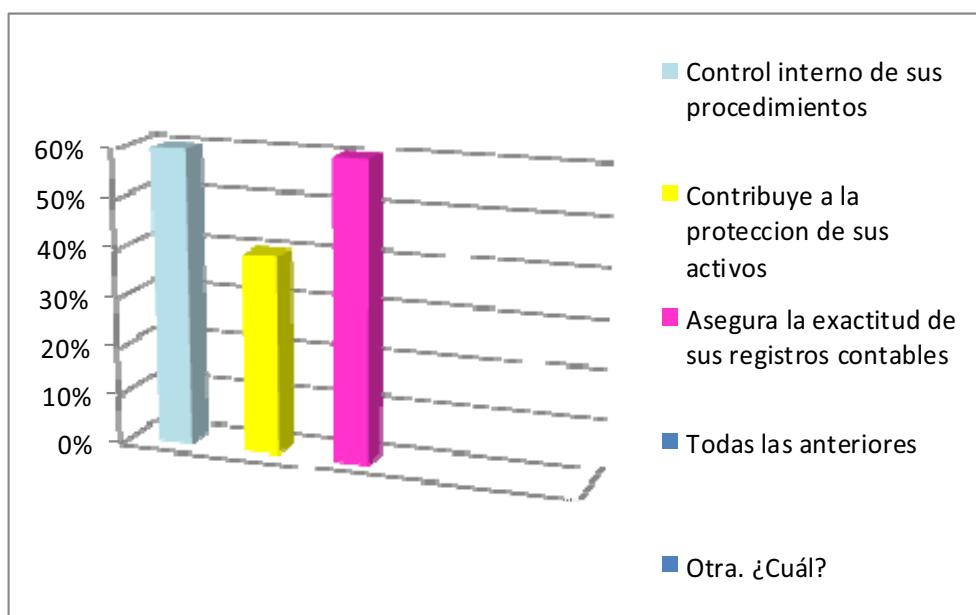
En tal sentido, cabe destacar que un sistema de información contable debe contar con un buen funcionamiento en la emisión de reportes de tal forma que dicha información contable que ha sido gravada validada y actualizada, pueda brindar información bajo ciertos parámetros clasificación o detalle, que pueda ser de gran utilidad al instante de diseñar una decisión.

Tabla N° 9. Control sobre las operaciones de la empresa

ALTERNATIVAS	Frecuencia	Porcentaje
Control interno de sus procedimientos	3	60%
Contribuye a la protección de sus activos	2	40%
Asegura la exactitud de sus registros contables	3	60%
Todas las anteriores	0	0%
Otra. ¿Cuál?	0	0%

Fuente: Datos recolectados del cuestionario aplicado por Ramírez (2012)

Gráfico N° 7. Control sobre las operaciones de la empresa



Fuente: Datos de la tabla 9. Elaborado por Ramírez (2012)

En el gráfico N° 7 se ve reflejado que el control de las operaciones de la empresa Agrimer, C.A., los entrevistados expresaron que el 60% del sistema de información contable tiene un control interno de sus procedimientos, mientras que otro 60% asegura la exactitud de los registros contables y un 40% manifestó que contribuye a la protección de sus activos.

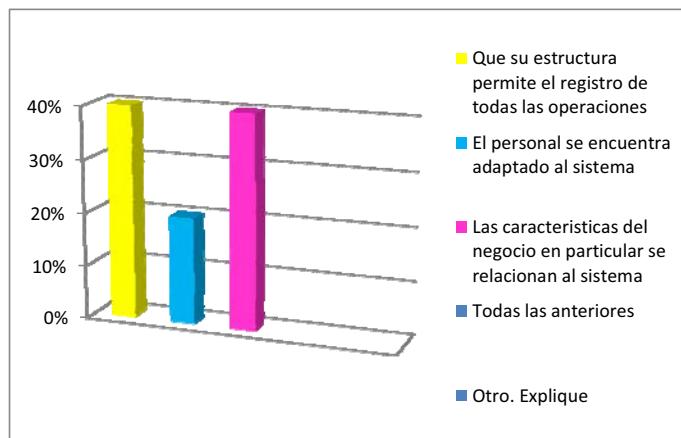
En tal sentido Gordon y Margrethe (2001) indican que un buen sistema contable le da a la administración control sobre las operaciones de la empresa, lo cual permite obtener información fiable en sus registros contables, por lo tanto se recomienda a la empresa mantener el control sobre sus operaciones y el sistema contable, de manera que el mismo le brinde apoyo en la información al momento de la toma de decisiones en la distribución de productos.

Tabla N° 10. Compatibilidad

<p>El propietario, contador público y auxiliares de contabilidad de la empresa Agrimer, C.A expresaron que el sistema de información contable de la empresa es compatible debido a:</p>		
ALTERNATIVAS	Frecuencia	Porcentaje
Que su estructura permite el registro de todas las operaciones	2	40%
El personal se encuentra adaptado al sistema	1	20%
Las características del negocio en particular se relacionan al sistema	2	40%
Todas las anteriores	0	0%
Otro. Explique	0	0%
Total	5	100%

Fuente: Datos recolectados del cuestionario aplicado por Ramírez (2012)

Gráfico N° 8. Compatibilidad



Fuente: Datos de la tabla 10. Elaborado por Ramírez (2012)

Al analizar el gráfico N° 8 referente a la compatibilidad del sistema de información contable se pudo observar que el 40% de los entrevistados manifestó que sus estructura permite el registro de todas sus operaciones, otro 40% expresó que las características del negocio en particular se relacionan al sistema mientras que un 20% manifestó que el personal se encuentra adaptado al sistema.

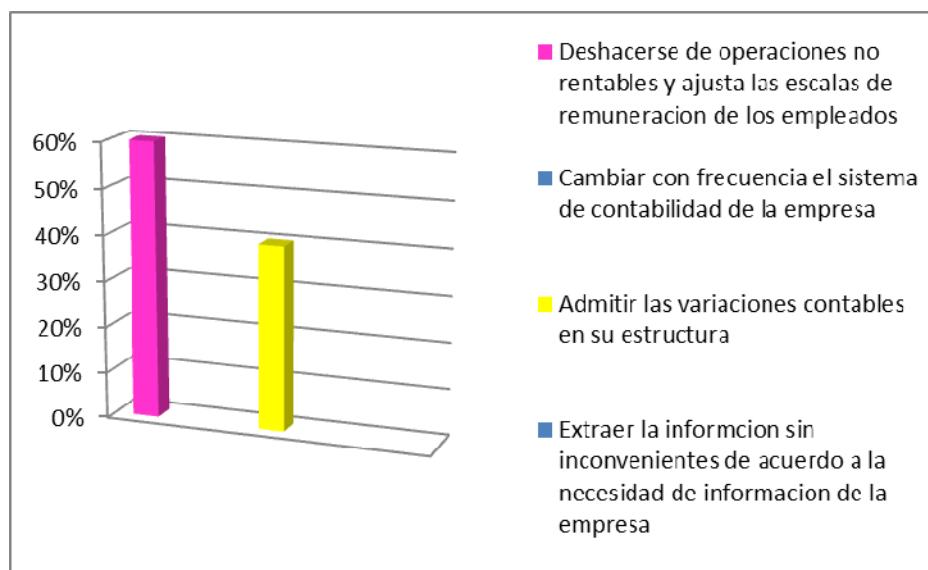
Por lo tanto es indispensable en término de recomendación a la empresa, que el sistema de información contable se logre operar sin problemas para que le mismo pueda brindar información oportuna en cuanto a la distribución de sus productos, tomando en cuenta que la pauta de compatibilidad significa diseñar el sistema de información teniendo en cuenta el factor humano, de acuerdo a Gordon y Margrethe (2001),

Tabla N° 11. Flexibilidad

El propietario, contador público y auxiliares de contabilidad de la empresa Agrimer, C.A expresaron que el sistema de información contable cumple con las pautas de flexibilidad si asimila cambios sin necesidad de una revisión al:		
ALTERNATIVAS	Frecuencia	Porcentaje
Deshacerse de operaciones no rentables y ajusta las escalas de remuneración de los empleados	3	60%
Cambiar con frecuencia el sistema de contabilidad de la empresa	0	
Admitir las variaciones contables en su estructura	2	40%
Extraer la información sin inconvenientes de acuerdo a la necesidad de información de la empresa	0	0%
Otra. ¿Cuál?	0	0%
Total	5	100%

Fuente: Datos recolectados del cuestionario aplicado por Ramírez (2012)

Gráfico N° 9. Flexibilidad



Fuente: Datos de la tabla 11. Elaborado por Ramírez (2012)

Según los datos aportados por el gráfico N° 9 se pudo observar que el 60% de los entrevistados expresó que el sistema de información contable en cuanto a la flexibilidad permite deshacerse de operaciones no rentables y ajusta las escalas de remuneraciones de los empleados, mientras que un 40% manifiesta admitir las variaciones contables en su estructura, evidenciándose la ausencia de cambiar con frecuencia el sistema de contabilidad de la empresa y la extracción de la información sin inconvenientes de acuerdo a la necesidad de información de la empresa.

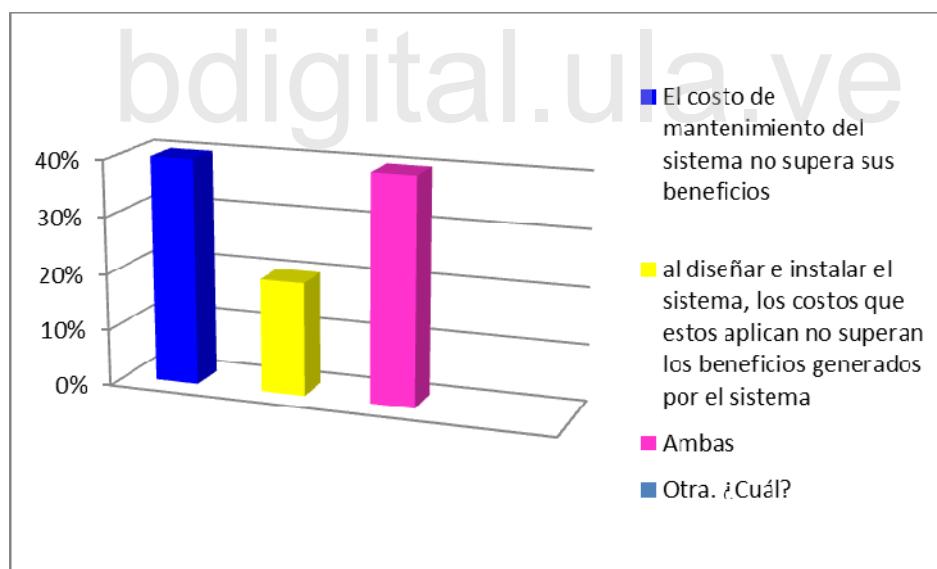
El propósito fundamental de la flexibilidad es que al evolucionar la empresa el sistema contable se adapte a los cambios sin necesidad de revisión o modificaciones de algún tipo, de manera que no afecte a ninguno de los demás departamentos relacionados al proceso de datos, de tal forma la flexibilidad permite la variación de las estructuras contables sin necesidad de rediseñarlo así como también que el usuario pueda extraer información según sus necesidades así lo expresa Gordon y Margrethe (2001).

Tabla N° 12. Relación costo-beneficio

El propietario, el contador público y auxiliares de contabilidad de la empresa Agrimer, C.A. Manifiesta que la relación costo-beneficio que ofrece el sistema de información contable es favorable en cuanto:		
ALTERNATIVAS	Frecuencia	Porcentaje
El costo de mantenimiento del sistema no supera sus beneficios	2	40%
al diseñar e instalar el sistema, los costos que estos aplican no superan los beneficios generados por el sistema	1	20%
Ambas	2	40%
Otra. ¿Cuál?	0	0%
Total	5	100%

Fuente: Datos recolectados del cuestionario aplicado por Ramírez (2012)

Gráfico N° 10. Relación costo-beneficio



Fuente: Datos de la tabla 12. Elaborado por Ramírez (2012)

Con respecto al gráfico N° 10 referente a la relación costo-beneficio se percibe que el 40% de los entrevistados expresa que el costo de mantenimiento del sistema no supera sus beneficios, y otro 40% manifiesta

que ambas, mientras que el 20% expresó que al diseñar e instalar el sistema contable, los costos que estos aplican no superan los beneficios generados por el sistema.

En tal sentido Gordon y Margrethe (2001)... señalan que “cuando el costo del diseño e instalación del sistema de información contable no supere los beneficios generados por éste, se establece la relación favorable costo-beneficio”, por lo tanto en este sentido se logró observar que existe un costo-beneficio deficiente en la empresa Agrimer, C.A., lo que permite que no exista control, compatibilidad y flexibilidad, lo que permitirá en la empresa una deficiencia en cuanto a su sistema de información contable y a la toma de decisiones en el momento que lo amerite.

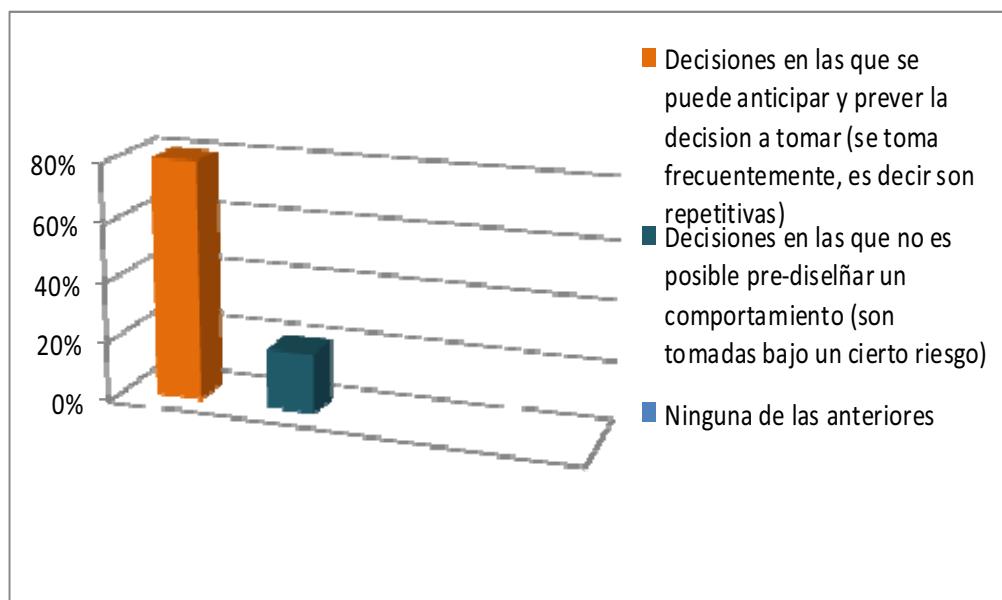
Aspectos generales de la toma de decisiones que se consideran en la distribución de productos agrícolas, en la empresa Agrimer, C.A.

Tabla N° 13. Tipos de decisiones

El propietario, contador público y auxiliares de contabilidad de la empresa Agrimer, C.A. expresan que el tipo de decisión al momento de distribuir los productos de la empresa son:		
ALTERNATIVAS	Frecuencia	Porcentaje
Decisiones en las que se puede anticipar y prever la decisión a tomar (se toma frecuentemente, es decir son repetitivas)	4	80%
Decisiones en las que no es posible pre-diseñar un comportamiento (son tomadas bajo un cierto riesgo)	1	20%
Ninguna de las anteriores	0	0%
Otra. ¿Cuál?		
Total	5	100%

Fuente: Datos recolectados del cuestionario aplicado por Ramírez (2012)

Gráfico N° 11. Tipos decisiones



Fuente: Datos de la tabla 13. Elaborado por Ramírez (2012)

De acuerdo a los resultados del gráfico N° 11 concerniente al tipo de decisiones, se logra observar que en su mayoría, de los entrevistados respondieron en un 80% que las decisiones en las que se puede anticipar y prever la decisión a tomar (se toma frecuentemente es decir son repetitivas), mientras que el 20% manifestó las decisiones en las que no es posible pre-diseñar un comportamiento (son tomadas bajo un cierto riesgo).

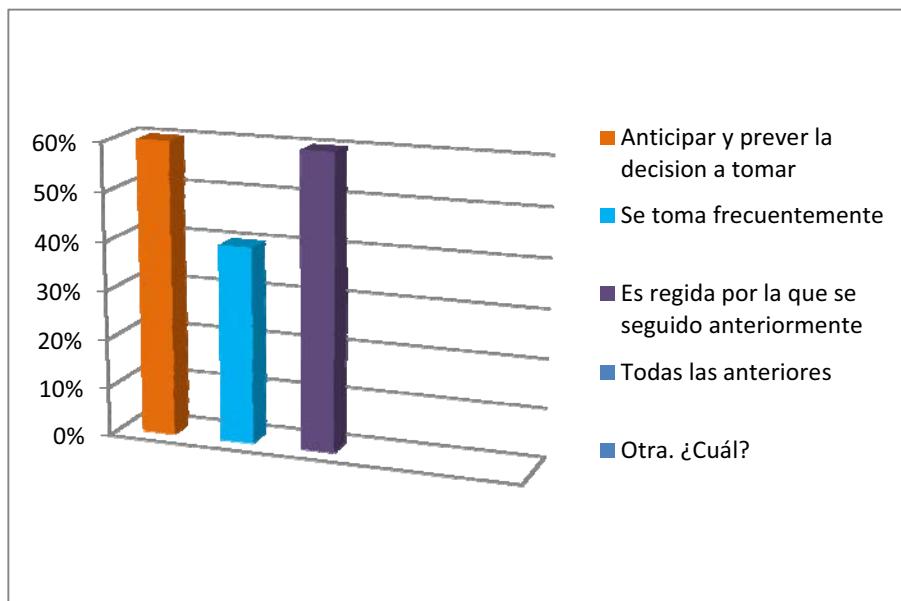
En tal sentido según Gibson, Ivancevich y Donelly (2000: 440), las decisiones son también “los mecanismos organizacionales con los cuales se intenta alcanzar un estado deseado”. Por tal motivo se recomienda a la empresa Agrimer, C.A mantener las decisiones que permiten obtener una eficacia en cuanto a la distribución de productos.

Tabla N° 14. Decisiones programadas

El propietario, contador público y auxiliares de contabilidad de la empresa Agrimer, C.A. Expresan que el sistema de información contable es eficaz al momento de tomar una decisión programada, en la que se puede:		
ALTERNATIVAS	Frecuencia	Porcentaje
Anticipar y prever la decisión a tomar	3	60%
Se toma frecuentemente	2	40%
Es regida por la que se a seguido anteriormente	3	60%
Todas las anteriores	0	0%
Otra. ¿Cuál?	0	0%

Fuente: Datos recolectados del cuestionario aplicado por Ramírez (2012)

Gráfico N° 12. Decisiones programadas



Fuente: Datos de la tabla 14. Elaborado por Ramírez (2012)

En relación al gráfico N° 12 se puede observar que el 60% de los entrevistados manifestaron que en el proceso de decisiones programadas, se puede anticipar y prever la decisión a tomar, y otro 60% expresa que la decisión es regida por la que se ha seguido anteriormente, mientras que un 40% expresa que se toma frecuentemente.

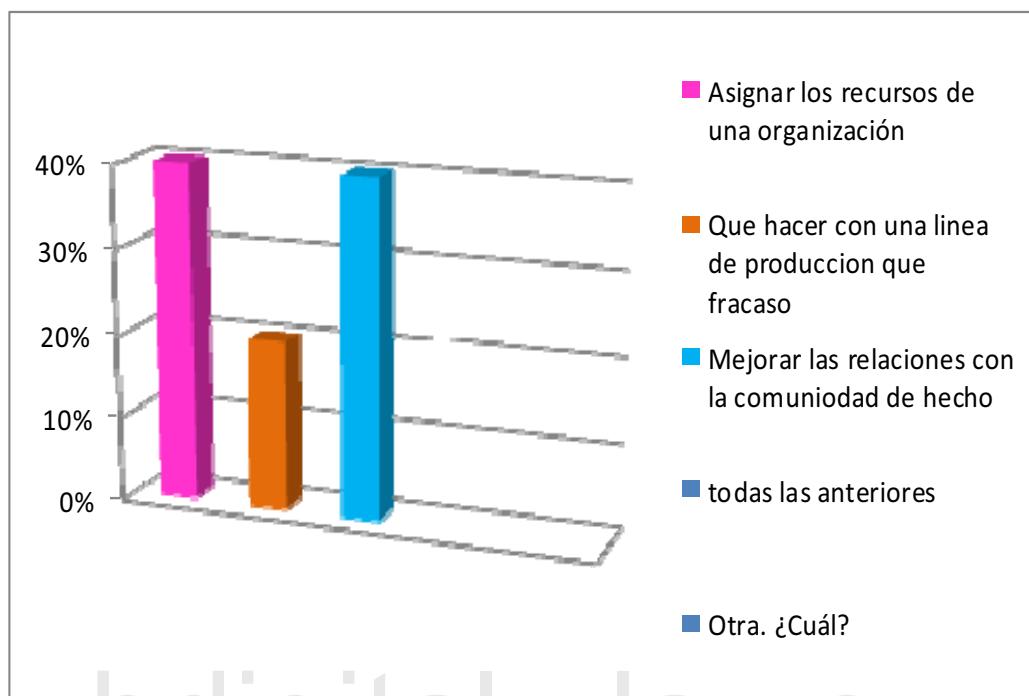
Partiendo de que en todo lo que se realice se debe tomar decisiones claras y precisas de acuerdo al problema, es necesario acotar que la persona que toma el tipo de decisión programada o estructurada no tiene la necesidad de diseñar ninguna solución, sino que simplemente se rige por la que se ha seguido anteriormente, esto según Gibson, Ivancevich y Donelly (2000).

Tabla N° 15. Decisiones no programadas

El propietario, contador público y auxiliares de contabilidad de la empresa Agrimer, C.A. manifiestan las decisiones no programadas son las que abordan problemas poco frecuentes o excepcionales tales como:		
ALTERNATIVAS	Frecuencia	Porcentaje
Asignar los recursos de una organización	2	40%
Qué hacer con una línea de producción que fracaso	1	20%
Mejorar las relaciones con la comunidad de hecho	2	40%
todas las anteriores	0	0%
Otra. ¿Cuál?	0	
Total	5	100%

Fuente: Datos recolectados del cuestionario aplicado por Ramírez (2012)

Gráfico N° 13. Decisiones no programadas



Fuente: Datos de la tabla 15. Elaborado por Ramírez (2012)

Según los resultados obtenidos en el gráfico N° 13 los entrevistados manifiestan en cuanto a las decisiones no programadas que el 40% de las decisiones corresponda asignar los recursos de una organización, al igual que otro 40% expresó mejorar las relaciones con la comunidad de hecho, mientras, que el 20% manifiesta qué hacer con una línea de producción que fracasó.

El propósito fundamental de tomar una decisión consta de solventar problemas que afectan en un determinado momento, por tanto Gibson, Ivancevich y Donelly (2000), señala que “los problemas más importantes que enfrentará el gerente, normalmente, requerirán decisiones no programadas”.

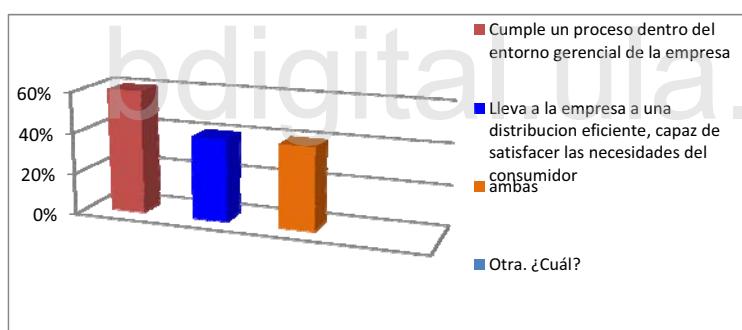
Tabla N° 16. Precisión del sistema de información contable al diseñar decisiones

El propietario, contador público y auxiliares de contabilidad de la empresa Agrimer, C.A. manifiestan que el sistema de información contable cuenta con la suficiente precisión al diseñar decisiones en cuanto a la distribución de productos porque:

ALTERNATIVAS	Frecuencia	Porcentaje
Cumple un proceso dentro del entorno gerencial de la empresa	3	60%
Lleva a la empresa a una distribución eficiente, capaz de satisfacer las necesidades del consumidor	2	40%
Ambas	2	40%
Otra. ¿Cuál?	0	0%

Fuente: Datos recolectados del cuestionario aplicado por Ramírez (2012)

Gráfico N° 14. Precisión del sistema de información contable al diseñar decisiones



Fuente: Datos de la tabla 16. Elaborado por Ramírez (2012)

Al observar los resultados del gráfico N° 14 referente a la precisión del sistema de información contable al diseñar decisiones el 60% expresó que cumple un proceso dentro del entorno gerencial de la empresa, un 40% manifestó que lleva a la empresa a una distribución eficiente, capaz de satisfacer las necesidades del consumidor y otro 40% expresó que ambas.

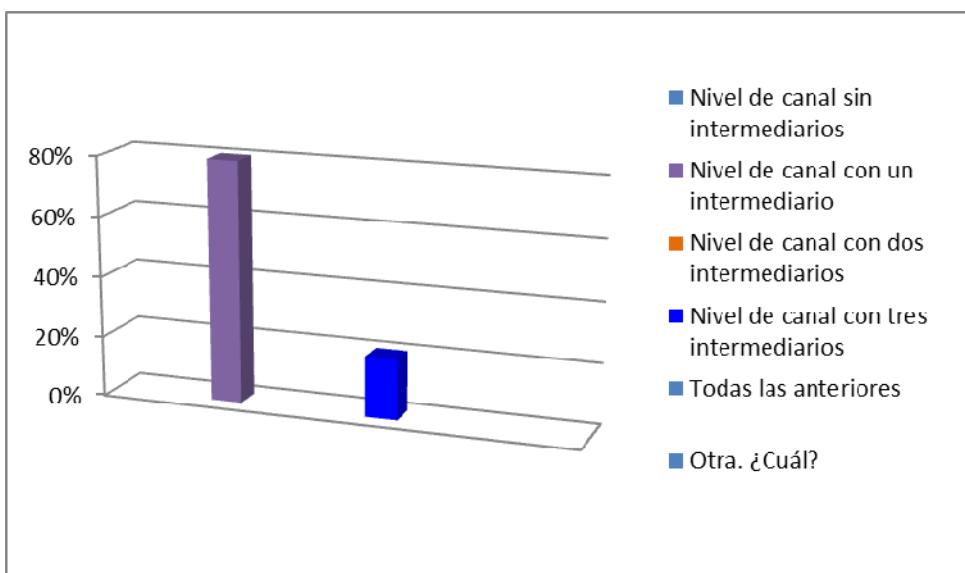
Por tanto, cabe destacar que el tener un sistema de información contable bien fundamentado otorga seguridad al momento del diseño de una decisión, por tal motivo Gibson, Ivancevich y Donelly (2000), señala que es “donde el gerente debe hacer uso de su juicio, intuición y de la información disponible para prever las acciones futuras que permitan a la empresa mejorar su competitividad en el mercado”.

Tabla N° 17. Canales de distribución

El propietario, contador público y auxiliares de contabilidad de la empresa Agrimer, C.A manifiestan que la información que brinda el sistema de información contable es fiable al momento definir el canal de distribución para acercar el producto al comprador final en los siguientes niveles:		
ALTERNATIVAS	Frecuencia	Porcentaje
Nivel de canal sin intermediarios	0	0%
Nivel de canal con un intermediario	4	80%
Nivel de canal con dos intermediarios	0	0%
Nivel de canal con tres intermediarios	1	20%
Todas las anteriores	0	0%
Otra. ¿Cuál?	0	0%
Total	5	100%

Fuente: Datos recolectados del cuestionario aplicado por Ramírez (2012)

Gráfico N° 15. Canales de distribución



Fuente: Datos de la tabla 17. Elaborado por Ramírez (2012)

El gráfico N° 15 arroja como resultados referentes a los canales de distribución sobre los cuales el sistema de información contable brinda información confiable en un 80% de la población entrevistada expresó que el nivel de canal con un intermediario, mientras que el 20% manifestó nivel de canal con tres intermediarios, observándose la ausencia de canal sin intermediario y nivel de canal con tres intermediarios.

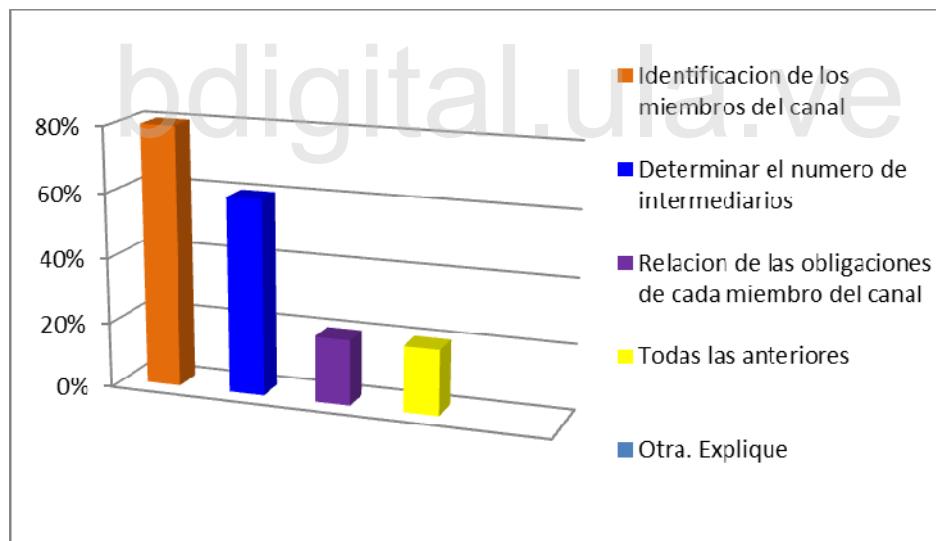
Es importante señalar que los canales de distribución cumplen un rol importante en la empresa objeto de estudio ya que le permite a la misma llevar los productos al mayorista o consumidor final, en tal sentido Kotler y Otros (2006: 494), señala “un sistema de canales de marketing es el conjunto específico de canales de marketing que utiliza una empresa”. En efecto, las decisiones sobre el sistema de distribución son de las más críticas a las que puede enfrentarse la dirección de una empresa.

Tabla N° 18. Intermediarios

El propietario, contador público y auxiliares de contabilidad de la empresa Agrimer, C.A expresan que en relación a los intermediarios la información generada por el sistema de información contable orienta la toma de decisiones en cuanto a:		
ALTERNATIVAS	Frecuencia	Porcentaje
Identificación de los miembros del canal	4	80%
Determinar el número de intermediarios	3	60%
Relación de las obligaciones de cada miembro del canal	1	20%
Todas las anteriores	1	20%
Otra. Explique	0	0%

Fuente: Datos recolectados del cuestionario aplicado por Ramírez (2012)

Gráfico N° 16. Intermediarios



Fuente: Datos de la tabla 18. Elaborado por Ramírez (2012)

De acuerdo a los resultados obtenidos del gráfico N° 16 en relación a la información generada por el sistema de información contable sobre los intermediarios el 80% manifestó identificación de los miembros del canal, el

60% expresó determinar el número de intermediarios y otro 20% a relación de las obligaciones; mientras que el 20% mencionó que todas las anteriores.

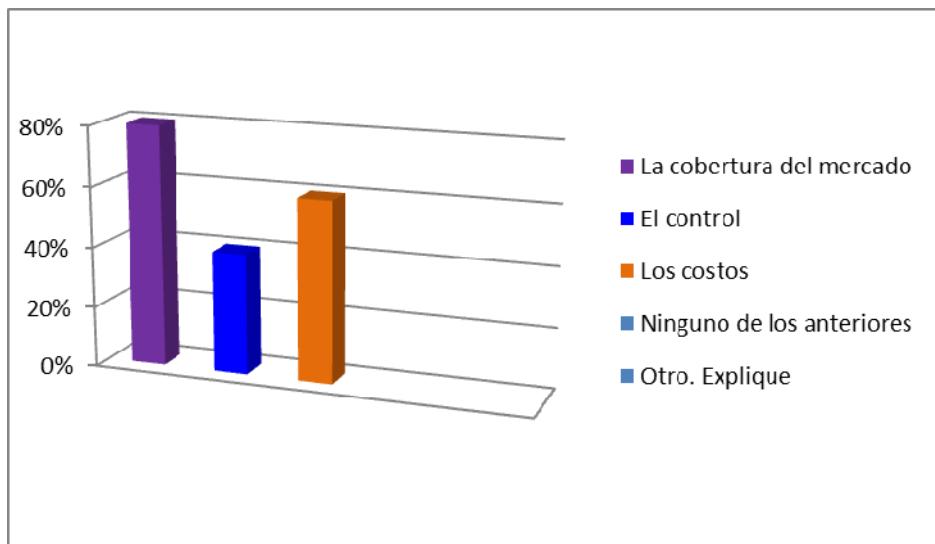
De los resultados obtenidos en cuanto al nivel de intermediarios es importante tomar en cuenta información que brinda el sistema de información contable ya que les permitirá establecer ciertas políticas y condiciones en ventas, precios, derechos y servicios que prestaran, cabe acotar que los mismos deben de cumplir un proceso de tramitación en cuanto a términos y obligaciones de quienes lo integraran en cada canal de distribución, de acuerdo a ello Kotler (2001 Pág. 393), hace mención a la distribución intensiva, distribución exclusiva y distribución selectiva,

Tabla N° 19. Objetivos y estrategias de mercado en relación a la distribución

ALTERNATIVAS	Frecuencia	Porcentaje
La cobertura del mercado	4	80%
El control	2	40%
Los costos	3	60%
Ninguno de los anteriores	0	0%
Otro. Explique	0	0%

Fuente: Datos recolectados del cuestionario aplicado por Ramírez (2012)

Gráfico N° 17. Objetivos y estrategias de mercado en relación a la distribución



Fuente: Datos de la tabla 19. Elaborado por Ramírez (2012)

En relación a la información que brinda el sistema de información contable sobre los Objetivos y estrategias de mercado en relación a la distribución se puede observar según la información del gráfico N° 17 que la población entrevistada manifiesta en un 80% en cuanto a la cobertura de mercado, otros expresaron que un 60% en base a los costos y 40% manifestó el control.

El sistema de información contable es de vital importancia en una empresa ya que al momento de aplicar estrategias de distribución, brindan información en cuanto a los factores de competencia, puntos de venta entre otros, y también brindan apoyo en cuanto a la toma de decisiones, por tanto, se puede decir que los objetivos y estrategia de mercado en relación a la distribución dependen en función del número de tiendas donde la empresa quiere o decide colocar sus productos, tomando como factores esenciales la

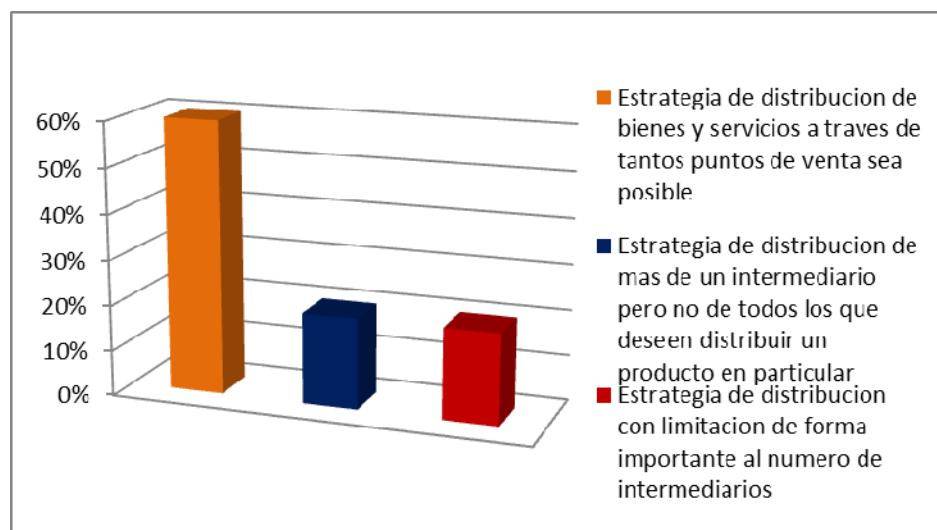
estrategia establecida para la empresa, los costos de distribución y el nivel de servicios que se desea dar a los clientes, aporta por Borrero (2005).

Tabla N° 20. Estrategia de distribución

El propietario, contador público y auxiliares de contabilidad de la empresa Agrimer, C.A expresan que la información ofrecida por el sistema de información contable sobre las estrategias de distribución le orientan a desarrollar cuál de ellas:		
ALTERNATIVAS	Frecuencia	Porcentaje
Estrategia de distribución de bienes y servicios a través de tantos puntos de venta	3	60%
Estrategia de distribución de más de un intermediario pero no de todos los que deseen distribuir un producto en particular	1	20%
Estrategia de distribución con limitación de forma importante al número de intermediarios	1	20%
Total	5	100%

Fuente: Datos recolectados del cuestionario aplicado por Ramírez (2012)

Gráfico N° 18. Estrategia de distribución



Fuente: Datos de la tabla 20. Elaborado por Ramírez (2012)

En el gráfico N° 18 en lo referente a la información ofrecida por el sistema de información contable sobre las estrategias de distribución se puede observar que los entrevistados manifestaron un 60% en cuanto a la estrategia de distribución de bienes y servicios a través de tantos puntos de venta sea posible, un 20% expresó que la estrategia de distribución de más de un intermediario pero no de todos los que deseen distribuir producto en particular y otro 20% manifestó estrategia de distribución con limitación de forma importante al número de intermediarios.

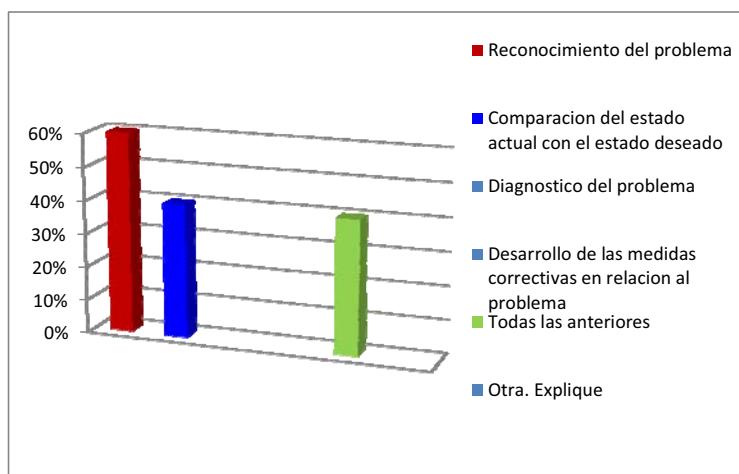
El sistema de información contable es la herramienta esencial en toda empresa ya que la misma genera información que permite tomar decisiones así como al momento de aplicar una estrategias de distribución brindan información precisa para decidir y medir la cobertura que ocupa un producto en el mercado facilitando al consumidor la obtención del mismo al igual permite incrementar los ingresos a la empresa, por lo tanto se recomienda a la empresa hacer más énfasis en la estrategia de distribución que sea menos engorrosa y brinde más beneficios al cliente y a la empresa.

Tabla N° 21. Definición del problema

El propietario, contador público y auxiliares de contabilidad de la empresa Agrimer, C.A manifestaron que al tomar una decisión se considera la información que brinda el sistema contable, en cuanto a la definición del problema, mediante:		
ALTERNATIVAS	Frecuencia	Porcentaje
Reconocimiento del problema	3	60%
Comparación del estado actual con el estado deseado	2	40%
Diagnóstico del problema	0	0%
Desarrollo de las medidas correctivas en relación al problema	0	0%
Todas las anteriores	2	40%
Otra. Explique	0	0%

Fuente: Datos recolectados del cuestionario aplicado por Ramírez (2012)

Gráfico N° 19. Definición del problema



Fuente: Datos de la tabla 21. Elaborado por Ramírez (2012)

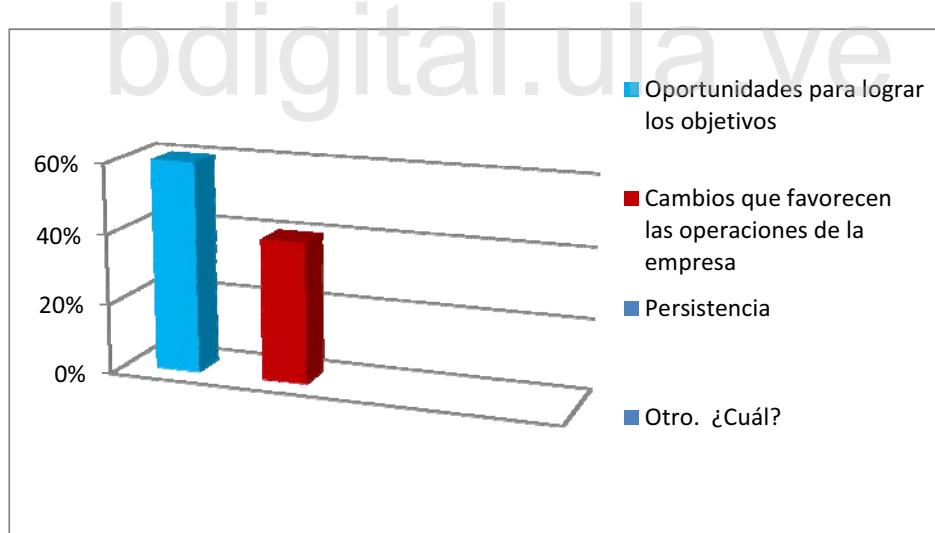
Al analizar el grafico gráfico N° 19 relacionado a la información que brinda el sistema contable al tomar una decisión, en cuanto a la definición del problema los entrevistados expresaron que el 60% es en base al reconocimiento del problema, el 40% manifestó comparación del estado actual con el estado deseado y otro 40% expresó que todas las anteriores

El sistema contable es una de las herramientas más importantes de una empresa porque al momento de tomar una decisión el proporciona información a los usuarios de la gerencia, contabilidad y administración de la misma, de tal modo que una vez que el problema es identificado se debe realizar el diagnóstico y luego de esto se pueden desarrollar las medidas correctivas. Terry (1992)

Tabla N° 22. Generación de soluciones alternativas

El propietario, contador público y auxiliares de contabilidad de la empresa Agrimer, C.A manifestaron que la información del sistema de información contable, es favorable al establecer una decisión en la empresa, puesto que le permite generar soluciones a las alternativas mediante los siguiente:		
ALTERNATIVAS	Frecuencia	Porcentaje
Oportunidades para lograr los objetivos	3	60%
Cambios que favorecen las operaciones de la empresa	2	40%
Persistencia	0	0%
Otro. ¿Cuál?	0	0%
Total	5	100%

Fuente: Datos recolectados del cuestionario aplicado por Ramírez (2012)

Gráfico N° 20. Generación de soluciones alternativas

Fuente: Datos de la tabla 22. Elaborado por Ramírez (2012)

De acuerdo a los resultados obtenidos en el gráfico N° 20 referente apoyo que brinda el sistema de información contable, al establecer una decisión en la empresa, puesto que le permite generar soluciones a las alternativa, los entrevistados manifestaron en un 60% oportunidades para

lograr los objetivos mientras que el 40% los cambios que favorecen las operaciones, evidenciándose la ausencia de la persistencia.

Cabe destacar que para lograr generar soluciones se debe mantener una amplia información de los estados financieros de la empresa para que tanto los gerentes como los demás miembros del área de contabilidad y administración puedan formular sus hipótesis y generar una decisión eficiente.

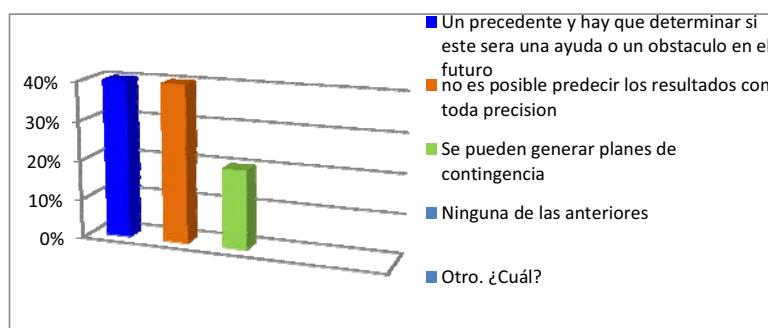
Tabla N° 23. Evaluación de las alternativas

El propietario, contador público y auxiliares de contabilidad de la empresa Agrimer, C.A manifestaron que al evaluar alternativas es tomado en cuenta el soporte del sistema de información contable, respecto a la toma de decisiones en la empresa en la que se establece:

ALTERNATIVAS	Frecuencia	Porcentaje
Un precedente y hay que determinar si este será una ayuda o un obstáculo en el futuro	2	40%
No es posible predecir los resultados con toda precisión	2	40%
Se pueden generar planes de contingencia	1	20%
Ninguna de las anteriores	0	0%
Otro. ¿Cuál?	0	0%
Total	5	100%

Fuente: Datos recolectados del cuestionario aplicado por Ramírez (2012)

Gráfico N° 21. Evaluación de las alternativas



Fuente: Datos de la tabla 23. Elaborado por Ramírez (2012)

En el grafico gráfico N° 20 relacionado con el soporte del sistema de información contable a la evaluación de las alternativas se puede observar que de la población entrevistada el 40% manifestó sobre un precedente y hay que determinar si este será una ayuda o un obstáculo en el futuro, mientras que otro 40% expresó que no es posible predecir los resultados con toda precisión y un 20% manifestó que se pueden generar planes de contingencia.

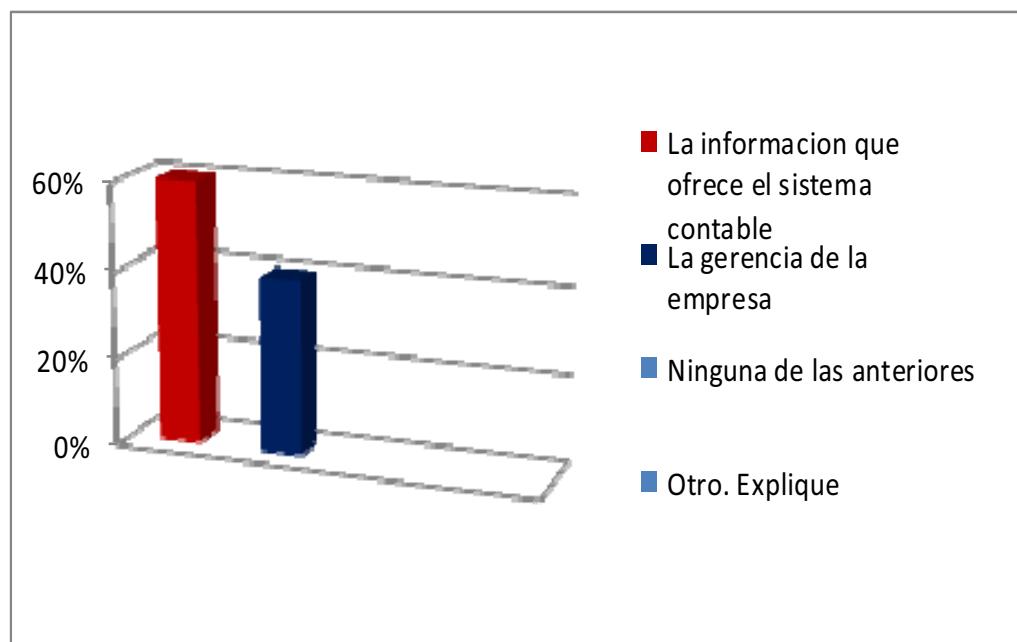
En tal sentido, cabe destacar que el tipo de información que un usuario determinado necesita, depende de los tipos de decisiones que debe tomar, por lo tanto, de acuerdo a los resultados se recomienda a la empresa tomar en cuenta los resultados de la información contable al momento de evaluar la mejor decisión; Terry (1992) señala que “las decisiones establecen un precedente y hay que determinar si este será una ayuda o un obstáculo en el futuro”.

Tabla N° 24. Selección de la mejor alternativa

ALTERNATIVAS	Frecuencia	Porcentaje
La información que ofrece el sistema contable	3	60%
La gerencia de la empresa	2	40%
Ninguna de las anteriores	0	0%
Otro. Explique	0	0%
Total	5	100%

Fuente: Datos recolectados del cuestionario aplicado por Ramírez (2012)

Gráfico N° 22. Selección de la mejor alternativa



Fuente: Datos de la tabla 24. Elaborado por Ramírez (2012)

Al analizar el gráfico N° 22 referente a la selección de la mejor alternativa se puede observar que de los entrevistados un 60% manifestó que ella depende de la información que ofrece el sistema contable, mientras que un 40% expresa que la misma depende de la gerencia de la empresa.

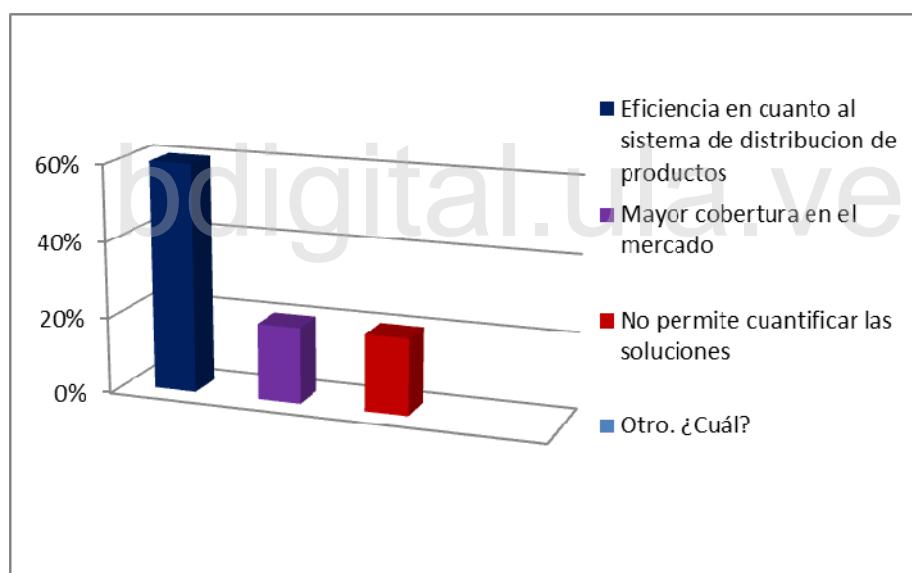
En lo que respecta a los resultados del grafico N° 22 cabe destacar que para tomar una decisión se debe tener presente las consecuencias que ella podría acarrear, o por el contrario, verificar que los resultados que se esperan sean óptimos y que satisfagan a la decisión implantada, donde se debe considerar tres términos muy importantes, a consideración de Terry (1992): maximizar, satisfacer y optimizar.

Tabla N° 25. Aplicación de la decisión

El propietario, contador público y auxiliares de contabilidad de la empresa Agrimer, C.A expresan que el sistema de información contable permite medir los resultados que genera la aplicación de una decisión en términos de:

ALTERNATIVAS	Frecuencia	Porcentaje
Eficiencia en cuanto al sistema de distribución de productos	3	60%
Mayor cobertura en el mercado	1	20%
No permite cuantificar las soluciones	1	20%
Otro. ¿Cuál?	0	0%
Total	5	100%

Fuente: Datos recolectados del cuestionario aplicado por Ramírez (2012)

Gráfico N° 23. Aplicación de la decisión

Fuente: Datos de la tabla 25. Elaborado por Ramírez (2012)

De la información que brindaron los entrevistados con respecto a si el sistema de información contable permite medir los resultados que genera la aplicación de una decisión, según el gráfico N° 23 un 60% expresó eficiencia en cuanto al sistema de distribución de productos, mientras que un 20% mayor cobertura en el mercado. Del mismo modo, un 20% manifestó que no permite cuantificar las soluciones.

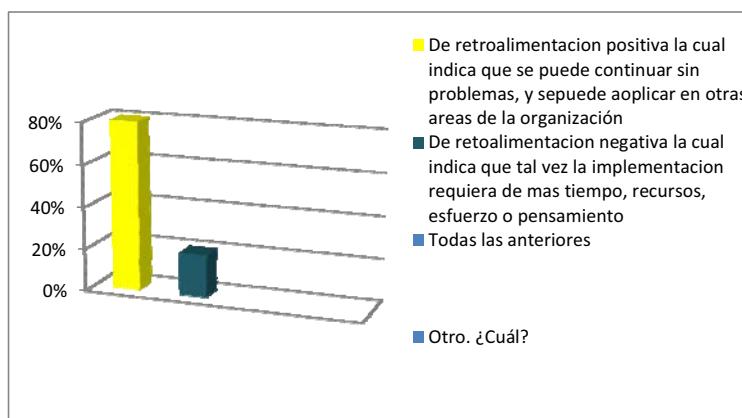
A este respecto es importante acotar que la información que brinda el sistema contable es la fuente primordial en toda empresa al momento de tomar y aplicar soluciones, por tanto, según Terry (1992) debe existir la comprensión total sobre la elección de la toma de decisión en sí, las razones que la motivan y sobre todo debe existir el compromiso de su implementación exitosa.

Tabla N° 26. Evaluación de la decisión

El propietario, contador público y auxiliares de contabilidad de la empresa Agrimer, C.A expresan que el sistema de información contable cumple una función importante dentro del entorno gerencial, al evaluar una alternativa aplicada, indicando si es un proceso:		
ALTERNATIVAS	Frecuencia	Porcentaje
De retroalimentación positiva la cual indica que se puede continuar sin problemas, y se puede aplicar en otras áreas de la organización	4	80%
De retroalimentación negativa la cual indica que tal vez la implementación requiera de más tiempo, recursos, esfuerzo o pensamiento	1	20%
Todas las anteriores	0	0%
Otro. ¿Cuál?	0	0%
Total	5	100%

Fuente: Datos recolectados del cuestionario aplicado por Ramírez (2012)

Gráfico N° 24. Evaluación de la decisión



Fuente: Datos de la tabla 26. Elaborado por Ramírez (2012)

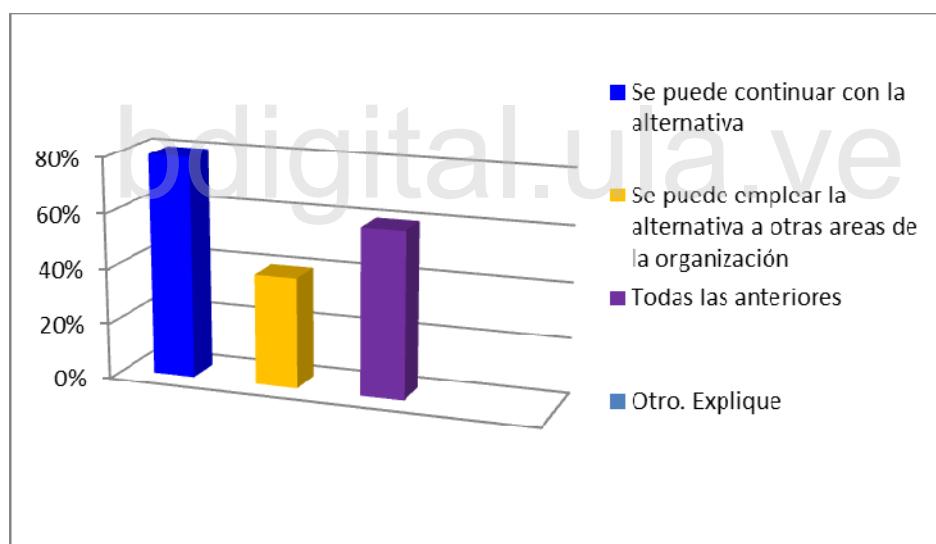
En el gráfico N° 24 se observa que el 80% de los entrevistados en la empresa Agrimer, C.A., indicaron que al evaluar una alternativa se considera de retroalimentación positiva, es decir, indica que se puede continuar sin problemas, y se puede aplicar en otras áreas de la organización y otro 20% de retroalimentación negativa, lo cual indica que tal vez la implementación requiera de más tiempo, recursos, esfuerzo o pensamiento.

Por lo tanto, cabe destacar que el evaluar las alternativas antes y después de aplicadas es de gran ventaja para la empresa ya que se logra observar los resultados de la misma, por tanto Terry (1992) manifiesta que “para evaluar una decisión se recopila toda la información que nos indique la forma como funciona una decisión, es decir, es un proceso de retroalimentación que podría ser positiva o negativa”.

Tabla N° 27. Decisión de retroalimentación positiva

El propietario, contador público y auxiliares de contabilidad de la empresa Agrimer, C.A expresan que el sistema de información contable influye al momento de evaluar y aplicar una decisión de retroalimentación positiva en la empresa la cual indica que:		
ALTERNATIVAS	Frecuencia	Porcentaje
Se puede continuar con la alternativa	4	80%
Se puede emplear la alternativa a otras áreas de la organización	2	40%
Todas las anteriores	3	60%
Otro. Explique	0	0%

Fuente: Datos recolectados del cuestionario aplicado por Ramírez (2012)

Gráfico N° 25. Decisión de retroalimentación positiva

Fuente: Datos de la tabla 27. Elaborado por Ramírez (2012)

Al observar el gráfico N° 25 el 80% de los entrevistados en la empresa Agrimer, C.A., manifiestan que al aplicar una decisión de retroalimentación positiva, se puede continuar con la alternativa, mientras que el 60% indica que todas las anteriores y otro 40% se puede emplear la alternativa a otras áreas de la organización.

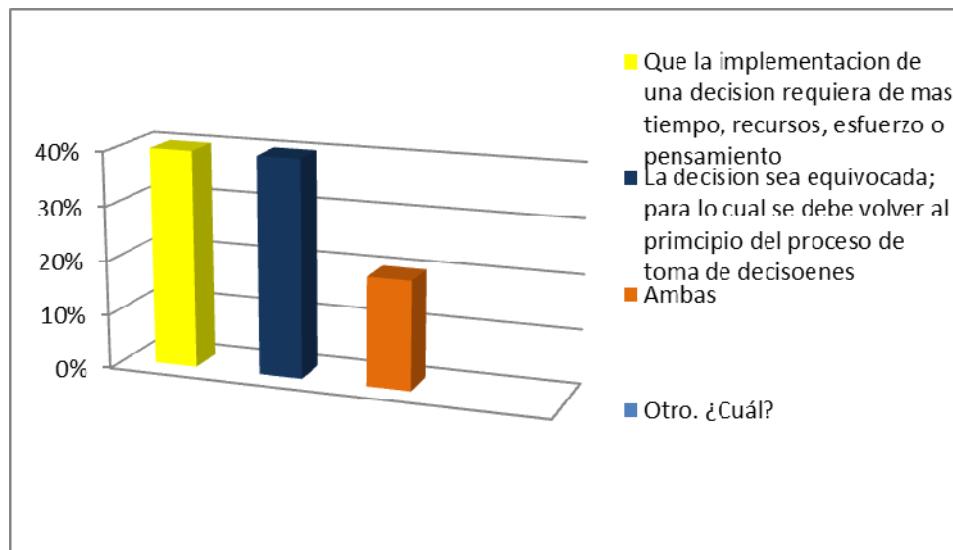
Por lo tanto, es importante resaltar que tomar un tipo de alternativa en un momento que lo amerite no es tan fácil porque hay que ver el tipo de problema desde una perspectiva de optimización, en caso que sea de retroalimentación positiva indica que se puede continuar sin problema, aportado por Terry (1992).

Tabla N° 28. Decisión de retroalimentación negativa

El propietario, contador público y auxiliares de contabilidad de la empresa Agrimer, C.A manifiestan que el sistema de información contable ofrece la posibilidad de revelar una decisión de retroalimentación en cuanto a:		
ALTERNATIVAS	Frecuencia	Porcentaje
Que la implementación de una decisión requiera de más tiempo, recursos, esfuerzo o pensamiento	2	40%
La decisión sea equivocada; para lo cual se debe volver al principio del proceso de toma de decisiones	2	40%
Ambas	1	20%
Otro. ¿Cuál?	0	0%
Total	5	100%

Fuente: Datos recolectados del cuestionario aplicado por Ramírez (2012)

Gráfico N° 26. Decisión de retroalimentación negativa



Fuente: Datos de la tabla 28. Elaborado por Ramírez (2012)

De los datos mostrados en el gráfico N° 26 sobre los entrevistados en la empresa Agrimer, C.A., el 40% manifestó que al aplicar una alternativa negativa indica que la implementación de una decisión requiera de más tiempo, recursos, esfuerzo o pensamiento de igual forma un 40% expresó que la decisión sea equivocada; para lo cual se debe volver al principio del proceso de toma de decisiones y por último un 20% hace mención a ambas opciones.

En tal sentido es preciso mencionar que las decisiones forman gran parte de lo que se desea para el futuro de una organización o empresa ya que ellas son la base y la medida de lo que se espera, por eso al tomar una decisión hay que tener seguridad porque de lo contrario se puede indicar que la decisión es errada.

bdigital.ula.ve

CAPÍTULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Los resultados obtenidos de forma general durante esta investigación analizados en el capítulo anterior permitieron establecer las siguientes conclusiones y recomendaciones:

Conclusiones

En cuanto a las funciones principales del sistema de distribución de productos agrícolas; se logró identificar que en la empresa Agrimer, C.A. las funciones del sistema de distribución son un medio por el cual se hace llegar el producto al consumidor al momento que lo necesite.

En esta empresa a pesar de que tienen un subsistema de distribución que permite que el consumidor final tenga acceso de una forma más fácil, aunado a lo anterior, el subsistema suele ser inoportuno, poco conciso y poco objetivo, lo cual lo hace complejo para los gerentes y el personal que lo manipula al momento planificar o tomar decisiones.

En relación al funcionamiento del sistema de información contable se logró evidenciar que la empresa Agrimer, C.A.; existe deficiencia en cuanto a medios de almacenamiento magnético no hay suficiente seguridad en el control de los datos, el factor humano no es tomado en cuenta para estar actualizado de acuerdo al funcionamiento del sistema, se evidencia un proceso de contabilidad mixto manipulado por los principales usuarios de la

información los administradores y contadores quienes logran respaldar las operaciones comerciales y la maximización de ingresos.

Respecto a los beneficios que brinda el sistema de información contable a la toma de decisiones relacionada a la distribución de productos agrícolas; se evidenció que la empresa Agrimer, C.A, carece de ciertos canales de distribución debido a la inseguridad de los datos y del sistema de información contable, en efecto al generar las soluciones estas no son persistentes. De igual forma se a logró evidenciar que las decisiones en su momento no todas son exactas ya que se utilizan tanto la decisiones programadas como las no programadas. Por lo tanto, es importante resaltar que el sistema de información contable cumple un rol bastante importante porque de ahí es de donde dependen los resultados financieros con los que se puede medir la alternativa seleccionada para lograr alcanzar los objetivos pautados por la empresa

Una vez analizado los resultados se concluyó que los sistemas de información contable no es lo suficiente preciso y seguro al momento de tomar una decisión de distribución en la empresa Agrimer, C.A, lo cual inhibe el logro de objetivos al no tomar decisiones exactas

Recomendaciones

Partiendo de las conclusiones obtenidas sobre Analizar el funcionamiento del sistema de información contable y la toma de decisiones en la distribución de productos agrícolas, en la empresa Agrimer, C.A.; se establecen las siguientes recomendaciones:

- Considerar la importancia de reestructurar o modificar los subsistemas de distribución de manera que el mismo le proporcione eficiencia en su función y al momento de sus registros contables.

- Mantener los subsistemas de contabilidad actualizados de manera que brinden información necesaria en un momento preciso.
- Adecuar los sistemas de información contable a las necesidades de la empresa y de igual forma al personal administrativo y contable, que a su vez el sistema se adapte a cambios sin necesidad de revisión, en tal sentido que los resultados arrojados por el mismo sean óptimos.
- Hacer uso de un sistema de información contable basado en software que le permita más beneficios en el cumplimiento de sus obligaciones, proporcione rapidez, facilidad de uso y también exactitud en el desarrollo de sus tareas.
- Mantener un sistema de información contable que brinde información veraz al momento de tomar decisiones de distribución.
- Emplear un medio que le permita a la empresa regir sus decisiones de tal manera que las mismas cumplan el proceso necesario en pro de decisiones efectivas y óptimas.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Agrimer, C.A (2012). Información de la Empresa. [Página web en línea]
Disponible: <http://www.agrimer.com.ve/> [Consultado: Mayo 2012]
- Barrueta, B. (2008). Sistemas de información contable de las empresas despachadoras de hortalizas del municipio Miranda estado Mérida. Trabajo especial de grado para optar al título de Licenciado en Contaduría Pública. Universidad de los Andes. Trujillo.
- Borrero, J (2005). Marketing Estratégico. Editorial San Marcos.
- Ferrell, O; y Otros (2004). Introducción a los Negocios en un Mundo Cambiante», Cuarta Edición, de Mc Graw Hill.
- Fleitman, J (2000). Negocios Exitosos. Mc Graw Hill.
- Gibson, James; Ivancevich, John y Donelly, James (2000). Organizaciones: conducta, estructura, proceso. Nueva Editorial Latinoamérica. Mexico, 1985, p 440
- Gordon, B. y Margrethe, H. (2001) Sistemas de Información Gerencial. 5ta ed. Editorial MacGraw Hill.
- Graterol, Y. (2008). Sistemas de información contable en el proceso de toma de decisiones en las ferreterías de la Parroquia Municipio Valera Estado Trujillo. Trabajo especial de grado para optar al título de Licenciado en Contaduría Pública. Universidad de los Andes. Trujillo.
- Kotler, P (2001). Marketing (4ta ed.). Colombia. Editorial Prentice Hall.
- Kotler, P; y Otros (2006). Dirección de Marketing. 12 Edición. Pearson Prentice Hall Hispanoamericana, S.A. México.

- Ledesma, V (2011). Condiciones generales de la agricultura en Venezuela.
[Documento en línea] Disponible:
<http://clubensayos.com/imprimir/Condiciones-Generales-De-La-Agricultura/15355.html> [Consultado: Abril, 2012]
- Lucas, H. (2002) Conceptos de los Sistemas de Información para la distribución. Editorial MacGraw Hill. México.
- Mosley D., Megginson L. y Pietri P. (2005). Supervisión. La práctica del empowerment, desarrollo de equipos de trabajo y su motivación. (Sexta Edición). Thomson Editores. México
- Urdaneta, M. (2008). Los sistemas de información contable en la distribuidora de alimentos del Municipio Valera Estado Trujillo. Trabajo especial de grado para optar al título de Licenciado en Contaduría Pública. Universidad de los Andes. Trujillo.

bdigital.ula.ve

bdigital.ula.ve

ANEXOS

Anexo A

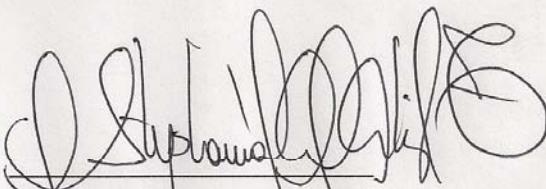
Constancia de validación



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

CONSTANCIA DE VALIDACION

Quien suscribe, **Profesora Stephania Alizo** titular de la cédula de identidad N° V-16.065.058, de profesión: Profesor de Contabilidad, actuando en mi condición como miembro del personal docente y de investigación, adscrito al Departamento de Ciencias Económicas, Administrativas y Contables del Núcleo Rafael Rangel de la Universidad de los Andes en Trujillo, **Certífico** que he revisado y validado el instrumento presentado por el bachiller: **Ramírez Villarreal, Edwin Eutimio**, titular de la cedula de identidad N° V-16.654.089, aspirante al título de Licenciado en Contaduría Pública. El instrumento será utilizado para obtener información pertinente a su trabajo de investigación titulado: **SISTEMA DE INFORMACIÓN CONTABLE Y LA TOMA DE DECISIONES EN LA DISTRIBUCION DE PRODUCTOS AGRÍCOLAS EN LA EMPRESA AGRIMER, C.A.**


Firma del Validador
C.I.: N° 16.065.058
Fecha: 10/10/2012



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

CONSTANCIA DE VALIDACION

Quien suscribe, **Profesor Edgar Morales** titular de la cédula de identidad N° V- 5.501.334 , de profesión: Profesor de Contabilidad, actuando en mi condición como miembro del personal docente y de investigación, adscrito al Departamento de Ciencias Económicas, Administrativas y Contables del Núcleo Rafael Rangel de la Universidad de los Andes en Trujillo, **Certifico** que he revisado y validado el instrumento presentado por el bachiller: **Ramírez Villarreal, Edwin Eutimio**, titular de la cedula de identidad N° V-16.654.089, aspirante al título de Licenciado en Contaduría Pública. El instrumento será utilizado para obtener información pertinente a su trabajo de investigación titulado: **SISTEMA DE INFORMACIÓN CONTABLE Y LA TOMA DE DECISIONES EN LA DISTRIBUCIÓN DE PRODUCTOS AGRÍCOLAS EN LA EMPRESA AGRIMER, C.A.**

Eduardo

Firma del Validador

C.I.: N° 5501334

Fecha: 10-10-12



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

CONSTANCIA DE VALIDACION

Quien suscribe, **Rolando Adriani Matheus**, titular de la cédula de identidad N° V-5.763.583, de profesión: Ingeniero de sistemas, actuando en mi condición como miembro del personal docente y de investigación, adscrito al Departamento de Ciencias Económicas, Administrativas y Contables del Núcleo Rafael Rangel de la Universidad de los Andes en Trujillo, **Certifico** que he revisado y validado el instrumento presentado por el bachiller: **Ramírez Villarreal, Edwin Eutimio**, titular de la cedula de identidad N° V-16.654.089, aspirante al título de Licenciado en Contaduría Pública. El instrumento será utilizado para obtener información pertinente a su trabajo de investigación titulado: **SISTEMA DE INFORMACIÓN CONTABLE Y LA TOMA DE DECISIONES EN LA DISTRIBUCION DE PRODUCTOS AGRÍCOLAS EN LA EMPRESA AGRIMER, C.A.**


Firma del Validador
C.I.: N° 5763.583
Fecha: 16-oct-2012

Anexo B

Instrumento de recolección de datos



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

**Guía de entrevista estructurada dirigida al propietario de la empresa, el
contador público y los auxiliares de contabilidad de la empresa
Agrimer, C.A.**

Instrucciones:

- ✓ Lea cuidadosamente cada una de las preguntas que integran el presente cuestionario.
- ✓ Por favor marque con una equis (X) la respuesta que se ajuste a su opinión y conocimiento.
- ✓ No deje pregunta sin responder.

1. ¿Cuáles subsistemas de información contable se utiliza en la empresa para surtir los pedidos?

- Sistema de captura de pedidos.
 Sistema de inventarios.
 Sistema de facturación.
 Sistema de cuentas por cobrar.
 Otro, ¿cuál? _____

2. En relación, a los subsistemas que ordenan existencia de reabastecimiento ¿Cuáles son adoptados en la empresa?

- Sistema de compras
 Sistema de recepción

- Sistema de cuentas por pagar
 Todos
 Otros, ¿cuáles? _____

3. Cuáles subsistemas de contabilidad efectúan procesos indispensables para la función del sistema de distribución debido a que:

- a) Brindan datos oportunos y exactos que permiten la toma de decisiones acertada y mejoran la relación entre los recursos de la empresa.
b) Permite información exacta y confiable.
c) Contribuye como herramienta para que los gerentes realicen planeación, control y toma de decisiones en sus empresas.
d) Todas las anteriores
e) Otra ¿Cuál? _____

4. El sistema de información contable utilizado en la empresa es:

- Manual
 Automatizado
 Mixto

5. De acuerdo a las tareas que lleva a cabo el sistema ¿Cómo es el proceso para ingresar los datos?

- A través de una captura de datos
 Utilizando un medio de almacenamiento magnético
 Todas las anteriores
 Otro ¿cuál? _____

6. Para el proceso de validación de los datos, ¿cuál de los siguientes aspectos son tomados en cuenta?

- a) Los datos ingresados cumplen con ciertos parámetros previamente establecidos

- b) Seguridad en el control de la integridad de los datos
- c) Se comprueba la captura de todos los procesos de transacción de la empresa
- d) Otro ¿Cuál? _____
- e) No se realiza la validación de datos

7. La actualización de registros le permite a la empresa:

- Estar al día ante cualquier eventualidad
- Le ofrece oportunidad al instante de tomar decisiones
- Ninguna de las anteriores
- Otra. ¿Cuál? _____

8. Cree usted que la emisión de reportes del sistema contable son:

- Los necesarios para el trabajo y la toma de decisiones
- Incompletos
- Deberían crear otros o su propia estructura de reportes
- Su uso es limitado
- Otro. Explique _____

9. Considera usted que el sistema de información contable le da a la administración control sobre las operaciones de la empresa en cuanto a:

- El control interno de sus procedimientos.
- Contribuye a la protección de sus activos.
- Asegura la exactitud de sus registros contables.
- Todas las anteriores
- Otra ¿Cuál? _____

10. Cree usted que el sistema de información contable es compatible debido a:

- Que su estructura permite el registro de todas las operaciones
- El personal se encuentra adaptado al sistema
- Las características del negocio en particular se relacionan al sistema
- Todas las anteriores
- Otra. Explique _____

11. Considera usted que el sistema de información cumple con las pautas de flexibilidad si asimila cambios sin necesidad de una revisión al:

- a) Deshacerse de operaciones no rentables y ajusta las escalas de remuneración de los empleados.
- b) Cambiar con frecuencia el sistema de contabilidad de la empresa.
- c) Admitir las variaciones contables en su estructura.
- d) Extraer la información sin inconvenientes de acuerdo a la necesidad de información de la empresa.
- e) Otra. ¿Cuál? _____

12. Es favorable la relación costo-beneficio que ofrece el sistema de información contable por cuanto:

- El costo de mantenimiento del sistema no supera sus beneficios.
- Al diseñar e instalar el sistema, los costos que estos aplican no superan los beneficios generados por el mismo.
- Ambas
- Otra. ¿Cuál? _____

13. ¿Qué tipo de decisión se toma en la empresa al momento de distribuir los productos?

- Decisiones en las que se puede anticipar y prever la decisión a tomar (se toma frecuentemente, es decir son repetitivas).
- Decisiones en las que no es posible pre-diseñar un comportamiento (son tomadas bajo un cierto riesgo).
- Ninguna de las anteriores
- Otra. ¿Cuál? _____

14. Cuando se toman decisiones programadas, el sistema de información contable permite:

- Anticipar y prever la decisión a tomar
- Se toma frecuentemente
- Es regida por la que se ha seguido anteriormente
- Todas las anteriores
- Otra. ¿Cuál? _____

15. Considera usted que las decisiones no programadas son las que abordan problemas poco frecuentes o excepcionales tales como:

- Asignar los recursos de una organización.
- Qué hacer con una línea de producción que fracasó.
- Mejorar las relaciones con la comunidad de hecho.
- Todas las anteriores.
- Otra. ¿Cuál? _____

16. Considera usted que la información que ofrece el sistema contable cuenta con la suficiente precisión para diseñar decisiones en cuanto a la distribución de productos porque:

- Cumple un proceso dentro del entorno gerencial de la empresa.

Lleva a la empresa a una distribución eficiente, capaz de satisfacer las necesidades del consumidor.

Ambas

Otra ¿Cuál? _____

17. Considera usted que el sistema de información contable brinda información fiable al momento de definir, cuál es el nivel de canal de distribución que se lleva a cabo en la empresa para acercar el producto al comprador final en los siguientes niveles:

Nivel de canal sin intermediarios.

Nivel de canal con un intermediario.

Nivel de canal con dos intermediarios.

Nivel de canal con tres intermediarios..

Todas las anteriores

Otra. ¿Cuál? _____

18. En relación a los intermediarios; la información generada por el sistema de información contable orienta la toma de decisiones en cuanto a:

Identificación de los miembros del canal.

Determinar el número de intermediarios.

Relación de las obligaciones de cada miembro del canal.

Todas las anteriores

Otra, Explique _____

19. El sistema de información contable ofrece información relevante respecto a los objetivos y estrategias de mercado en relación a la toma de decisión sobre la distribución de los productos relacionado con:

La cobertura del mercado

- El control
- Los costos
- Ninguno de los anteriores
- Otro. Explique _____

20. La información que ofrece el sistema de información contable sobre las estrategias de distribución le orienta a desarrollar cuál de ellas:

- Estrategia de distribución de bienes y servicios a través de tantos puntos de ventas sea posible
- Estrategia de distribución de más de un intermediario pero no de todos los que deseen distribuir un producto en particular
- Estrategia de distribución con limitación de forma importante al número de intermediarios
- Otra. ¿Cuál? _____
- Todas las anteriores

21. Para lograr tomar una decisión, ¿Cuáles son los pasos para la definición del problema?

- Reconocimiento del problema.
- Comparación del estado actual con respecto al estado deseado.
- Diagnóstico del problema
- Desarrollo de las medidas correctivas en relación al problema
- Todas las anteriores
- Otra, Explique _____

22. Considera usted favorable la información del sistema contable, al establecer una decisión en la empresa, puesto que le permite generar las siguientes soluciones a las alternativas:

- Oportunidades para lograr los objetivos planteados
- Cambios que favorecen las operaciones de la empresa
- Persistencia.
- Otro, ¿Cuál? _____

23. Al momento de evaluar alternativas es tomado en cuenta el soporte del sistema de información contable, respecto a la toma de decisiones en la empresa, en la cual se establece:

- Un precedente y hay que determinar si este será una ayuda o un obstáculo en el futuro.
- No es posible predecir los resultados con toda precisión.
- Se pueden generar planes de contingencia.
- Ninguna de las anteriores.
- Otro. ¿Cuál? _____

24. Considera usted que para seleccionar la mejor alternativa, la misma depende de:

- La información que ofrece el sistema contable
- La gerencia de la empresa
- Ninguna de las anteriores
- Otra. ¿Explique? _____

25. El sistema de información contable permite medir los resultados que genera la aplicación de una decisión en términos de:

- Eficiencia en cuanto al sistema de distribución de productos
- Mayor cobertura en el mercado
- No permite cuantificar las soluciones

Otro. ¿Cuál? _____

26. Considera usted que el sistema de información contable cumple una función importante dentro del entorno gerencial, en cuanto a la evaluación de la alternativa aplicada, indicando si es un proceso:

- De retroalimentación positiva la cual indica que se puede continuar sin problemas, y se puede aplicar en otras áreas de la organización
- De retroalimentación negativa la cual indica que tal vez la implementación requiera de más tiempo, recursos, esfuerzos o pensamiento
- Todas de las anteriores
- Otro. ¿Cuál? _____

27. Considera usted que el sistema de información contable influye al momento de evaluar y aplicar una decisión de retroalimentación positiva en la empresa, la cual indica que:

- Se puede continuar con la alternativa
- Se puede emplear la alternativa a otras áreas de la organización
- Todas de las anteriores
- Otra. ¿Explique? _____

28. Cree usted que el sistema de información contable ofrece la posibilidad de revelar una retroalimentación negativa, en cuanto a:

- Que la implementación de una decisión requiera de más tiempo, recursos, esfuerzos o pensamiento.
- La decisión sea equivocada; para lo cual se debe volver al principio del proceso de toma de decisiones.
- Ambas
- Otra ¿Cuál? _____