



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS

**CARRERA DE CONTADURÍA PÚBLICA E INGENIERÍA EN
CONTABILIDAD Y AUDITORÍA CPA.**

TÍTULO:

**DISEÑO DE UN SISTEMA DE CONTROL INTERNO A LOS
PROCESOS DE COMPRA Y VENTA DE UNA EMPRESA
CAMARONERA EN EL CANTÓN SANTA ROSA.**

AUTORES:

**González Ortega, Jéssica María
La Mota López, Cristian André**

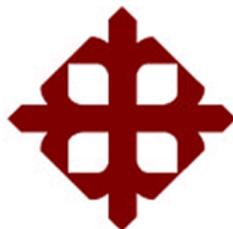
**TRABAJO DE TITULACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL
TÍTULO DE INGENIERO EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA CPA.**

TUTOR:

Econ. Guzmán Segovia, Guillermo Xavier, MSc.

Guayaquil, Ecuador

14 de marzo del 2017



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS

**CARRERA CONTADURÍA PÚBLICA E INGENIERÍA EN
CONTABILIDAD Y AUDITORÍA CPA.**

CERTIFICACIÓN

Certificamos que el presente trabajo fue realizado en su totalidad por: **González Ortega, Jéssica María, y La Mota López, Cristian André**, como requerimiento parcial para la obtención del Título de **Ingeniero en Contabilidad y Auditoría CPA**.

TUTOR:

f. _____

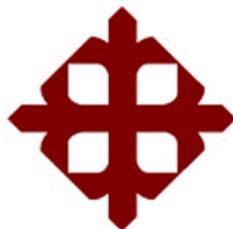
Econ. Guzmán Segovia, Guillermo Xavier, MSc.

DECANA DE LA FACULTAD:

f. _____

Ing. Wong Laborde, Nancy Ivonne, Ph.D.

Guayaquil, a los 14 días del mes marzo del año 2017.



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS

**CARRERA CONTADURÍA PÚBLICA E INGENIERÍA EN
CONTABILIDAD Y AUDITORÍA CPA.**

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Nosotros,

González Ortega, Jéssica María y La Mota López, Cristian André

DECLARAMOS QUE:

El Trabajo de Titulación “**Diseño de un sistema de control interno a los procesos de compra y venta de una empresa camaronera en el Cantón Santa Rosa**” previa a la obtención del Título de: **Ingeniero en Contabilidad y Auditoría CPA**, ha sido desarrollado en base a una investigación exhaustiva, respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan al pie de las páginas correspondientes, cuyas fuentes se incorporan en la bibliografía. Consecuentemente este trabajo es de nuestra total autoría.

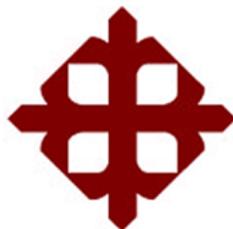
En virtud de esta declaración, nos responsabilizamos del contenido, veracidad y alcance científico del Trabajo de Titulación referido.

Guayaquil, a los 14 días del mes marzo del año 2017.

AUTORES

f. _____
González Ortega, Jéssica María

f. _____
La Mota López, Cristian André



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS

**CARRERA CONTADURÍA PÚBLICA E INGENIERÍA EN
CONTABILIDAD Y AUDITORÍA CPA.**

AUTORIZACIÓN

Nosotros,

González Ortega, Jéssica María y La Mota López, Cristian André

Autorizamos a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, la publicación en la biblioteca de la institución del Trabajo de Titulación “**Diseño de un sistema de control interno a los procesos de compra y venta de una empresa camaronera en el cantón Santa Rosa**”, cuyo contenido, ideas y criterios son de nuestra exclusiva responsabilidad y total autoría.

Guayaquil, a los 14 días del mes marzo del año 2017.

AUTORES

f. _____
González Ortega, Jéssica María

f. _____
La Mota López, Cristian André

REPORTE URKUND

The screenshot shows the URKUND interface. On the left, document details are listed: 'Dokument' is 'Gonzalez Jessica y LaMota Cristian FINAL.docx (D26229911)', 'Inskickat' is '2017-03-07 11:16 (-05:00)', 'Inskickad av' is 'guillermo.guzmanx@cu.ucsg.edu.ec', 'Mottagare' is 'guillermo.guzman.ucsg@analysis.orkund.com', and 'Meddelande' is 'tt Visa hela meddelandet'. Below this, a yellow highlight indicates '2%' of a 34-page document is visible. On the right, a 'Källförteckning' (Bibliography) table is shown with columns for 'Rankning' and 'Sökväg/Filnamn'. The table lists four items: 'marco-teorico-camaron-.docx', '1473223983_532_proyecto%252Bfinal.docx', 'Tta3poma20160816.docx', and 'Tta6poma20160825.pdf'. At the bottom, a toolbar contains icons for navigation and actions, including a warning icon for '1 Varningar', 'Återställ', 'Exportera', and 'Skicka'.

https://secure.orkund.com/view/26011454-117258-918191#q1bKLVayijY01TG01DE11DG30LGM1VEqzkzPy0zLTE7MS05VsjLQMzA0M7M0tLQ0tjQy_NDG1sDCtBQA=

TUTOR

f. _____

Econ. Guzmán Segovia, Guillermo Xavier, MSc.

AGRADECIMIENTO

Quiero agradecer a mi familia por ser mi apoyo incondicional a lo largo de toda mi vida universitaria, agradecer a todos los docentes de la universidad que participaron en mi formación profesional.

A mi enamorado y compañero Cristian La Mota López por todo el apoyo brindado a lo largo de mi carrera y al momento de elaborar este proyecto.

Un especial agradecimiento al Econ. Guillermo Guzmán por su importante colaboración, paciencia y apoyo a lo largo de la elaboración de esta Tesis.

¡Gracias totales!

González Ortega, Jéssica María

AGRADECIMIENTO

Quiero agradecer a todos los docentes de la Universidad Católica que participaron en mi formación profesional a lo largo de mi vida universitaria.

A mi mejor amiga y enamorada Jéssica González por ser mi apoyo en cada momento que vivimos en La universidad y en la elaboración de este proyecto.

A mis amigos de toda la vida Braulio Sosa, Joao Rivadeneira, Ronny Merchán, José Zambrano, Tyrone Serrano, Kevin Medina. Muchas gracias, esto es para ustedes también muchachos.

Un agradecimiento distintivo al Econ. Guillermo Guzmán por su importante colaboración, consejos y apoyo moral e intelectual durante la realización de la tesis.

La Mota López, Cristian André.

DEDICATORIA

Quiero dedicar el presente proyecto a mi familia, la familia González Ortega, por ser mi pilar fundamental, mis sobrinos por ser el motivo de ser mejor cada día y a mis amigos quienes demostraron su constante apoyo.

A todos ustedes mis más sinceros Agradecimientos.

González Ortega, Jéssica María.

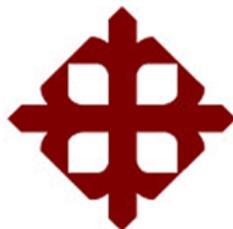
DEDICATORIA

Este logro se lo dedico a mi familia La Mota López, por apoyarme, aconsejarme, guiar mis pasos y persistir conmigo en las buenas y en las malas. A todos los admiro porque son mi ejemplo a seguir.

También le dedico este trabajo a la Familia González Ortega, gracias por hacerme sentir como en casa, querido y aceptado.

Finalmente, se lo dedico a la familia Cáceres López y López Quimí, Son ustedes los que me enseñaron a querer a las demás personas sin importar el tiempo y la distancia

La Mota López, Cristian André.



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS

**CARRERA CONTADURÍA PÚBLICA E INGENIERÍA EN
CONTABILIDAD Y AUDITORÍA CPA.**

TRIBUNAL DE SUSTENTACIÓN

f. _____

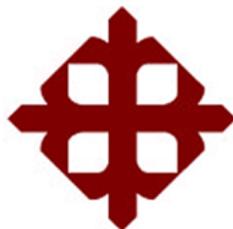
Econ. Guzmán Segovia, Guillermo Xavier, MSc.
TUTOR

f. _____

Ing. Wang Laborde, Nancy Ivonne, Ph.D.
DECANA DE LA FACULTAD

f. _____

CPA. Yong Amaya, Linda, MSc.
COORDINADORA DE AREA



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS

**CARRERA CONTADURÍA PÚBLICA E INGENIERÍA EN
CONTABILIDAD Y AUDITORÍA CPA.**

CALIFICACIÓN

Econ. Guzmán Segovia, Guillermo Xavier, MSc.
TUTOR

ÍNDICE GENERAL

RESUMEN	xvi
ABSTRACT	xvii
Antecedentes.....	18
Objetivos.....	20
Metodología de la investigación.....	20
CAPITULO I: MARCO TEÓRICO	22
1.1 Antecedentes del problema que se investiga	22
1.2. Fundamentos teóricos	39
1.2.1.Control Interno.....	39
1.3. Identificación y conceptualización de los términos básicos y variables de la Investigación.....	57
CAPITULO II: MARCO METODOLOGÍCO DE LA INVESTIGACIÓN.....	61
2.1. Métodos del nivel Teórico utilizados	61
2.2. Metodología de nivel Empírico Utilizado.....	62
2.3. Métodos estadísticos matemáticos	65
2.4. Tipos de investigación	65
2.5. Alcance de la investigación.....	68
2.6. Población y muestra	69
2.7. Significación social y pertinencia de lo que se investiga.....	70
2.8. Significación práctica de lo que se investiga.....	71
CAPITULO III: DIAGNOSTICO DEL ESTADO DE LA PROBLEMÁTICA QUE SE INVESTIGA.....	72

3.1. Diagnóstico del estado actual de los procesos de la empresa Camaronera.....	72
3.2. Explicación de los resultados obtenidos mediante los métodos aplicados	80
3.3. Interpretación de los resultados del diagnóstico	81
3.4. Interpretación de los resultados de la entrevista.....	84
3.5. Resultados de las entrevistas a trabajadores de los distintos procesos.	89
CAPITULO IV: PROPUESTA DE SOLUCION AL PROBLEMA.....	93
4.1. Diseño de un sistema de control interno al proceso de compra de una empresa camaronera.....	93
4.1.1. Justificación de la propuesta	93
4.1.2. Reseña de la propuesta	94
4.1.3. Forma y condición de aplicación del manual de control interno	112
4.2. Diseño de un sistema de control interno al proceso de compra de una empresa camaronera.....	113
4.2.1. Justificación de la propuesta	113
4.2.2. Reseña de la propuesta	113
4.2.3. Forma y condición de aplicación del manual de control interno	121
CONCLUSIONES	122
BIBLIOGRAFÍA	125
ANEXOS	128

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Comparación entre COSO y COSO II	54
Tabla 2: Manual de funciones.	56
Tabla 3: Personas encuestadas.	70
Tabla 4: Proceso de Compra	73
Tabla 5: Proceso de Compra	77
Tabla 6: Observación Física.....	81
Tabla 7: Requisitos.....	96
Tabla 8: Proveedores.....	97
Tabla 9: Ficha de Orden de Pedido.....	98
Tabla 10 Ficha de Orden de Pedido.....	98
Tabla 11:Modelo de Tarjeta Kardex	100
Tabla 12: Modelo de Asiento de Diario	100
Tabla 13: Propuesta de control de personal antiguo.	110
Tabla 14: Cronograma de la propuesta.....	112
Tabla 15: Consolidado de Clientes.....	115
Tabla 16: Modelo de Kardex Salida.....	116
Tabla 17: Modelo de Asiento de Diario Ventas	117
Tabla 18: Cronograma de la propuesta.....	121

ÍNDICE DE FIGURAS.

Figura 1: Ubicación Geográfica.....	26
Figura 2: Componentes del control interno.	49
Figura 3: Componentes del control interno.	49
Figura 4: Explicación de Componentes del control interno.	50
Figura 5: Proceso de Investigación cualitativa.	66
Figura 6: Proceso actual de la Camaronera Sergio González Rogel.....	72
Figura 7: Proceso de Compra	76
Figura 8: Proceso de venta.....	79
Figura 9: Propuesta para proceso de compra.....	101
Figura 10: Propuesta del Proceso de Venta.	118

RESUMEN

El Sistema de Control Interno de una empresa se basa en el apoyo de todos los miembros de una organización, ya que éste se utiliza principalmente con el propósito de sacar a la compañía adelante.

La compañía camaronera Sergio González Rogel no cuenta con un Sistema de Control Interno para sus principales procesos como es compra y venta, que le permita gozar de funciones adecuadas de sus actividades.

Se encontró varias falencias en el desglose de actividades, ya que no tiene ningún control al momento de efectuar estos procesos, que de una u otra manera afectan directamente a la producción de camarón.

El presente tema de estudio fue elaborado por sus autores con el fin de al finalizar el trabajo, dar recomendaciones estratégicas e ideas útiles para aplicar en los procesos mencionados y de esta manera al implementar el manual de control interno a la compañía se logre los objetivos deseados por el propietario y hacer que esta camaronera crezca.

ABSTRACT

The Internal Control System of the company is based on the support of all members of the organization, and it is mainly used for the purpose of getting the company forward.

The shrimp company Sergio González Rogel. It does not have an Internal Control System for its main processes such as buying and selling, allowing it to enjoy adequate functions of its activities.

Several shortcomings were found in the breakdown of activities, since it has no control at the time of the execution of these processes, which in one way or another directly affect shrimp production.

The present topic of study was elaborated by its authors with the end of finalizing the work, giving strategic recommendations and useful ideas to apply in the execution processes and in this way to implement the internal control manual to the company the desired objectives are achieved. The owner and make this shrimp grow.

INTRODUCCIÓN

Antecedentes

En la actualidad existe una gran cantidad de empresas dedicadas a la actividad camaronera en el Ecuador, ya que ha sido una de las actividades económicas de mayor crecimiento productivo en nuestro país.

Es por esta razón que con el pasar de los años se ha tenido que estar en constante evolución y mejora para de esta manera ser competitivos en el mercado con el fin de obtener resultados favorables cada día.

Es de suma importancia implementar un control interno a los procesos bases de la compañía como en este caso es el de compra y venta del camarón para de esta manera prevenir algún riesgo fraudulento que afecte a nuestra producción del mismo.

Se sugiere desarrollar un manual interno a los procesos antes mencionados que se aplique en esta compañía, que tiene como principal actividad económica la venta de camarón.

Como pieza fundamental del diseño del manual de control interno se ejecuta un estudio y análisis de los procesos de compra y venta que realiza la empresa, para de esta manera identificar las razones por las cuales no alcanza los resultados esperados por su propietario, y dar las debidas recomendaciones

por medio de este manual de control interno que proporcione a la compañía realizar sus metas y objetivos tanto a corto como largo plazo, y así permitir que consiga rivalizar con el mercado al que pertenece.

Para elaborar la mejora de control interno de la compañía, se va a proceder a realizar una serie de recomendación al finalizar del trabajo para que sea implementada inmediatamente.

El proyecto a mostrar ha sido ejecutado con información verídica proporcionada por la compañía, que se encuentra dividida en 4 capítulos cuyo contenido es el siguiente:

El Capítulo I abarca el marco teórico de la investigación del presenten trabajo. En el Capítulo II se conforme por el marco metodológico de la investigación que se base en control interno. En el Capítulo III se muestra el Diagnostico del estado actual de la camaronera Sergio González Rogel. Se muestra los resultados obtenidos por medio de las entrevistas y observación física realizadas a la empresa.

En el Capítulo IV propone el Diseño de un Sistema de Control Interno para el proceso de compra como para el proceso de venta en el cual se propone una serie de recomendaciones para reducir las falencias que surgen en cada uno de estos procesos, así como las principales tareas que deben cumplir los miembros de la empresa. Finalmente contamos con las conclusiones y recomendación del trabajo investigación.

Objetivos

General

Diseñar un sistema de control interno mediante el estudio de los procesos de compra y venta en una empresa camaronera para que la compañía tenga un mayor control.

Específicos

- 1.** Identificar los aspectos generales del control interno mediante el estudio de su importancia para lograr el cumplimiento de objetivos.
- 2.** Diseñar un sistema de control interno mediante la propuesta de un conjunto de recomendaciones para corregir falencias en los procesos.
- 3.** Brindar recomendaciones favorables mediante el control interno de los procesos que beneficien a la gerencia para cumplir sus objetivos empresariales.

Metodología de la investigación

En el presente trabajo a presentar utilizaremos la investigación **cualitativa** ya que esta emplea la acumulación de datos para encontrar preguntas de investigación en el desarrollo de interpretación.

El modo cualitativo a utilizar en nuestra trabajo se basa a la recolección de información, como es la entrevista y la observación física que realizamos con el fin tener de forma clara la problemática que tiene cada uno de los procesos a investigar; la entrevista, se realizara al propietario que es el responsable directamente de la compañía , así como a algunos empleados claves de cada proceso, de la misma manera la observación en este caso física, se efectuara para la debida verificación de la situación actual de los procesos y como se lleva a cabo cada uno de estos.

CAPITULO I: MARCO TEÓRICO

1.1 Antecedentes del problema que se investiga

El camarón, en estos últimos tiempos es una especie de mucha importancia en el mercado ecuatoriano. Ecuador es uno de los principales productores directos de camarón en cuanto a nivel mundial.

La acuicultura empezó en el Ecuador hace varios años atrás en la provincia de El Oro, se sabe que el cultivo de camarón crece con mayor facilidad en la región Costa, ya que este es un lugar apropiado para el desarrollo de la acuicultura.

1.1.1 Antecedentes históricos de la industria camaronera.

En la actualidad se ha realizado la explotación del camarón por más de treinta años consecutivos en nuestro país, por esta razón estamos ubicados en el tercer puesto de producción en el continente americano.

La industria camaronera ecuatoriana origina divisas para nuestro país en cada una de las fases productivas como son: La exportación de larvas y camarones, balanceado, maquinaria, tecnología. No existe ningún otro país que produzca camarón en cautiverio que no requiera profesionales calificados ecuatorianos.

Existe una serie de ventajas por las cuales la producción de camarón en nuestro país es más alta como son:

- Temperatura Ecuatorial.
- Variación de clases de camarones adecuadas para la cría.
- Terrenos con suelos adecuados para el cultivo.
- Amplias superficies de desembocaduras.

En el siglo ochenta empieza a dar provecho la actividad camaronera en nuestro país, ubicándose en los mercados internacionales a nivel de los países que comúnmente encabezaban la producción del camarón. De esta manera la especie se ha posicionado en el segundo lugar en los productos más exportados, después del banano.

IDENTIFICACIÓN DEL PRODUCTO

Es utilizado para la alimentación humana, el mismo se lo puede encontrar en varias formas como crudo, procesado en una alta gama de paltos.

Características:

El porte es importante en el proceso de comercialización del Camarón, ya que existe una gran variedad de tamaños y se lo clasifica de distinta manera para su debida comercialización.

La comercialización de camarones se ejecuta por lo general con cabeza, y sin cabeza, todo depende del consumidor, las presentaciones más comunes son:

- Camarón entero no pelado.
- Camarón congelado.
- Camarón cocinado congelado.
- Camarón descabezado.
- Camarón crudo sin pelar.
- Camarón con vena.
- Camarón sin vena, etc.

Clasificación:

Las distintas clases de camarón que se comercializan se las agrupan en tres grupos en relación a su estado terminado:

- Camarón de agua fría: conformado por especies que viven en aguas oceánicas frías de tamaño pequeño.
- Camarón de agua tropical: conformado por las especies de tamaño grande, pero de corta vida, viven en mares de aguas tropicales.
- Camarón de agua dulce: conformado por ser desarrollado en aguas dulces, como ríos o lagos por lo general en región es cálidas.

También existe otra clasificación de camarón y esta es según producción utilizada en su desarrollo:

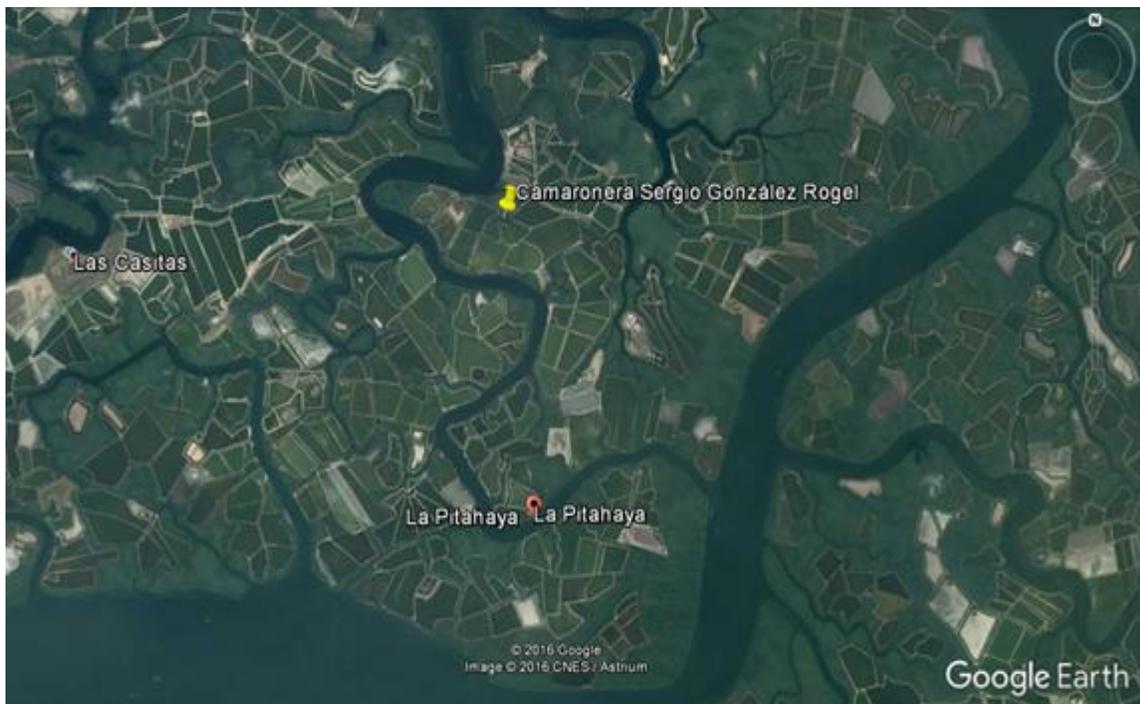
- Camarón de granja: esta especie se desarrolla en piscinas o estanques y se procede por acción del hombre es el camarón desarrollado por la acción del hombre.
- Camarón de mar: esta especie se encuentra en aguas de mar abierto, en la fase de producción no ah interviene la mano el hombre.

1.1.2. Reseña Histórica de la compañía

La compañía camaronera Sergio González Rogel, inició sus actividades de Acuicultura en el mes de febrero del año 1991, en el Sitio El Chacal, Parroquia Jambelí, Región: Costa; Cantón: Santa Rosa; Provincia: El Oro. Fundada por su propietario Sergio González Rogel.

Sus oficinas Administrativas se encuentran ubicadas en la ciudad de Zaruma en la calle Reinaldo Espinoza, y su función de crianza de camarón en cautiverio se realiza en el sitio antes mencionado.

Figura 1: Ubicación Geográfica



Fuente: Los Autores

Descripción del producto que producen:

- Ofrece al mercado nacional camarón de excelente calidad.
- Nuestro camarón además de su sabor insuperable es el que mejor crecimiento y rendimiento tiene en nuestras costas ecuatorianas.

La calidad de nuestro producto es garantizada por el cuidadoso monitoreo desde la siembra de larvas hasta el momento que es cosechado en nuestras piscinas, pasando por el transporte marino llegando en apenas minutos a nuestra entrega final. En todo este proceso no se rompe ni un solo instante la cadena de frío, para ser distribuido al consumidor final quien lo recibe con el máximo grado de frescura.

En todos estos 25 años de funcionamiento la empresa camaronera ha ido creciendo de manera muy satisfactoria para su propietario, en la actualidad tiene 10 trabajadores directos en la misma a la fecha posee 45 hectáreas propias, donde tienen 8 piscinas que se usan en las actividades normales de la compañía.

Si bien es cierto la compañía Camaronera es manejada directamente por su propietario y sus sólidos conocimientos en este negocio, ya que antes de poseer la suya propia, obtuvo experiencia trabajando en otras camaroneras y lo pone en práctica en la suya hace varios años, pero al hablarle que, si cuenta con un manual de control interno en sus procesos, su respuesta fue negativa ya que como lo mencionamos anteriormente el solo maneja su compañía con su criterio y experiencia en el negocio.

Debido a lo importancia que tiene los procesos de compra y venta de camarón en esta compañía ya que son la base fundamental para tener de pie el negocio, es necesario poseer un manual de control interno es por este motivo que al hablar con el propietario de la camaronera y comentarle de los beneficios que tendría al implementarlo, se obtuvo una respuesta positiva y estuvo de acuerdo con la creación de uno.

Misión Visión, Objetivos de la compañía y Valores

Misión:

Producir camarones cultivados 100% de calidad bajo los requerimientos necesarios para producir eficientemente y de esta manera nuestro producto sea más competitivo en el mercado.

Visión:

Ser productores de camarón ecuatoriano haciendo una crianza sustentable sin daño al medio ambiente. Siendo líderes en el mercado internacional como proveedor de camarón, ofreciendo un producto con alto valor nutritivo y agradable sabor.

Objetivos de la compañía:

Ser reconocida como la compañía camaronera de mejor producto en el mercado Orense.

Cada medio año subir un 6% en sus ventas.

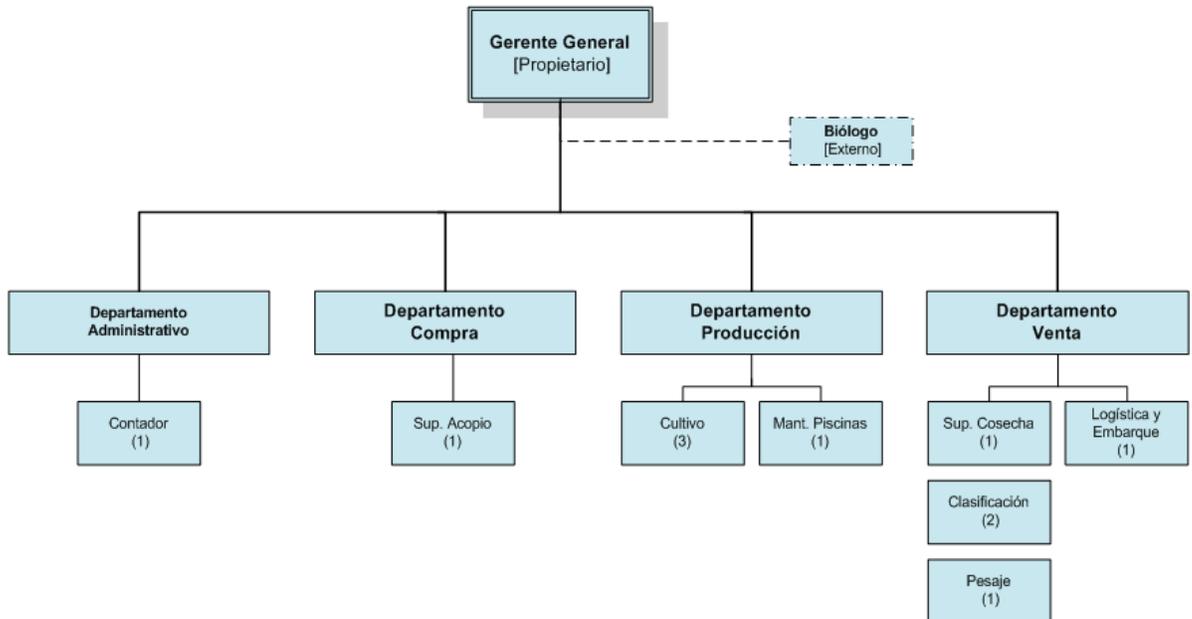
Formar parte del mercado Internacional.

Llegar a ser proveedores directos de algunos supermercados.

Valores:

- ✓ Eficiencia
- ✓ Honradez
- ✓ Trabajo en equipo
- ✓ Responsabilidad
- ✓ Transparencia

Figura 2: Organigrama Funcional



Fuente: Los Autores

ANÁLISIS F.O.D.A.

Fortalezas

- Gran experiencia en el cultivo de camarón.
- Excelente zona climática en el sitio donde se encuentra ubicada la Camaronera.
- Buenas condiciones de infraestructura.
- Ofrecemos producto de alta calidad

Oportunidades

- La demanda crece a nivel mundial.
- Programas de apoyo al desarrollo de proyectos de inversión.

Debilidades

- No posee un control interno para los procesos que realiza la camaronera.
- No existe conocimiento del % de desperdicio de insumos.

Amenazas

- Desastres naturales.
- Enfermedades a nuestras crías.
- Variación de tablas de precios del camarón.
- Robos.

Mucho más que una Camaronera:

La esencia que nos tiene de pie como compañía, va mucho más lejos que vender camarón. La camaronera Sergio González Rogel. Ofrece ir más allá, y brindar fuente de trabajo en el Ecuador, tenemos claro el producto que brindamos en la provincia de El Oro es de excelente calidad gracias a nuestros colaboradores que nos ayudan a producir de excelente manera.

“Cuidar el ambiente es compromiso de todos”

Yo, Sergio Eduardo González Rogel con CI: 070121673-2 propietario de la camaronera Sergio González Rogel, Estoy consciente de la contaminación en esta época actual y me comprometo a respetar y cuidar su entorno, así como defender el medio ambiente que es parte de nuestro deber, al convertirnos en agentes dinámicos fomentar la cooperación que nos garantizará un mejor futuro para todos.

Actividad de producción de la Empresa Camaronera

Proceso Productivo

En la camaronera Sergio González Rogel se realizan distintos procesos los cuales son de suma importancia para la realización de la razón social de la empresa.

A continuación, para una mejor comprensión del tema a tratar, le explicaremos todas las actividades que realiza esta camaronera.

Proceso de cultivo de Camarón

Los camarones, pertenecientes a los animales invertebrados que forman parte del conjunto de los crustáceos, que desarrollan a través de mudas continuas al pasar el tiempo de su ciclo vital y muestran metamorfosis en su primera etapa de vida conocida como ciclo larva.

Los camarones crecen en estanques de grandes dimensiones, que suelen ser de al menos de un metro de profundidad, y los diques se construyen manualmente o utilizando ciertas maquinarias de perforación y excavación. El lugar suele estar ubicado en un estuario o cerca del área costera, para confirmar una fuente próxima que posea agua salobre o salada. Un depósito de acuicultura suele ubicarse sobre una laguna de inundación natural, un

perímetro de cultivo de arroz en solares inundados u otras tierras agrícolas adecuadas, o en sitios donde se excavaron los manglares para posteriormente ser utilizados para este fin.

En relación a sus particularidades biológicas, el cultivo de camarón se ejecuta en dos grandes procedimientos: producción de semilla y engorde. Al primero se le conoce mayormente como hatchery y embarca el desarrollo de las distintas fases de larva y post-larvas. Se realizan en un laboratorio que utiliza tanques de 8 a 15 toneladas de capacidad, donde se dispersan de 80 a 150 nauplios por litro de agua de mar, con una tasa sobrevivencia entre 50% y 70%.

El proceso de cebadura abarca el crecimiento del camarón hasta llegar a al volumen comercial que es de 10 a 20 gramos, comúnmente de 12 a 14 gramos. Esas dimensiones son obtenidas en 95 a 120 días a partir de la siembra; el ciclo puede realizarse de una a tres veces anualmente, dependiendo del clima.

La fase larval tiene un estimado a que dure de 20 a 22 días y se comienza después que los huevos preliminarmente fecundados y soltados por la hembra, eclosionan y salen los nauplios. los estadios tienen 5 subestadios, se extiende aproximadamente dos días, y se nutren de las provisiones que poseía en el huevo. Luego se transforma en zoea que tiene tres subestadios, que duran aproximadamente entre cuatro y cinco días más, durante los cuales el animal es exclusivamente fitófago, es decir, se alimenta únicamente de microalgas.

La fase que continúa es la mysis que está conformada por tres subestadios, dura aproximadamente cuatro días. Son herbívoros y carnívoros ya que se nutren con algas y además con animales más pequeños que ellos, especialmente de artemia salina. Finalmente se manifiesta la post-larva, forma a partir de la cual el animal ya no se modifica sino solamente crece su tamaño.

Los nauplios se pueden adquirir de dos maneras:

1. En el medio natural apresando hembras grávidas en el mar para obtener su desove en los tanques, desovaderos.
2. Produciendo reproductores en cautiverio para lograr la reproducción y desove en tanques. Esto se ejecuta en laboratorios de maduración donde se conservan los machos y hembras que pueden copular de manera natural o se efectúan inseminaciones artificiales.

Los reproductores se pueden adquirir apresándolos en el mar, o por medio de la cría en piscinas o estanques. Están preparados para reproducir cuando alcanzan un peso de 40 a 50 gramos, lo cual sucede entre los 8 y 11 meses, dependiendo del sistema de cría. Se tasa que para animales producidos en cautiverio la edad mínima requerida para que un reproductor sea provechoso es de 11 meses.

En condiciones adecuadas, diariamente tienen que desovar entre el 3% y el 4% del total de la población de las hembras. Cada Hembra puede producir entre 150.000 y 300.000 huevos, dependiendo de la especie y origen de los

reproductores, de las cuales se consiguen aproximadamente entre 70.000 y 180.000 nauplios.

Para obtener de las hembras la ovulación continuamente, sin obedecer los ciclos de la naturaleza, se les ablaciona uno de los ojos puesto que contienen una glándula relacionada con el ciclo reproductivo. Cuando se le extrae esta glándula, el animal comienza a producir con diferentes estímulos externos (por ejemplo, oscuridad, luz) e ignora las señales de sus hormonas, aumenta la reproducción, y los desoves son más continuos que en el medio natural. Pueden producir 150.000 huevos aproximadamente cada diez días, y tienen un estimado de vida útil de 3 a 4 meses. En situaciones normales la misma cuantía de huevos la realizan entre dos y tres meses.

Alimentación

La sobrevivencia y crecimiento de los camarones en cautiverio, también están relacionados al tipo y cantidad de alimentos que se les provee. El camarón es un ser omnívoro, alternando su dieta desde el plancton hasta el alimento concentrado. Este último es un balanceado que posee proteínas, calcio, carbohidratos, fibra, aminoácidos y fosforo.

A diario se nutren y se toman los parámetros del agua, la temperatura y el oxígeno, que posibilitan saber cómo van evolucionando los animales después de 28 o 30 días de sembrados se promueve semana un control de crecimiento semanalmente para realizar los ajustes periódicos de la nutrición. Además, el alimento se normaliza para que no se dañe el nivel orgánico en las piscinas, y

como control de costos, ya que es el insumo que posee mayor impacto económicamente en el cultivo.

Cuidado de la piscina o estanque

El mantenimiento de una calidad del agua propicio es un aspecto primordial de la acuicultura del camarón. Los camarones tienen como característica ser sensibles a la concentración de oxígeno diluido en el agua. Con el fin de conservar concentraciones convenientes de oxígeno diluidos, los estanques de cultivo intensivo deben ser lavados y desaguados constantemente. Con frecuencia, debe incluirse agua dulce y de mar en los estanques de cultivo intensivo, y el agua sucia debe extraerse. Los sistemas intensivos necesitan ritmos de canje de agua de entre diez y cincuenta y cinco por ciento diarios de su volumen, sólo para conservar la concentración de oxígeno por encima del nivel crítico.

Recolección de la producción

Cuando se va a recoger la producción de camarones, se vacía la piscina y se seca en su totalidad, dejándola reposar alrededor de 20 días, hasta que la tierra esté cuarteada, ya que el mejor desinfectante es el sol. Antes de ser llenada de nuevo, el fondo de la piscina se rastrilla para que la tierra se oxigene y se abona integrándole carbonato de sodio e hidróxido, para que intervengan como desinfectantes y como fertilizantes.

Complementariamente cuando la piscina está llena de agua y sembrados los camarones, se fertiliza con abonos inorgánicos, como la urea, nitrógeno, fósforo y silicato. Esto admite el florecimiento de algas y microorganismos que son los nutrientes naturales y primarios de las larvas cuando se siembran.

Cosecha

Se cosechan en alrededor entre los 98 y 120 días, hasta cuando el camarón llega a pesar entre 12 y 17 gramos. El producto se lleva vivo a la planta de preprocesado o beneficiadero donde se desecha cualquier elemento ajeno al camarón, y se carga inmediatamente a unas tinas con hielo, las cuales son movilizadas a las plantas de proceso donde se las clasifica y seleccionan en relación a su talla y calidad.

El camarón es empacado completo o sin cabeza, según las predilecciones de sus compradores. Los japoneses se inclinan a los camarones pelados, desvenados y descabezados; los europeos importan los camarones completos y sin pelar; y los estadounidenses solicitan camarones sin cabeza y sin pelar.

La congelación se realiza a 45 grados C bajo cero certificando una total frescura, que puede perdurar cerca de dos años. El camarón entero se congela en la variedad IQF (ultra congelación individual) o semi-IQF (en bloque sin agua). Se exporta a granel o en las muestras solicitadas por los compradores. Las coles de camarón se empacan en dos bloques: IQF o semi-IQF, el producto congelado se mantiene a 18 grados C bajo cero, donde no existe acción bacteriana.

Dada la respectiva explicación nos vamos a enfocar tanto en Proceso de compra de larva, como el de Venta de camarón.

1.2. Fundamentos teóricos

1.2.1. Control Interno

1.2.1.1. Historia

Desde el inicio de los tiempos, el ser humano se ha hallado en la obligación de encontrar la manera para proteger sus pertenencias y de la agrupación de la cual forma parte. Esto coloca en demostración, de cualquier manera, que se gobernaba por un numeroso grupo de reglas o leyes de inspección que le autorice evadir despojos o pérdidas de sus pertenencias (Municipio de Tulúa, 2014).

Esto nos da a entender que, por lógica, auditar en pleno siglo XVII no era complicado, puesto que lo único que se podía realizar era escuchar los testimonios, puesto que en esa época no existían como en la actualidad los registros cronológicos. A inicios del año 1862, la legislación británica de sociedades anónimas accedió a que las auditorías fueran aprobadas como carrera, en donde la carrera de auditor se esparció prósperamente en toda Inglaterra, y cuyo cometido principal era de descubrir y castigar los actos fraudulentos. Desde ese año hasta inicios de 1905, las auditorías se consolidaron en el territorio Ingles (Restrepo Vélez, 2010).

Comenzando el año de 1900, el asunto de las auditorías arribó a Estados Unidos de América, aquí se tomó una dirección distinta de un punto de vista de interés para ellos del cual sacaran provecho y la principal función de las auditorías fue la comprobación individualista de la cuestión financiera y de operaciones (Municipio de Tulúa, 2014); adicionalmente llegó con ella las auditorías internas y del gobierno de manera que la auditoría como carrera profesional sea “proceso integral y asesor al interior de las empresas, permitiendo así el desarrollo de un sistema de control propio para cada una de ellas” (Municipio de Tulúa, 2014).

En el año de 1941, se constituyó el *Instituto de Auditores Internos de Nueva York*, se determinó que registrar y anunciar temas que traten de anomalías y fraude no debía ser la función y responsabilidad primordial de los auditores externos, delegando la responsabilidad únicamente a los auditores internos. Cuando apareció el microchip en el año de 1958, se propinaron variaciones esenciales en relación a asuntos de auditoría interna, de manera que ésta vio su primer auge en países como Canadá, países de idioma inglés y español. Mientras en Estados Unidos de América, en el transcurso de los años 70 y 80, el instituto de Auditoría Interna en relación al sector privado, y la Contraloría General de los Estados Unidos de América, con relación al sector público, fueron los precursores en la incrementación de los alcances de la auditoría, aparte de los asuntos netamente financieros. Esto dio origen a que los auditores internos se enfoquen en el control, inspección, observación y disminución de sus actividades de indagación de anomalías. (Restrepo Vélez, 2010).

Desde el punto de las empresas y realizando un cálculo de lo que se ha vivido en el control interno en el sector empresarial, se destaca que,

históricamente, en las modificaciones que se han efectuado en las empresas, la acción que ha definido el comienzo de las auditorías la auditoría ha sido con motivo de que los propietarios de las compañías, eran los elegidos para la gestión dentro de la empresa. A la vez que se efectuaron cambios en las compañías y como consecuencia, su dificultad se incrementó, fue inevitable la división de un área de la empresa para que se destine a la tecnificación de los funcionarios y sus labores. Esto notificó que en la compañía se realizara una estructura que acomodara los recursos que sean necesarios para la obtención de las metas trazadas.

Circunstancias como aumento en el volumen y costo de las transacciones operacionales, la minoración de activos y, sobretodo, la separación de labores comerciales, se ha transformado en la razón por la que ha efectuado el distanciamiento de los altos mandos de la compañía del manejo de las transacciones operacionales que se ejecuten en la misma. Si a los mismos elementos se le añade la razón por la que se han dado modificaciones e incrementos en los procesos y medición de los datos, con la aparición de los sistemas informáticos que posibilitaron alcanzar de diferentes clases de transacciones, todo clase de reportes, trámite de las existencias y más, se encamina a la deducción de que todo el sector empresarial ha vivido un proceso de cambio notorio de gran magnitud y que la transformación que ha realizado obliga a rodearse de todo lo que sea necesario, con el propósito de autenticar una excelente administración empresarial. Mediante el progreso que posee las compañías como resultado de los problemas en los comercios de igualdad que entrega la delegación de funciones, se requiere de urgencia la aplicación de las normas y los controles que son fundamentales para alcanzar que las delegaciones asignadas por los propietarios y altos mandos se discutan entre ellos mismos. De tal forma, sin importar la situación de las empresas y a los distintos rangos de jerarquías en ellas, es admisible que se retenga las

actividades de la compañía hacia el límite que conduce a lograr la obtención de los objetivos para su funcionamiento. Con este motivo, las compañías crean procedimientos de ordenamiento y formas para salvaguardar y proteger los activos, para la certeza de todos los registros contables y todas las funciones que se vayan a ejecutar en la empresa se efectúen de acuerdo a los parámetros definidos. (ULPGC, 2006).

1.2.1.2. Explicación de Control Interno

Esta descripción define que el diseño de un sistema de control interno comprende más que todo el aspecto que tiene que ver con las diferentes áreas de Contabilidad y Auditoría. El sistema en discusión incluiría comprobación de controles de presupuestos, costos estándares, reportes habituales de las operaciones en las áreas, análisis descriptivos estadísticos y su adecuado dispersión, una enigma discutible de preparación direccionado a auxiliar a los empleados en la realización de sus responsabilidades y un equipo de auditores interno con la meta que el cuerpo corporativo de la empresa tenga una certidumbre extra en relación al acondicionamiento de los procesos ordenados y al punto que estos tengan un correcto seguimiento.

La AICPA American Institute of Certificate Public Accountants nos comenta que el control interno es un grupo arquitectónico y sincronizado de métodos y leyes que son acopladas en la empresa según sea el caso ,con el propósito de respaldar los activos de la compañía, examinar la lealtad, operaciones e incitar la aceptación de todas las resoluciones dictaminadas por el gobierno corporativo de la compañía.

El Control Interno es un procedimiento realizado por la Gerencia, el Directorio y los demás miembros de la compañía, planificado para proveer un nivel alto de seguridad razonable en relación al alcance de objetivos.

Niveles a que se les brinda seguridad razonable son:

- ✓ Operaciones: eficiencia y efectividad. Contiene metas de beneficio respaldo de los bienes.
- ✓ Información financiera y operativa: credulidad y honradez. Preparación y difusión de estados financieros confiables
- ✓ Activos: salvaguardar estos.
- ✓ Normas, estatutos y convenios: Ejecución de las normas.

El control Interno tiene semejantes parámetros a las definiciones de distintos autores pero con pequeñas diferencias la idea brindada por Committee of Sponsoring Organizations COSO (Instituto de Auditores Internos IAI, 2006) como un procedimiento, que lo ejecuta el gobierno corporativo de administración, la dirección y el resto de empleados de una compañía, esquematizado con el objetivos de facilitar un condición de seguridad razonable en relación a la obtención de objetivos tomando en cuenta las siguientes niveles: “Eficacia y eficiencia en los procedimientos, Cumplimiento de las leyes y normas, Confiabilidad de la información, Honestidad y responsabilidad; y, protección de los recursos”(Instituto de Auditores Internos IAI, 2006).

1.2.1.3. Objetivos del Control Interno

Según Restrepo Vélez (2010):

- ✓ Ratificar la confiabilidad de los registros e información contable que se entrega al gobierno corporativo de la empresa, puesto que se aplica al momento de la toma de decisiones.
- ✓ Fomentar la eficiencia y eficacia de la explotación
- ✓ Impulsar al personal a efectuar todas las normas, leyes y reglamentos conformadas por el gobierno corporativo.
- ✓ Efectividad y eficiencia de las operaciones
- ✓ Promover y definir la calidad y mejora progresiva.
- ✓ Supervisar por la, eficiencia, eficacia, economía y efectividad en toda la empresa.
- ✓ Custodiar los bienes de la empresa, con el propósito de evitar las probables pérdidas que se presentasen a generar por faltas en el desarrollo de falencias en operaciones.
- ✓ Potenciar y estimar la calidad, la seguridad, y la mejora permanente.

El Informe COSO propone tres niveles de objetivos del control interno:

- ✓ Metas enlazadas a la eficacia y eficiencia en la utilización de los bienes.
- ✓ Metas vinculadas a la realización de Información Contable.
- ✓ Metas enlazadas a la ejecución de estatutos, reglamentos y normativas.

El control interno ofrece una seguridad razonable en el logro de los dos últimos niveles de objetivos, por cuanto hay diseños que prevalecen llegados de fuera. La consecución o caída al que una compañía esté dirigida necesitara una

parte a la manera de ejecución de todas las labores que se encuentran administradas por las clases de inspecciones que se establece por el gobierno corporativo (Sauleda, 2012).

1.2.1.4. Importancia del Control Interno

Mencionando la importancia que tiene la aplicación del control interno en las empresas, tenemos evidente varias explicaciones de mucha relevancia (Sauleda, 2012). Una de estas definiciones se supone con la administración en la compañía; razón por la cual hay que tener definido que administrar comprende planear, estructurar, coordinar, canalizar y controlar las labores de una compañía y el accionar de sus conformantes. Dentro del tema del control interno y siendo éste de mucha significación dentro de lo que comprende la gestión administrativa de la compañía, se lo toma en cuenta como una pieza de las funciones de la compañía que se la conoce totalmente para tener certeza en cuanto a que los procedimientos de operaciones involucradas en las diferentes actividades de la compañía y los actos de los elementos de la corporación se guían exclusivamente a realizar los objetivos y planes anteriormente fijados” (Sauleda, 2012).

Toda compañía está constituida por un gran número de personas, cada uno con sus objetivos fijos propios que por lo general no son similares entre ellos. por otro lado, los dictámenes que toman las personas son todos los dictámenes que las toman los sujetos que son suspicaces de engaño.

En el ambiente de trabajo de las compañías intervienen ya sea directa como indirectamente propietarios con sus objetivos e intereses personales, que utilizan maniobras que pueden generar un impacto en la empresa correspondiente. Este medio mencionado siempre será complicado y por la inseguridad que le envuelve es por esta razón que si va a ver coexistirá la contingencia de que sucedan incidentes en una compañía que le nieguen ejercer con el tiempo necesario, sin embargo, sí afecta sus probabilidades de lograr sus objetivos. Otros detalles importantes a los que referirnos, siendo ya del ambiente interno de la compañía, se refieren a las ocupaciones de la comunidad, que ubican al control interno en plan principal, cuando los capitales transnacionales y compañías que generen ingresos que superan el Producto Interno Bruto de países enteros, cuando las irregularidades fraudulentos corporativos comprobados en ellas, que ocasionaron considerables daños no sólo a inversionistas, sino también a otros terceros, comenzando por su personal, que con sus fondos de jubilación ubicados en acciones de las compañías implicadas, perdieron todo su dinero invertido, además la manifestación y consolida miento respalda la existencia de las compañías en la producción de valor para todos los elementos que tienen intereses profundos en ellas (Sauleda, 2012).

1.2.1.5. Compromiso de implementación y sostenimiento de control interno

El control interno brinda una confiabilidad de que las metas del mismo se realicen, es por eso que la implantación y mantenimiento del control interno es compromiso de la dirección, que tiene que estar en seguida revisión para verificar que funcione. El sistema de control interno apropiado accede a

descubrir, eludir o minimizar los riesgos, brindando serenidad transcurso de su gestión.

La función primordial del Control interno es generar confianza de que las falencias son encontradas con prontitud razonable, afirmando la integridad de los asientos contables.

1.2.1.6. Evaluación del control interno

El empleo de las metas de control es un instrumento de gran ayuda, ya que nos da paso a encontrar herramientas necesarias que posibilitan conseguir tal objetivo

Las técnicas empleadas para la evaluación del control interno son:

- ✓ Temarios de control interno
- ✓ Materiales de gestión
- ✓ Diagramas de flujo
- ✓ Métodos estadísticas
- ✓ Comunicado de procedimiento

1.2.1.5 Elementos de Control Interno

Sistema Organizativa: Que desglosa la aclaración de áreas de responsabilidad, canales de comunicación (representación gráfica de la estructura de la organización, manuales de procedimientos)

Doctrinas y Reglamentos operativos: reglamentos de inversión, producción, finanzas, ventas, etc.

Doctrinas y Reglamentos contables: comprende en su totalidad el sistema que maneja la empresa (tanto información contable, como presupuestaria y estadística)

1.2.1.7. Norma de un buen sistema de control interno:

La compañía debe plantear las técnicas del control interno en necesidad de sus metas planteadas, estas se deben cumplir por medio del uso de los recursos que tenemos disponibles.

1.2.1.8. Elementos del Control Interno

En el caso del COSO I encontramos:

- ✓ Ambiente de control
- ✓ Evaluación de riesgos
- ✓ Actividades de control
- ✓ Información y comunicación
- ✓ Monitoreo (Lago Rodríguez, 2005)

Figura 2: Componentes del control interno.



Fuente: González, E. (2011) El Informe COSO I y II [Figura] recuperado de: <https://www.auditool.org/blog/control-interno/290-el-informe-coso-i-y-ii>

Los componentes del COSO II:

Figura 3: Componentes del control interno.



Fuente: Cumbal, J. (2015) ESTRUCTURA DEL COSO II [Figura]. Recuperado de: <http://coso2.blogspot.com/>

Figura 4: Explicación de Componentes del control interno.

<u>AMBIENTE INTERNO</u> Filosofía de la gestión de riesgos - Cultura de riesgo - Consejo de Adm - Integridad y valores éticos - Compromiso de competencia - Estructura organizativa - Políticas y prácticas en recursos humanos
<u>ESTABLECIMIENTO DE OBJETIVOS</u> Objetivos estratégicos - Obj. seleccionados - Riesgo aceptado - Tolerancia al riesgo
<u>IDENTIFICACIÓN DE ACONTECIMIENTOS</u> Acontecimientos - Factores de influencia estratégica y de objetivos - Metodologías y técnicas - Acontecimientos interdependientes - Categorías de acontecimientos - Riesgos y oportunidades
<u>EVALUACIÓN DE RIESGOS</u> Riesgo inherente y residual - Probabilidad e impacto - Fuentes de datos - Técnicas de evaluación - Correlación entre acontecimientos
<u>RESPUESTA A LOS RIESGOS</u> Evaluación de respuestas - Selección de respuestas - Perspectiva de cartera
<u>ACTIVIDADES DE CONTROL</u> Integración de la respuesta al riesgo - Tipos de actividades de control - Políticas y procedimientos - Controles de los sist. de inf. - Controles específicos de la entidad
<u>INFORMACIÓN Y COMUNICACIÓN:</u> Información - Comunicación
<u>SUPERVISIÓN:</u> Actividades permanentes de supervisión - Evaluaciones independientes - Comunicación de deficiencias

Fuente: Cayetano, M. (2009) Derivación del Informe COSO [Figura].

Recuperado de: http://www.econ.unicen.edu.ar/attachments/2009_MaterialERM

Ambiente de control

Posee dominio directo en la nivelación de concientización de los trabajadores con el control.

- ✓ Decreta una teoría con la dirección relacionada con la gestión de riesgos.
- ✓ Dispone una cultura del riesgo de la compañía.
- ✓ Considera la apariencia de los aspectos de la compañía, que posee repetición en la cultura del riesgo.

Establecimiento de objetivos.

La empresa posee objetivos claros que se ajustan con su misión y visión que en un tiempo estimado lo pueden cumplir, pero teniendo siempre presente que cada decisión tiene un riesgo que es asumido por la misma.

Categorías:

- ✓ Tácticas
- ✓ Operaciones
- ✓ Información
- ✓ Eficiencia

Identificación de eventos.

En esta fase (Lago Rodríguez, 2005):

- ✓ La diferencia se encuentra entre los hechos con resultados negativos y acontecimientos que puedan dar resultados positivos, (riesgos/ oportunidad).
- ✓ Identificar si las falencias existentes sean causadas accidentalmente internamente o externamente ya que estas pueden influenciar en la técnica de la empresa y de la misma forma con sus metas planteadas.
- ✓ Identificar la influencia de elementos internos y externos respecto al el perfil de riesgos.

Evaluación de riesgos.

Los riesgos se tratan teniendo en cuenta su probabilidad e impacto para llegar a una conclusión de cómo deben ser llevados. En esta evaluación de riesgo tenemos que tener presente:

- ✓ Tomar en cuenta los riesgos encontrados desde la probabilidad e impacto al momento de encontrarlos.
- ✓ Emplear la unidad de evaluación con la que se calculan los objetivos vinculados.
- ✓ Utilización de los métodos tanto cuantitativa y cualitativa de la evaluación de riesgos.

Respuesta al riesgo.

Selección de las posibles respuestas a los riesgos encontrados, teniendo en cuenta estos puntos que son claves:

- ✓ Evitar
- ✓ Aceptar
- ✓ Reducir o
- ✓ Compartir los riesgos

Actividades de control.

- ✓ Son los procedimientos y políticas que apoyan a verificar que se cumplan las respuestas al riesgo y las instrucciones de la dirección de la compañía.
- ✓ Estas actividades de control se desarrollan en toda la compañía.
- ✓ Verifican que se empleen las medidas correctas para controlar los riesgos vinculados con la compañía.

Información y comunicación.

La información y comunicación, es importante en los niveles de la organización para de esta manera infrentar los riesgos identificados, evaluandolos y dando un explicacion a estos,

- ✓ La comunicación es un punto clave en las compañías ya que por este medio tanto accionistas, trabajadores, proveedores, etc están conectados y enterados de las nuevas noticias y situaciones de la compañía para un objetivo común que es el bienestar de la compañía.
- ✓ La comunicación se da de manera clara, concreta y fluida en todos los miembros de la compañía.

Monitoreo.

Ayuda a monitorear que los procesos de la administración sean eficaces con el transcurso de los días y que todos los componentes antes mencionados

estén en funcionamiento de manera adecuada, esto se logra a través de un monitoreo o supervisión continua.

- ✓ Ejecuta evaluaciones constantes para comprobar que se lleva a
- ✓ cabo todas las indicaciones dadas por la compañía.

Comparación de COSO I con COSO II.

Tabla 1: COSO y COSO II

<u>Componentes COSO I - 1992</u>	<u>Componentes COSO II - 2004</u>
1. Ambiente de Control	1. Ambiente de Control Interno
2. Evaluación de Riesgo	2. Establecimiento de Objetivos
	3. Identificación de Eventos
	4. Evaluación de Riesgos
	5. Estrategias frente al Riesgo
3. Actividades de Control	6. Actividades de Control
4. Información y Comunicación	7. Información y Comunicación
5. Supervisión	8. Supervisión

Fuente: Los Autores

1.2.1.9. Principios del Control Interno

El control interno posee algunos principios como son:

- ✓ Delegación: la delegación de cargos de funciones debe de encontrarse en todos los procesos que existan en la compañía. Todo el grupo de representación tiene que tener el debido control para verificar si se cumple lo asignado.

- ✓ De la oportunidad: el control tiene que ser estratégico y oportuno como su nombre lo indica, en este caso el control tiene que ejecutarse con el proceso por el cual fue creado, y así no se realicen errores, de lo contrario tomar una solución inmediata.

- ✓ De los objetivos: los controles fueron creados por una causa, es decir para ayudar a un proceso de esta manera ayudar a las metas que tenemos propuestas y también constatar el alcance de los mismos.

- ✓ De las desviaciones: en cada proceso que tenemos se presentan variables y desviaciones que se deben revisar cuidadosamente para encontrar cual fue su causa y tomar decisiones para corregir estas falencias y que en un futuro no se repitan.

- ✓ De excepción: los controles tienen que adaptarse a los procesos con más falencias en la compañía, con el propósito de disminuir tiempo y costo, aclarando las funciones que necesitan más control. Este principio se basa de varios métodos probabilísticos.

- ✓ De función controladora: Nos indica que el individuo que va a tener seguimiento o efectúa el control, no puede ser relacionada de ninguna forma con la actividad que va a evaluar y así el control es eficiente.

1.2.1.10. Manual de Control Interno

Manual de Control Interno es el documento el cual se elabora para conseguir información explícita, ordenada que posee todas las normas, responsabilidades y controles de las funciones que se ejecutan en una compañía, garantiza a los directivos de la misma ser una herramienta modernizada de mucha ayuda. Brinda de una manera rápida y eficaz encontrar falencias en los procesos más importantes de la compañía, para de esta manera pensar instantáneamente que debemos hacer para mejorar y lograr los objetivos tanto a corto como largo plazo. Nos ayuda a constatar que cada miembro encargado de las distintas funciones está haciendo bien su trabajo.

Tabla 2: Formato para elaborar un Manual de funciones.

Título y código del procedimiento
Introducción: Explicación corta del procedimiento
Organización: Estructura micro y macro de la entidad
Descripción del procedimiento
Objetivos del procedimiento
Normas aplicables al procedimiento
Requisitos, documentos y archivo
Objetivos del procedimiento
Descripción de la operación y sus participantes
Normas aplicables al procedimiento
Gráfico o diagrama de flujo del procedimiento
Responsabilidad: Autoridad o delegación de funciones dentro del proceso
Medidas de seguridad y autocontrol: Aplicables al procedimiento
Descripción de la operación y sus participantes
Informes: Económicos, financieros, estadísticos y recomendaciones
Supervisión, evaluación y examen: Entidades de control y gestión de autocontrol

Fuente: Los autores.

1.3. Identificación y conceptualización de los términos básicos y variables de la Investigación.

Acuacultura

Definición

Según el glosario propuesto por la Subsecretaría de Acuacultura, define el término acuacultura como un conjunto de actividades tecnológicas orientadas al cultivo o crianza de especies acuáticas, que abarca su ciclo biológico completo o parcial y se realiza en un medio seleccionado y controlado, en ambientes hídricos naturales o artificiales, tanto en aguas marinas, dulces o salobres, que implica por un lado la intervención en el proceso de crianza para mejorar la producción y por el otro la propiedad individual o empresarial del stock cultivado.

Importancia

La acuacultura es actividad productiva que genera ingresos a nivel nacional y mundial, es una fuente de empleo que mitiga a las ciudades y crea una mayor demanda de bienes y servicios pues estimulan la inversión.

Proceso de compras

El proceso de compras se vive a diario como consumidores. Nombrarle proceso de compra puede hacerlo figurar a algo complejo, realmente lo vivimos con todas las cosas que hemos comprado. Todo lo que poseemos, menos aquello que nos han obsequiado, ha pasado por una etapa de compra. Esta etapa por la que pasamos, muchas veces se nos complica a la hora de asimilarla, por lo que la detallamos a continuación: (gestiopolis.com, 2015)

Darse cuenta: la primera fase consta de conocer la necesidad de cual uno busca satisfacer, como consumidor se tiene que definir que se desea comprar y el porqué de adquirirlo.

Investigación: una vez definido que se desea adquirir, comienza la segunda etapa que corresponde a investigar los mercados posibles donde se pueda adquirir el producto que satisfaga la necesidad del consumidor, siendo estos sitios web, publicidad en radio, televisión, afiches, etc. (gestiopolis.com, 2015)

Decisión: tras la investigación previa del producto, se pasa a la tercera fase que es tomar la decisión tras las varias ofertas del mercado, con diferentes variables que puedan influenciar la decisión de compra del producto.

Acción: en esta etapa, el consumidor ya tiene clara todas las variables de las ofertas del mercado, por lo que toma la acción de comprar el producto, al proveedor a su conveniencia para poder satisfacer sus necesidades. (gestiopolis.com, 2015)

Proceso de ventas

Las etapas o ciclo de vida de las ventas es la secuencia de pasos que una empresa ejecuta desde el instante en que intenta atraer la atención de un cliente prioritario hasta que la transacción final se cumpla en su totalidad, es decir, hasta que se alcance una venta que sea producto de la venta de bienes o servicios que ofrece la compañía. El proceso, cuando lo figuramos gráficamente, tiene apariencia de embudo, ya que a medida que se va avanzando, no todos los probables clientes se transforman en compradores efectivos. Existen muchos bosquejos a los que se recurren para demostrar las etapas del proceso de venta, pero uno de los más conocidos es el modelo AIDA. (Inboundcycle , 2014)

A continuación, se detallan las fases que comprende el proceso de ventas:

Atención: en esta etapa de la venta, se trata de llamar la atención de los potenciales clientes para que estos se decidan a adquirir sus productos. Para esto se utilizarán varias herramientas y técnicas teniendo en cuenta que la finalidad es de vender.

Interés: el probable cliente efectivo tiene que interesarse en el producto, por lo que se le ofrece información concisa y oportuna de manera que tenga claro las ventajas de adquirir el producto y de qué manera se diferencia del resto. (gestiopolis.com, 2015)

Deseo: luego de haber captado la atención y el interés del cliente, es posible que desee adquirir el producto inmediatamente conociendo sus ventajas.

Acción: Si el cliente ha pasado por todas las fases anteriores, esto significa que está convencido que lo quiere, por lo que se produce la transacción económica y adquisición del bien o del servicio.

Control Interno

Es un proceso realizado por la administración, y miembros que laboran en la compañía, adaptado para brindar confiabilidad razonable con proyecciones a la realización de objetivos en algunas categorías como son : (Lago Rodríguez, 2005):

- ✓ Existencia y eficacia de los procedimientos
- ✓ Testificar la información financiera
- ✓ Realización de reglamentos aplicables.

CAPITULO II: MARCO METODOLOGÍCO DE LA INVESTIGACIÓN

2.1. Métodos del nivel Teórico utilizados

La teoría metodológica como resultado y propagación de los estudios, tiene la labor de ejercer de guía para el crecimiento de las investigaciones, organizar, regular, definir, fijar, cotejar, extraer, abreviar y diversificar la información disponible, los procedimientos y fenómenos, así como pronosticar la conducta de los mencionados.

Entre los primordiales requisitos que tiene que ejecutar una teoría está el naturaleza metódico, expresada principalmente en su nivel de unificación e interacción de sus piezas componentes, cuya esencia como producto es la universalización que se manifiesta en la teoría; la solidez metodológica interna contemplada en la ausencia de discordancias en su enunciación, así como la presencia de una organización jerárquica de los elementos opuestos que la conforman y la coherencia con las demás teorías en la categoría de su especialidad, región, linaje de la ciencia o de la procreación científica. Una función destacable dentro de los sistemas teóricos lo gozan las leyes. Estas manifiestan las uniformidades en el vínculo entre los distintos objetos, dominios, procedimientos y fenómenos, expresando los vínculos necesarios, causales, fundamentales. Las leyes como factor teórico son el resultado y posición de inicio de la ocupación científica investigativa. (Agüero, 2010)

Métodos del conocimiento teórico

Hay una gran vinculación entre las metodologías de investigación de la teoría y el desarrollo del raciocinio, exactamente como ocurre entre la observación como metodología científica y la observación en el procedimiento empírico natural del conocimiento. En el procedimiento individual del razonamiento para alcanzar la creación de ideas se puede señalar la existencia de los procedimientos de observación, sinopsis, equiparación, idealización y universalización. Estos mismos procedimientos, pero con una esencia diferenciada, dialéctico, lúcido, incorporado, metódico, estructurado y dirigido a un objetivo preestablecido, actúan de forma interrelacionada como metodologías del entendimiento teórico.

Para el diseño de un sistema de control interno a los procesos de compra y venta de una empresa camaronera utilizaremos como método teórico la generalización. La generalización es una metodología que nos permitirá manifestar las uniformidades primordiales que determinan las relaciones entre los distintos objetos, fenómenos, procedimientos o sus cualidades de manera que se expresan en la conceptualización, propagación y traslado de los resultados obtenidos. (Agüero, 2010)

2.2. Metodología de nivel Empírico Utilizado.

La investigación metodológica científica tiene como definición seguir la secuencia de procesos que inducen a la recolección de información relevante mediante la aplicación de métodos y técnicas. (FERRER, 2010)

Las técnicas de investigación empírica acarrearán todo un orden de recursos prácticos con el objeto y los métodos de investigación que conceden mostrar las características que son básicas y los vínculos elementales del objeto; que son abordables a la contemplación sensorial. La metodología de investigación empírica, protagonizan un nivel en los procedimientos de recolección de investigación cuyo tema proviene básicamente de la práctica, el que es puesto a la elaboración racional y mencionado en un idioma establecido. (FERRER, 2010)

La relevancia de lo empírico en la metodología científica se puede ver principalmente por los siguientes motivos:

- En el conocimiento sensible nos ponemos en comunicación con los fenómenos que ocurren en el mundo. De no ser por esta comunicación, que en oportunidades genera fascinación y originalidad, no existiría problema científico.

- La observación sensible nos facilita indicios para plantear hipótesis.

- La experimentación física puede llevarnos a validar las hipótesis preliminarmente formuladas. (FERRER, 2010)

Como se ha mencionado en varias oportunidades, la figura empírica de la metodología científica se ejecuta en dos etapas distintas: la observación y la convalidación de tipo experimental. Asimismo, existen demás etapas de nivel racional, que se interponen entre las anteriores, y son: planteamientos de

interrogantes y formular las hipótesis. Ulteriormente, se puede estimar otra etapa racional, como es formular teorías axiomatizadas. De esta forma, podríamos diseñar un bosquejo simple de investigación en el cual contenga cinco etapas. Las cinco etapas primordiales en la investigación científica, que son de aplicación son: (Universidad América latina, 2010)

- ✓ Observación de un fenómeno.
- ✓ Formulación de un problema.
- ✓ Formulación de una hipótesis que lo explique.
- ✓ Fundamentación o comprobación de esa hipótesis. (Universidad América latina, 2010)

El método a utilizar para desarrollar el tema de control interno en los procesos de compra y venta en una compañía camaronera será el método de observación científica.

El método de la observación científica como método consiste en definición puntual del objeto de investigación. La observación, tal como proceso, podría ser utilizado en diferentes momentos en una investigación más completa y dificultosa, como en su fase inicial que se utiliza para el diagnóstico del problema a incursionar a averiguar y es de gran ayuda en el diseño de la investigación. En la sucesión de la investigación se puede convertir en proceso propio de la metodología utilizada en la validación de la hipótesis. Al concluir la investigación, la observación se puede llegar a pronosticar las tendencias y progreso de los fenómenos, de una jerarquía mayor de generalización. (Pérez, s. f)

2.3. Métodos estadísticos matemáticos

En el presente trabajo utilizaremos el método estadístico descriptivo ya que nos permite sacar conclusiones a partir de los datos investigados, extrayendo la información contenida en los datos de las entrevistas realizadas a distintos miembros de la compañía Camaronera.

2.4. Tipos de investigación

El tipo de investigación que elegimos es el estudio cualitativo; nos indica la realidad en su totalidad, tal cual como sucede, tratando de darle estructura a lo investigado de acuerdo con lo que nos comentan las personas implicadas. La investigación cualitativa compromete emplear una gran variedad de materiales como:

- ✓ Entrevista
- ✓ Prácticas personal
- ✓ Observaciones
- ✓ Imágenes
- ✓ Sonidos

Que expliquen la realidad de las situaciones problemáticas a la cual queremos llegar.

El enfoque Cualitativo:

- ✓ Recolección de datos que no se expongan a medición numérica.
- ✓ Pretende encontrar preguntas de investigación.

Figura 5: Proceso de Investigación cualitativa.



Fuente: Cortés, M. (2014) Los enfoques cuantitativo y cuantitativo en la investigación [Figura]. Recuperado de: <http://es.slideshare.net/MarcoCortes/los-enfoques-cuantitativo-y-cualitativo-en-la-investigacin>

Siempre la investigación Cualitativa posee creación de objetivos, preguntas de investigación, a que queremos llegar, y en nuestro caso tenemos la idea concreta de hacia a donde vamos. (Hernández Sampieri et al., 2010, pág. 364) Al momento de tratar de los objetivos de la investigación, nos

referimos al porque realizamos este estudio, comentamos lo que queremos conocer.

Fuentes de recolección de la información

Para nuestro trabajo de investigación hemos seleccionado como técnica de recolección de información a la encuesta y la observación directa para de esta manera empaparnos del tema y tener una idea clara de la situación que se vive en la actualidad en la compañía.

La encuesta es un método de adquisición de información de interés social, a través de un cuestionario que se ha formulado con anterioridad, mediante el cual se puede llegar a conocer la opinión del individuo previamente seleccionado en un muestreo de un asunto definido. La diferencia más notoria entre la encuesta y la entrevista, es que en la primera el encuestado lee previamente el cuestionario y responde de manera escrita, sin la distracción o presión de algún factor externo. La encuesta, una vez definido el cuestionario, no necesita de personal experto en el tema a la hora de difundir el cuestionario a los cuestionados. A diferencia de la entrevista, la encuesta se ve conformada por una estructura lógica y sólida que permanece inalterable durante el proceso investigativo. (UNIVERSIDAD DEL ORIENTE, 2010)

La observación directa trata de mirar directamente al fenómeno que vamos a estudiar en este caso ambos procesos, y de esta manera tomar la información y tener un seguimiento de la misma para tener un posterior análisis detallado. Esta es la pieza clave de todo el proceso a investigar.

2.5. Alcance de la investigación

El alcance de una investigación indica el producto, lo que se va a conseguir a través de ella y limita la metodología que se desarrollará para adquirir dichos frutos, por lo que es relevante reconocer convenientemente dicho alcance antes de iniciar a desempeñar la investigación. Un proyecto de investigación inicia con un ideal que tiene el investigador de investigar un asunto de su predilección, y que al repasar la bibliografía al alcance descubre una incógnita o área de oportunidad a estudiar. Y en el momento que se determina el problema de investigación, se debe establecer el alcance de la investigación en cuestión. (BLANCA, 2013).

Para nuestro tema de investigación hemos escogido el tipo descriptivo, puesto que este tiene como propósito de delinear un fenómeno, determinar sus propiedades, cualidades, y peculiaridades importantes. Tiene como utilidad de revelar con exactitud las dimensiones de un fenómeno. Además, tiene utilidad en determinar los fenómenos y los objetos participantes, determinar las variables a medir, rebuscar datos que sirvan para medir las variables que se van a medir. Podemos mencionar que estas variables son base para investigaciones correlacionales y que la meta que tiene el investigador es de detallar los fenómenos, las condiciones y contexto, para lo cual se necesita ser observador y tener precisión a la hora de evaluar.

2.6. Población y muestra

Este trabajo de investigación tiene como funcional principal crear el diseño de un sistema de control interno a dos procesos importantes de las compañías camaroneras como es el de compra y venta, la población que se va a estudiar la componen un total de 10 trabajadores del area de compras y ventas de la Camaronera Sergio Gonzalez Rogel y la muestra especificamente en este caso son los trabajadores relacionados directamnete en estas 2 areas, y su propietario que seran a quien va dirigida las entrevistas y encuestas.

Fórmula para definir la poblacion finita a encuestar.

$$n = \frac{Z_{\alpha}^2 N p q}{e^2 (N - 1) + Z_{\alpha}^2 N p q}$$
$$n = \frac{1,96^2 * 0,1 * 0,2 * 10}{0,09^2 (10 - 1) + (1,96^2 * 0,1 * 0,2 * 10)}$$
$$n = 5$$

En donde tenemos que:

N = Tamaño de la población

Z = Nivel de confiabilidad de 95% que equivale al coeficiente 1,96.

p = Proporción que representa la probailidad de fracaso en el proceso, si se desconoce se trabaja con el 50%

e = Error muestral que va desde 1 al 10%

n = Tamaño de la muestra

La muestra que va a ser estudiada consta del siguiente personal:

Tabla 3: Personas encuestadas.

PERSONAL	CANTIDAD
Propietario	1
Trabajadores del área de compra	1
Trabajadores del área de venta	3

Fuente: Los Autores.

2.7. Significación social y pertinencia de lo que se investiga

El diseño de un sistema de control interno a los procesos de compra y venta de una empresa camaronera tiene impacto en el Ecuador de manera que el camarón es uno de los productos más exportados del país. La actividad pesquera de camarón aparece como centro de estabilidad (ámbito artesanal) y luego se transforma en una importante fuente generadora de plazas de trabajo y de divisas para la economía del país (ámbito industrial). El camarón actualmente es el segundo producto no petrolero que tiene mayor demanda de exportación, en la actualidad hay aproximadamente 135 barcos, desembarcando una media de 2 605 toneladas., las primeras exportaciones de camarón se realizaron en 1954, posicionandose en los Estados Unidos, como país de gran acogida del mercado de camarones. (Ministerio de agricultura,

ganadería, acuicultura y pesca, 2016) Por el buen momento de las industrias camaroneras que ejercen actualmente en el país, las ganancias van destinadas a la tecnificación de los procesos y mejoría de tecnología que se utiliza en este, por lo que vemos que el sistema de control interno de los procesos, poniendo enfoque en compra por las larvas de camarón y ventas por las exportaciones y ventas en el mercado local ecuatoriano, representan grandes beneficios a los productores de camarón para el progreso de la acuicultura y pesca, así mismo para el desarrollo tecnificado del país, promoviendo al desarrollo sostenible de las actividades de cultivo de camarón.

2.8. Significación práctica de lo que se investiga

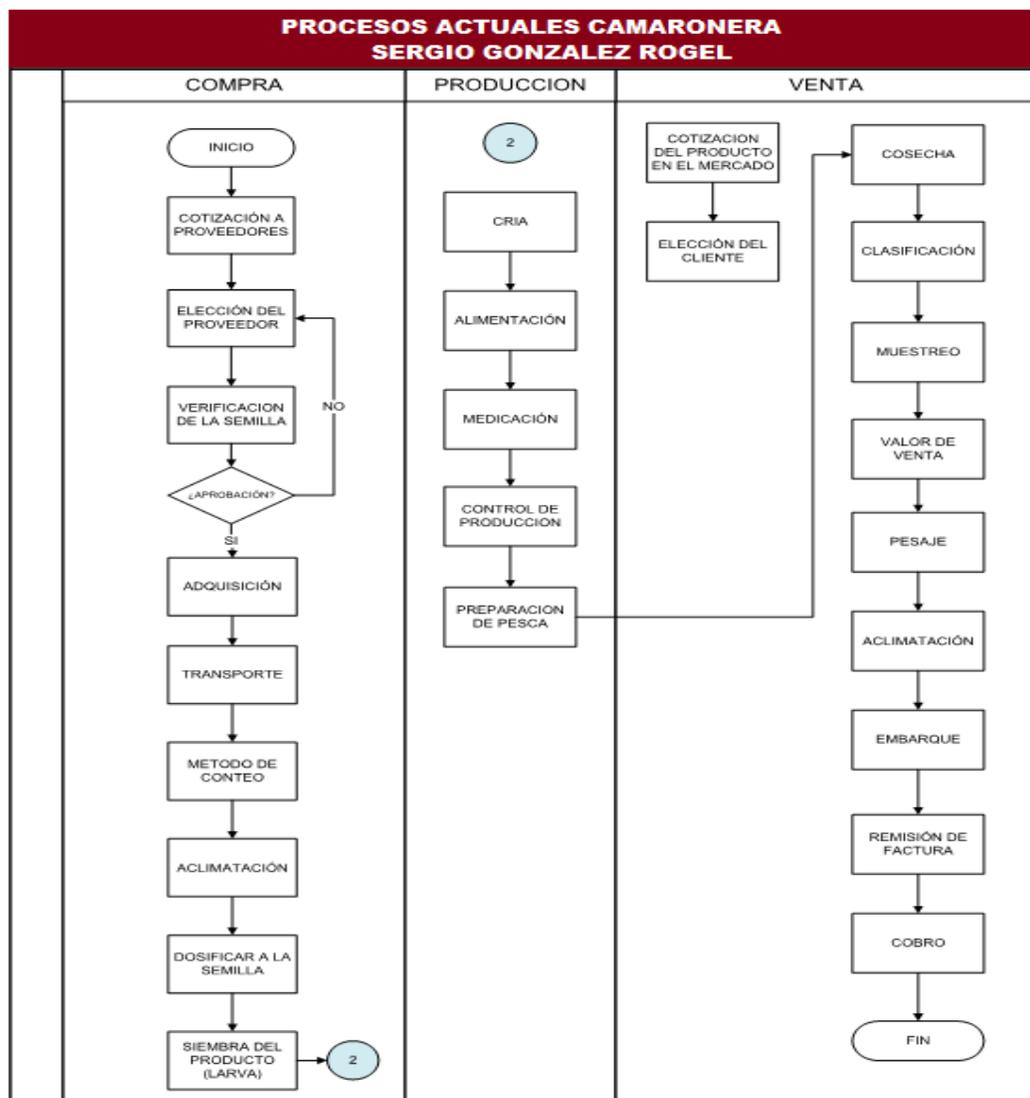
El diseño de un sistema de control interno a los procesos de compra y venta de una empresa camaronera en el ámbito laboral, podemos destacar que es manual que contiene de manera ordenada y sistematizada instructivos e información de políticas, procedimientos, normas y métodos que se deben realizar en los procesos de compra y venta de las compañías camaroneras. El objetivo de los sistemas de control interno es obtener una seguridad razonable de:

- ✓ Reducir riesgos de corrupción.
- ✓ Llegar a alcanzar los objetivos trazados.
- ✓ Fomentar el crecimiento institucional.
- ✓ Llegar a tener mayor índice de eficiencia y eficacia, además de transparencia en los procesos.
- ✓ Poseer información de fuentes confiables y que sean oportunas.

CAPITULO III: DIAGNOSTICO DEL ESTADO DE LA PROBLEMÁTICA QUE SE INVESTIGA

3.1. Diagnóstico del estado actual de los procesos de la empresa Camaronera.

Figura 6: Proceso actual de la Camaronera Sergio González Rogel.



Fuente: Los Autores.

Tabla 4: Proceso de Compra

COTIZAR A VARIOS PROVEEDORES	Se cotiza el precio de la larva en varios lugares ya conocidos por el propietario, para elegir cual es el de mejor calidad y mejor precio.
ELEGIR EL PROVEEDOR	Ir directamente al proveedor, para obtener dicho producto.
VERIFICACION DE LA SEMILLA	Contratar los servicios profesionales de un biólogo para que acuda al laboratorio y revise la larva antes de la compra.
OBTENCION DE LA SEMILLA	Se obtiene la semilla de la larva de acuerdo a la orden y la aprobación de calidad de la persona a cargo.

<p>TRANSPORTE DE LA SEMILLA</p>	<p>La semilla se transporta en tanques de fibrocemento, fibra de vidrio o plástico de 200 o 300 l, con agua hasta sus 3/4 partes, oxigenados en algunos casos una malla fina cubre las paredes internas y fondo de los estanques para facilitar la colocación de la semilla en los pre criaderos.</p>
<p>METODO DE CONTEO</p>	<p>Se realiza un conteo volumétrico en los tanques que contienen la semilla.</p>
<p>PREPARACIÓN DE LA ESTACIÓN DE ACLIMATACIÓN.</p>	<p>Se regula la temperatura de los tanques donde se encuentra la larva.</p>
<p>DOSIFICAR A LA SEMILLA</p>	<p>Evaluación de post-larvas durante la aclimatación y dosificación de la bacteria recetada por el laboratorio antes de la siembra.</p>
<p>SIEMBRA DEL PRODUCTO (LARVA)</p>	<p>Se procede a sembrar la larva en las piscinas correspondientes.</p>

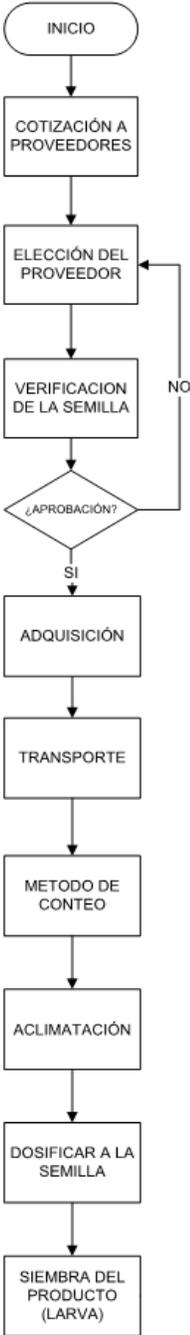
Fuente: Los Autores.

PAPELERIA Y FORMATOS UTILIZADOS EN EL PROCESO DE COMPRA DE LA CAMARONERA SERGIO GONZALEZ.

- Recibo de compra de semilla.
- Hojas de Aclimatación trimestrales.
- Guía de despacho del producto inicial.
- Hoja de siembra directa.

Figura 7: Proceso de Compra

PROCESO DE COMPRA



Fuente: Los Autores.

Tabla 5: Proceso de Venta

COTIZAR EL VALOR DEL PRODUCTO FINAL EN EL MERCADO.	Recopilación de las tablas de valores que maneja cada empacadora o cliente
ELEGIR AL CLIENTE PARA LA VENTA DEL CAMARON.	Definir el cliente considerando tener mayor utilidad.
COSECHA	Consiste en la pesca del producto final.
CLASIFICACION DEL PRODUCTO	Clasificar el camarón dependiendo del tiempo que tuvo su proceso de producción.
MUESTREO	Elección de las muestras del camarón para definir su precio de acuerdo a la tabla de valores.
PESAJE	Peso del producto capturado y calculo según los resultados del muestreo realizado.
ACLIMATACION DEL PRODUCTO FINAL	Control de temperatura en los tanques para disminuir los procesos de degradación.
EMBARQUE	Subir a bordo el producto final para la entrega al cliente.

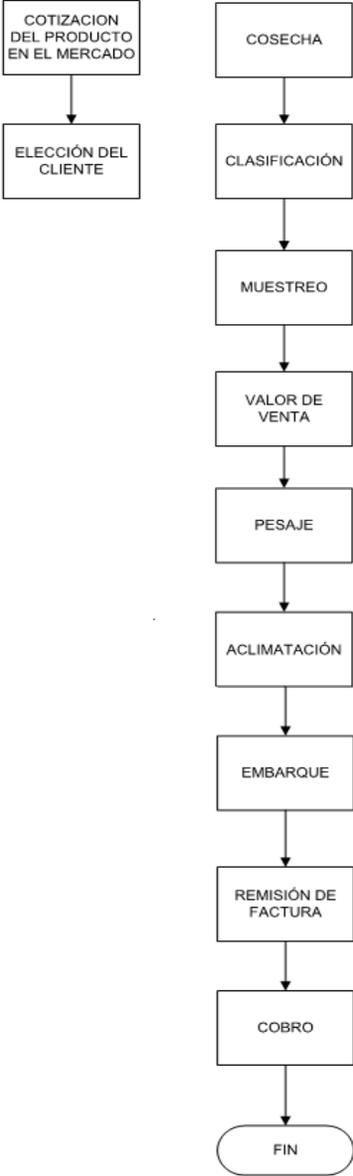
Fuente: Los Autores.

PAPELERIA Y FORMATOS UTILIZADOS EN EL PROCESO DE VENTA DE LA CAMARONERA SERGIO GONZALEZ.

- Fecha, horario de inicio y de fin.
- Peso de las muestras de cada clasificación de camarón, acumulado, total.
- Recibo de venta de camarón.
- Guía de remisión.

Figura 8: Proceso de venta.

PROCESO DE VENTA



Fuente: Los Autores.

3.2. Explicación de los resultados obtenidos mediante los métodos aplicados

Como ya lo habíamos mencionado, los instrumentos que vamos a utilizar para la recopilación de datos son la observación física y la entrevista.

- la observación física, la realizamos para comprobar cómo se realiza actualmente el proceso de compra y venta de camarón en la compañía.
- La entrevista, la realizamos al dueño de la compañía como a los empleados implicados en los procesos tratados.

Al final los resultados que obtenemos mediante la aplicación de los instrumentos nos dan una idea clara de las falencias que ocurren al momento de realizar el respectivo proceso.

Realizamos las respectivas entrevistas al propietario de la empresa camaronera el día 17 de diciembre del 2016 en las instalaciones de su oficina administrativa.

Las entrevistas a los trabajadores la realizamos en la empresa camaronera el día 19 de diciembre del 2016 visitando de esta manera las instalaciones de la misma.

La observación física fue realizada por los autores del trabajo, en jornada laboral de la empresa, de manera discreta para la obtención de resultados reales. Visitamos la empresa camaronera la segunda semana de diciembre hasta que se culminó el mes.

3.3. Interpretación de los resultados del diagnóstico

Procedimiento de Observación

Tabla 6: Observación Física.

Localidades y/o departamento (s) a ser observado (s):
Camaronera Sergio González Rogel.
Breve descripción del proceso a tratar:

	SI	NO	OBSERVACION
Actividades			
¿Cuenta con un sistema computarizado para cada proceso?		X	Todo se realiza manualmente.
¿Los empleados que realizan cada actividad dentro de un proceso, tienen buena comunicación?	X		
¿Los procesos, poseen herramientas de trabajo en excelente estado?	X		Las que se pudo visualizar, estaban en buen estado.
¿El empleado cumple su trabajo, en un tiempo determinado?	X		
¿Existe apoyo por parte del dueño, en las actividades?	X		
¿Existe algún Control, donde se pueda ver las actividades que realiza el trabajador en el día?		X	

¿Existe una persona que se encarga específicamente del personal?	X		El propietario directamente.
¿Existe rotación del personal de los distintos procesos en la empresa?	X		
¿Existen reportes mensuales después de la culminación de cada proceso?		X	
¿Se da seguimiento a la mejora de los procesos?		X	
¿Se comprueba que el proceso se realice a cabalidad?	X		
¿Se efectúan comparaciones mensuales de los resultados obtenidos al culminar de cada proceso?		X	

Elab. por: Los autores

Fecha:

Superv. por:

Fecha:

Fuente: Los Autores.

La observación física planteada se realizó en varias visitas a la empresa camaronera, esta herramienta está generalizada tanto para el proceso de compra como para el proceso de venta.

Como resultado de la observación física que pudimos realizar verificamos de manera visual, varios puntos positivos que dan realce a cada proceso ejecutado en la misma, pero por otra parte existen varias falencias que se deben tener en cuenta para realizar el respectivo manual de proceso con sus respectiva recomendación.

Falencias encontradas:

- No posee un sistema computarizado para cada proceso, esto se realiza manualmente.
- No existe ningún control en el cual se pueda verificar las actividades diarias que realiza el trabajador de cada proceso.
- No existe un reporte informativo , después de la culminación de cada proceso.
- No se realiza un seguimiento para una mejora constante para cada uno de los procesos.
- No se efectúa una comparación de meses anteriores, al culminar el proceso respectivo para estar al tanto de un mejor rendimiento o alguna falencia al momento de realizar el proceso.

3.4. Interpretación de los resultados de la entrevista

PROCESO DE COMPRA

Una de las principales desventajas al realizar el proceso de compra de larva, es que no se cuenta con el personal capacitado para algunas de las actividades que se realizan al momento de efectuar el proceso normal de las compras, este personal es clave para mantener la calidad del camarón puesto que este comienza desde la compra del mismo. El personal que participa en el proceso de compras de camarón es personal temporal puesto que este proceso exige experiencia al ser un proceso que solo ocurre 5 veces durante el año. la desventaja más notoria de este proceso, expuesto por el propietario de una de las camaroneras el país, es que el personal contratado temporalmente al no ser personal fijo, desconocen las técnicas y métodos que se utilizan en la compañía o que sea del agrado del dueño.

La segunda desventaja que expusieron es que en algunos casos al momento que se entregan los contenedores con las larvas para ponerlas en las piscinas, este proceso suele ser a altas horas de la noche, mientras que la planificación con los empleados y la compañía que vende las larvas se acordó de ser entregado en la mañana, atrasando de manera sustancial los demás procesos.

Otra desventaja principal es que algunas camaroneras quedan en mar abierto, exactamente en islas. Al momento que el proveedor realiza la entrega de las larvas en los contenedores que tienen un tamaño considerable, estos no

entran en los botes que se usan diariamente para entrar a las camaroneras, por lo que la solución más práctica es de alquiler un bote más grande para poder entrar los contenedores con las larvas.

En el momento que se ejecuta la compra, el propietario de la camaronera “Sergio Gonzalez Rogel” nos comenta que él está controlando el proceso de la compra para que se realice de la mejor manera pero que no cuenta con manuales donde se detallan los controles y procesos a seguir. El proceso es empíricamente controlado por él, que con la experiencia en el campo de la compra y venta de camarones maneja cada paso para que se realice correctamente resaltando que no ha tenido inconvenientes en su trayectoria.

Otro de los puntos a futuro a mejorar es de la contratación de un profesional para la validación de la calidad de la larva para que se ejecute de manera adecuada el proceso de selección y de tal manera que el producto final sea del agrado del público en general. Por el momento este tipo de inversión el dueño nos comenta que no se tiene pensado realizar esta inversión, puesto que, si se llegara a realizar, el gasto para ejecutarlo sería muy alto por lo que no prefiere arriesgarse.

El proceso de compras en la compañía camaronera esta soportada las actividades con respaldos físicos de las cotizaciones en distintos laboratorios las cuales son archivadas para realizar una comparativa antes de la toma de la decisión final, el soporte de todas las órdenes de compra se las archiva cronológicamente vayan ocurriendo, cada uno de los expedientes del producto comprado se los guarda por 7 años para un seguimiento y análisis.

La producción y productividad mejoraría en el momento que se implemente un sistema de control interno en el proceso tratado con la implementación de un manual de control interno” nos comenta el dueño de la camaronera Sergio González, ayudando sustancialmente para culminar con las falencias que a menudo se presentan en este proceso, y al momento de cumplir todas las instrucciones del mismo, se lograría un mejor resultado.

En este proceso de compras, se rota al personal continuamente por lo que son pocos los trabajadores que regularmente participan en el proceso año tras año, puesto que el proceso de compras se realiza 5 veces en el periodo, por lo que la capacitación del personal nuevo debe ser obligatorio para que la calidad, eficacia y eficiencia de los trabajadores sea óptimo.

PROCESO DE VENTA

Una principal desventaja en el proceso de ventas de camarón es el no contar con un barco grande que nos sirva para proceder a recolectar el camarón de la camaronera ubicada en isla, y trasladarla al puerto donde se realiza la respectiva entrega del producto.

Otra desventaja que nos describen es el no contar con personal propio de la empresa para realizar actividades secundarias, no directamente con el proceso planteado, pero si con actividades que implica el mismo, por decir al momento de vender el camarón existe personal del cliente al cual se le va a vender el producto final por lo cual este atrasa el proceso ya que interrumpen por momentos el proceso y ejerce presión sobre los trabajadores. “No siempre

existen trabajadores externos con buenos propósitos ya que entre ellos mismo se conversan para realizar alguna maniobra fraudulenta que no ayuda a mi venta estimada” nos menciona Sergio González, el dueño de la camaronera.

Como última desventaja mencionada, las balanzas para la pesa de los camarones al momento de su recolección que existen para este tipo de negocios, se las tiene que alquilar cada vez que se realiza una venta puesto que no se posee con una y no adquirirlas es una inversión fuerte.

Los controles que se realizan en la empresa al momento de realizar el proceso de venta son estricto en relación a los trabajadores, ya que cada uno tiene un impacto significativo en el negocio. En la venta de camarón destacamos que se tiene la clasificación de los camarones que en este caso es por peso. Tenemos el proceso de congelación para luego ser almacenados en los contenedores de gran espacio para que los camarones no sufran ninguna alteración.

A corto plazo se tiene en mente implementar en el proceso de venta de camarón la adquisición de herramientas para el mismo uso al momento de realizar el proceso, como tinajas, balanzas para pesar y contenedores porque nos menciona que las que el posee ya están demasiado desgastadas y tienen fallas por el tiempo de uso.

La empresa no posee un manual de control interno, pero nos menciona que cada actividad se la cumple a su totalidad, siguiendo paso a paso cada proceso que se tiene asignado, destacando que el conocimiento lo ha adquirido

a través de la práctica y de la experiencia que ha ido ganando a lo largo de los años, así ha creado sus métodos empíricamente.

Con la aplicación del control en el proceso de ventas mejoraría la eficiencia y el desarrollo de actividades de venta, comercialización y exportación de camarón generando mayores utilidades para la reinversión de éstas, puesto que el proceso de venta es fundamental para que la compañía siga en pie, y la mejor manera sería contando con un manual de control para cualquier futura falencia, y tomar una decisión inmediata y adecuada.

Al personal involucrado en el proceso de las ventas de camarón se le maneja de igual manera que en el proceso de compras, se le da instrucciones claras, para que realicen su trabajo de manera correcta, pero en este proceso se rota al personal muy a menudo, son pocos los trabajadores que son contratados para el siguiente año, ya que este proceso no se lo realiza a diario en la empresa camaronera, por lo tanto si se ve en la necesidad antes de realizar el proceso, instruir al personal, el cual no lo realizan puesto que no lo ven necesario al ser un proceso sencillo y supervisado por el dueño.

Como propietario de la compañía nos comenta el señor Sergio González no cuenta con un control determinado ni guía para aplicación de control interno, pero que conoce a todos sus empleados y tiene claramente identificadas las actividades que se encarga cada uno de ellos. Más allá de no tener un control interno definido, Él se encarga de monitorear las actividades respectivas de los trabajadores y que se cumplan a cabalidad.

3.5. Resultados de las entrevistas a trabajadores de los distintos procesos.

Área de compra

Qué actividad desempeña: Recepción de la larva – método de conteo

Actividad que realiza en el proceso

- Recibimiento de la larva, revisión según la guía de compra, realización del método de conteo de la misma.

Falencias detectadas por el trabajador en el proceso de Compra.

- Mala contratación de proveedores
- Cancelación por parte de los trabajadores de la entrega de la materia adquirida a nuestras instalaciones.

Actividad propensa a alguna falencia

Cotización del producto en cada laboratorio: En algunos casos hay ofertas mejores que se ven resultados a largo plazo, pero nos regimos algunas veces por el menor costo del producto a adquirir.

Mala contratación de proveedores: ya ha pasado en la compañía, que el proveedor que mal en día y la hora específica de la llegada del producto y esto atrasa con la siembra, que ya se tiene planificación.

No contar con un sistema computarizado: Toda revisión se realiza a mano en un cuaderno en donde se lleva el control para dar reporte a un supervisor, esto es un problema porque no se tiene un debido control, puede suceder cualquier accidente con dicha fuente, y no se cuenta con un debido respaldo.

Área de venta

Qué actividad desempeña: Clasificador de camarón

Actividad que realiza en el proceso

- Clasificación del camarón según su tamaño.

Falencias detectadas por el trabajador en el proceso de Venta.

- Mal funcionamiento de las balanzas.
- Balanzas Desequilibradas.

Actividad propensa a alguna falencia

Realización del pesaje del producto terminado: No contamos con balanzas propias de la empresa, se alquila las misas, en algunos casos no están equilibradas.

Área de venta

Qué actividad desempeña: Pesaje

Actividad que realiza en el proceso

- Encargado de la validación del peso de cada contenedor.

Falencias detectadas por el trabajador en el proceso de Venta.

- Personas externas meten mano al momento de realizar el pesaje.

Actividad propensa a alguna falencia.

Área de pesaje: una mala pesada perjudica a la venta y no se llega al objetivo deseado.

Área de clasificación de camarón: al momento de realizar la clasificación del camarón según su tamaño, su realización es a la ligera y en algunos casos se clasifica de mala forma en contenedores distintos a los que correspondería.

Área de venta

Qué actividad desempeña: Embarque

Actividad que realiza en el proceso

- Encargo de verificar y controlar que se embarque todo el producto que haya sido pesado.

Falencias detectadas por el trabajador en el proceso de Venta.

- Sobre carga en la embarcación.

Actividad propensa a alguna falencia.

Área de embarque: no cuenta con una embarcación propia para sacar el producto terminado, por ende, se debe alquilar una. Es posible que se realice un sobre peso en la embarcación y se hunda el producto destinado para la venta.

Área de pesaje. - la compañía no cuenta con balanzas propias para realizar el pesaje del producto a vender.

CAPITULO IV: PROPUESTA DE SOLUCION AL PROBLEMA

4.1. Diseño de un sistema de control interno al proceso de compra de una empresa camaronera.

4.1.1. Justificación de la propuesta

Es fundamental al momento de desarrollar esta inversión en este tipo de empresas, que las personas que tengan las responsabilidades de tomar la decisión final, tengan en cuenta las medidas correspondientes para sostener el capital y seguir teniendo buena acogida en el mercado.

De acuerdo al estudio ejecutado en la empresa Camaronera Sergio González Rogel. Conforme a los resultados de las correspondientes de los distintos métodos de investigación realizados como fueron las encuestas y la observación física, se establece que esta empresa no posee un debido control en el proceso de Compra, lo que dificulta un poco las actividades tiempo planeado para cada una de las mismas.

Después de la revisión del problema de la empresa camaronera, acorde a su proceso de Compra se planteará la siguiente propuesta de control interno.

4.1.2. Reseña de la propuesta

Camaronera Sergio González Rogel.

MANUAL DE PROCEDIMIENTOS PROCESO DE COMPRA

La empresa CAMARONERA Sergio González Rogel. se ha visto afectada por no contar un departamento que esté a cargo del proceso de compra, y no tener el debido respaldo de toda la documentacion que es necesaria para este proceso.

- ✚ Tener una persona acorde al perfil propuesto que se encargue del manejo del sistema de control computarizado, para ingresar todas la documentacion de soporte del proceso de compra para no realizarlo de manera manual, minimizando tiempos y logrando mayor efectividad al proceso.

PROCESO DE COMPRA

La misión del proceso de compra es asegurar que el producto que se va adquirir sea de la mejor calidad, que tenga los mejores precios y cuente con excelentes condiciones de pago y entrega.

La persona contratada para ser responsable de la actividad de ingreso de datos en el sistema computarizado debe conocer del giro del negocio,

ademas poseer conocimientos bastos de tal manera que se eviten fallas en el proceso inicial de la produccion de camarón.

El proceso de compra de larva para la producción de la empresa camaronera, se ejecuta de la siguiente manera.

1. El responsable del departamento de compras obtiene la debida requisición de compra que se necesite.
2. Se procede a la cotización de compra de larva en cantidad y calidad determinada.
3. Se obtiene varias proformas de proveedores.
4. Procede el biólogo a visitar a los proveedores para aprobar el producto que será adquirido.
5. Se establece con el proveedor las condiciones de compras y se procede a emitir la orden de compra.
6. El trabajador correspondiente, recibe el producto que se adquirió con su respectiva factura.
7. Se corrobora el producto (larva) para su debido almacenamiento.
8. Se registra en el kardex, para un debido control o algún reclamo por alguna falencia en el producto y de esta manera avisarle al proveedor para su debida devolución y la emisión de la respectiva nota de crédito.
9. Una vez recibida la factura de compra se realiza el registro contable.
10. Se registra en el registro contable computarizado, se realiza el comprobante de egreso y el comprobante de retención.
11. Los respectivos comprobantes son entregados al propietario para el giro del cheque, y proceder con el pago
12. Se cancela el valor de la factura, se entrega el cheque y sus debidos comprobantes.

13. Las transacciones son correctamente registradas en los libros contables, los distintos comprobantes y documentación se archivan como respaldos.

El producto adquirido al momento de ingresar a la empresa debe contener documentos reales y validos que demuestren ser comprados de forma legal y de esta manera respaldar la compra.

Tabla 7: Requisitos

Factura original emitida por el proveedor.
Guía de remisión del producto adquirido especificando claramente el destino del producto.
Comprobante de retención en la fuente emitido al proveedor.
El comprobante de pago en caso de adquisiciones al contador. De ser a crédito los comprobantes de crédito comercial.
Para el ingreso del producto a la empresa se originara el comprobante de ingresos a bodega y se actualizara el registro siendo este el kardex contable.

Fuente: Los Autores.

Diseño de herramientas para el proceso de compra.

- **Consolidación de Proveedores**

Tabla 9: Ficha de Orden de Pedido

		Camaronera Sergio Gonzalez Rogel.					
		ORDEN DE PEDIDO No.					
	Fecha:	<input type="text"/>					
	Nombre del solicitante:	<input type="text"/>					
	Descripción del bien solicitado:	<input type="text"/>					
	Cantidad del bien solicitado:	<input type="text"/>					
	Precio Unitario:	<input type="text"/>					
	Valor a pagar:	<input type="text"/>					
	Firma del solicitante	Firma de aprobado		Firma de autorizado			
	Departamento de compra	Biólogo		Gerente general			

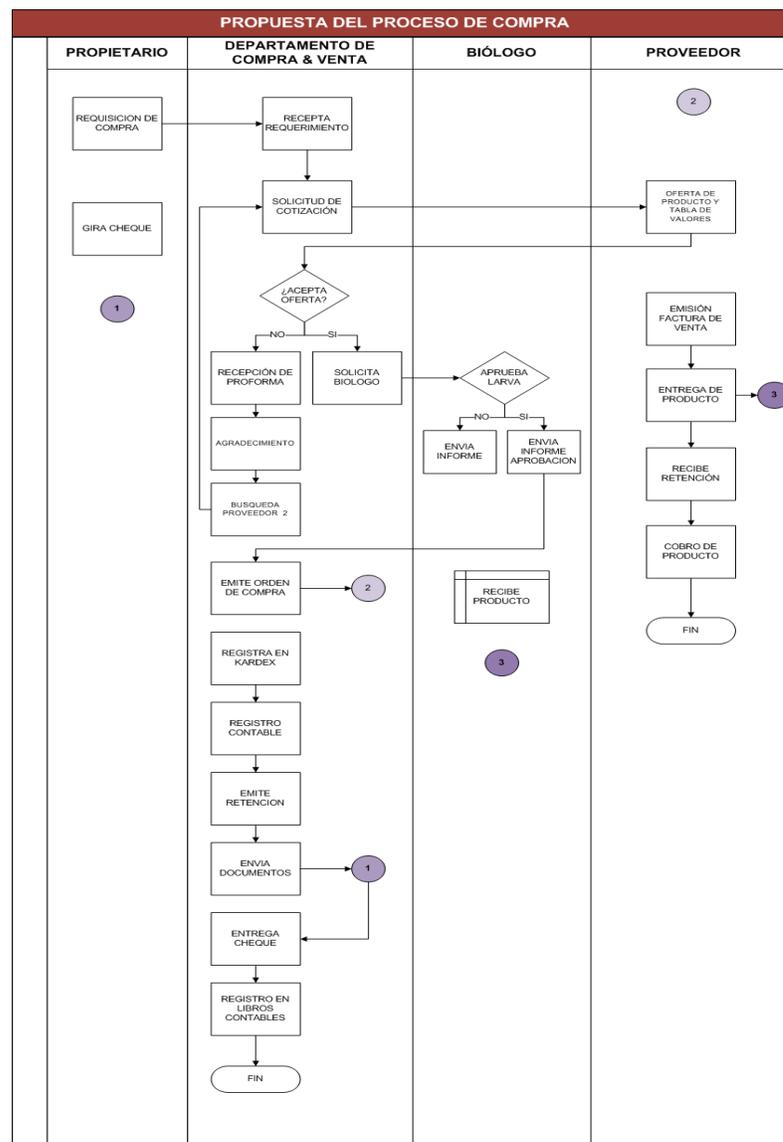
Fuente: Los Autores

- **Acta de Recepción**

El responsable tendrá a cargo la verificación del cumplimiento por parte del proveedor de enviar en cantidad y calidad la respectiva orden de pedido, y en caso de no existir coherencia solicitar el debido reembolso.

En la Fig. 8 se indica a manera global las actividades que se involucran del proceso de compra y sus responsables, recomendando la contratación de una persona que esté a cargo del departamento de compra con la finalidad de lograr mayor eficiencia y rapidez en el mismo.

Figura 9: Propuesta para proceso de compra.



Fuente: Los Autores.

Al no contar con una secretaría administrativa que esté a cargo de este departamento debe de tener el siguiente perfil :

PERFIL DEL ASPIRANTE

Sexo: Femenino.

Edad: 22 años.

Profesion: Bachiller Contable.

- ✓ Persona proactiva.
- ✓ Adecuación a los cambios.
- ✓ Destrezas comunicativas , de creación, e innovador
- ✓ Criterio para actuar rápidamente, y oportunamente ante cualquier problema que se presente.
- ✓ Capacidad para trabajar en equipo.
- ✓ Concentración y amplitud de memoria.
- ✓ Capacidad para manejar situaciones diversas.
- ✓ Flexibilidad , colaboración.

Así mismo para poder alcanzar la máxima eficacia en su trabajo y desempeñar sus funciones de forma correcta, la secretaria ha de dominar a la perfección una serie de **conocimientos técnicos** apropiados para el cargo que desarrollará, tales como son:

- ✓ Técnicas de archivo.
- ✓ Técnicas de oficina.
- ✓ Digitación o mecanografía.
- ✓ Uso apropiado del teléfono.
- ✓ Conocimientos contables básicos.

Funciones a desempeñar dentro de la compañía:

- ✓ Manejo total del sistema computarizado.
- ✓ Participa en el estudio y análisis de nuevos procedimientos y métodos de trabajo
- ✓ Realiza seguimiento a los pagos correspondientes.
- ✓ Se encarga de archivar todo papel que pertenezca a la empresa.
- ✓ Recibe y revisa las facturas, comprobantes de pagos, comprobantes de retención que recibe la compañía.
- ✓ Entrega cheques correspondientes a los pagos de proveedores.
- ✓ Recibe solicitudes de cotizaciones de los proveedores previamente seleccionados por el supervisor.
- ✓ Lleva registros y el archivo de expedientes de proveedores.
- ✓ Maneja el correo electrónico de la compañía.

Existe una desventaja al no contar con un profesional (Biologo) ya que cada ya que cada vez que se realiza el proceso de compra se contrata el servicio del mismo de manera externa, esta contratación.

- ✚ Existe una desventaja al no contar con personal fijo para el proceso de compra, esto conlleva a que exista una mala adquisición por parte de la persona contratada por no poseer la experiencia necesaria para el desarrollo de sus funciones.

La necesidad de que la compañía esté en búsqueda de un biólogo marino es que este servicio se lo brindan tercerizado, por lo que no se cuenta todo el año el profesional para las evaluaciones recurrentes de los procesos de compras y ventas. Por lo que se le recomendó al dueño que este sería de gran ayuda y de beneficios para los procesos de compra y venta, y además, para la calidad del producto terminado.

Resumen Biólogo marino

Los biólogos marinos estudian las plantas, animales y microorganismos que habitan en el mar. recoger y analizan muestras de la vida marina que sirvan para la investigación de especies y evaluación de cómo se ven modificadas por las labores humanas. Sus investigaciones asisten a tramitar y preservar la vida marina, a examinar y controlar el deterioro ambiental y a indagar maneras de hacer un uso correcto de los recursos del mar.

Actividades laborales

Los biólogos marinos estudian y llevan a cabo una investigación sobre todos los temas relacionados a la vida marina. Pero a menudo laboran con organismos pequeños y microorganismos, tales como bacterias, plancton, peces, algas y larvas de peces. Los zoólogos se encargan de analizar los grandes mamíferos marinos, tales como los delfines y ballenas.

Los biólogos marinos utilizan tecnologías avanzadas y refinadas, como microscopios electrónicos para el análisis de las muestras, y ordenadores para modelar los ecosistemas marinos. Analizan los resultados estadísticamente usando computadores.

La mayoría de biólogos marinos están inmersamente comprometidos en la investigación pura. Realizan otros estudios a largo plazo, por ejemplo, sobre la alteración climática o los procesos oceanográficos, y sus consecuencias sobre los hábitats y las especies. Otros biólogos marinos fijan sus conocimientos en resolver los problemas, sobre todo en la preservación y protección de especies en peligro de extinción. Por ejemplo, los biólogos marinos ejercen una función vital en la conservación de las poblaciones de peces frente a la contaminación y la pesca excesiva.

Tratan de obtener una apreciación biológica y ecológica de las poblaciones de peces, lo que les facilita calcular cuántos peces se consiguen capturar asegurando que la población no corre ningún peligro.

Esto implica el estudio de factores como los patrones de migración, reproducción y comportamiento de los depredadores naturales de los peces. Los biólogos marinos estudian las poblaciones de peces en sus etapas larvales, inmaduras y maduras.

Para la investigación de las poblaciones de peces, los biólogos marinos toman muestras en el mar y las analizan en el laboratorio. Los biólogos marinos también hacen uso de ondas de sonido para seguir los movimientos de algunos peces, como el arenque y la caballa.

Algunos biólogos marinos trabajan en la evaluación de impacto ambiental. Examinan el impacto en la biodiversidad de las zonas costeras de aspectos como defensas contra el mar y aguas residuales. Para monitorizar la contaminación, cogen muestras de agua y la analizan en el laboratorio. Algunos biólogos marinos estudian sobre el cambio climático o el desarrollo de nuevos métodos para hacer frente a la contaminación.

Algunos se dedican a criar determinadas especies de la vida marina y de agua dulce, como el salmón y los mariscos. Se aseguran de que las condiciones de cría coinciden con las de la naturaleza en la mayor medida posible, de modo que los peces tengan la cantidad y el tipo de comida correctos, y que no estén superpoblados en los tanques de cría, lo que podría provocar la aparición de enfermedades y limitar su espacio disponible para moverse.

Hay un gran número de organismos que viven en los mares y océanos, y muchos ofrecen beneficios para los humanos. Por ejemplo, los biólogos han encontrado compuestos contra el cáncer en algunos tipos de esponja. Por este motivo, hay una necesidad constante de obtener más información sobre las propiedades medicinales de la vida marina.

Los biólogos marinos presentan sus conclusiones en informes, publicaciones científicas y conferencias. Estos hallazgos ayudan a los departamentos. A continuación presentamos el perfil del aspirante al puesto:

PERFIL DEL ASPIRANTE

- ✓ Ser preciso y metódico en trabajos de campo y laboratorio.
- ✓ Serenidad para repetir los experimentos numerosas veces si es necesario.
- ✓ Habilidades analíticas y de solución de problemas rápidamente.
- ✓ Sólidas habilidades de trabajo en equipo, principalmente cuando se trabaja en el mar. También debe ser apto de trabajar por sí solo por periodos prolongados.
- ✓ La competencia de describir los resultados de forma clara y concisa.
- ✓ Conocimiento sobre el uso de las estadísticas y otras metodologías matemáticas que sirvan para analizar los experimentos.
- ✓ La competencia de emplear una amplia variedad de equipamientos y tecnología, incluyendo ordenadores.

Estudios oficiales

Se relacionan algunos de los estudios oficiales (ciclos formativos o carreras universitarias) que permiten ejercer esta profesión. Hay que tener en cuenta que dependiendo del ámbito de especialización, es posible que se tenga que complementar la formación con otros cursos más específicos del sector. La formación continua es un aspecto clave para la mejora profesional.

- ✓ Grado en biología
- ✓ Grado en biología ambiental
- ✓ Grado en ciencias del mar

Edad del aspirante

La compañía está buscando un profesional joven que posea experiencia en el ámbito laboral de los camarones y la pesca de ellos. La edad que se está buscando es entre 26 y 30 años.

Experiencia

El aspirante debe tener una experiencia mínima en el mercado laboral de 3 años, ya que el puesto demanda conocimientos extensos en el área laboral de aplicación, análisis y entendimiento; Así mismo se deben aplicar estos conocimientos en los procesos para la evaluación de la calidad del camarón y para la correcta ejecución del proceso de compra y venta.

Disponibilidad

El aspirante al puesto tiene que tener una disponibilidad inmediata, así mismo estar dispuesto a viajar constantemente a los laboratorios a visitar pueden quedar en zonas alejadas de la empresa Camaronera.

Funciones a desempeñar dentro de la compañía:

- ✓ Visitar los laboratorios y verificar la calidad del producto a adquirir
- ✓ Realizar el debido seguimiento al producto comprado
- ✓ Intervenir en el proceso de producción con sus sólidos conocimientos en el área.
- ✓ Verificar si el camarón está desarrollando todas sus etapas correctamente.

Existe una desventaja al no contar con personal fijo para el proceso de compra, esto conlleva a que exista una mala adquisición por parte de la persona contratada por no poseer la experiencia necesaria para el desarrollo de sus funciones.

- ✚ Llevar un registro del personal que preste con anterioridad sus servicios en el proceso de compra para ser la primera opción en futuras contrataciones de tal manera que el propietario tenga un control de las personas idóneas para el cargo.

Tabla 13: Propuesta de control de personal antiguo.

APELLIDOS	NOMBRES	DIRECCION	TELEFONO	CELULAR	CI	PROFESIÓN	ACTIVIDAD DESEMPEÑADA	FECHA CONTRATACIÓN	CALIFICACIÓN	FECHA DE DESPIDO	MOTIVO DE LA SALIDA

Fuente: Los Autores.

Receptar mínimo 3 cotizaciones de los distintos proveedores para la decisión de compra en cada corrida.

- ✚ Estas tres cotizaciones son indispensable para realizar la elección del proveedor y elegir la mas aceptable a nuestros requerimientos validando calidad y precio.

Organizar capacitaciones constantes al personal que será el encargado del sistema computarizado.

- ✚ Implementar un sistema computarizado con la finalidad de mejorar el proceso de compra, lo cual conlleva a realizar capacitaciones a las personas que se encargaran del mismo ya que es una implementación en la empresa camaronera que involucra algunos cambios.

Realizar capacitaciones al personal del proceso de compra para que tengan conocimiento de la implementación de la nueva herramienta.

- ✚ Es necesario que el personal de apoyo conozca el proceso de automatización, porque serán los responsables de los reportes que se ingresara para respaldo de la información.

Delegación de las políticas de segregación y funciones de los colaboradores del área implicada en proceso de compra detallando el control de funciones y responsabilidades de los respectivos cargos.

- ✚ Al momento de la contratación del personal señalar las funciones y roles dentro del área correspondiente.

Registrar en una bitácora de control el estado de entrega de la semilla, indicando la cantidad de pedidos, hora y fecha de llegada de mercancía, pedidos pendientes.

- ✚ Llevar un histórico de los puntos relevantes a tomar en cuenta en la compra de la semilla que sirva de control y detección de fallas.

4.1.3. Forma y condición de aplicación del manual de control interno

Para la debida implementación y uso del manual de control interno del proceso de compra, se desea que las áreas implicadas con este, cumplan el siguiente cronograma de trabajo:

Tabla 14: Cronograma de la propuesta.

		ABRIL/MAYO 2017					
No	IMPLEMENTACION DE LA PROPUESTA	SEMANAS					
		1	2	3	4	5	6
1	Presentación del Manual						
2	Capacitaciones a todo el personal						
3	Adaptación al nuevo manual						
4	Aplicación integral de la propuesta						

Fuente: Los Autores.

4.2. Diseño de un sistema de control interno al proceso de compra de una empresa camaronera.

4.2.1. Justificación de la propuesta

Por medio de los distintos metodos de invetigacion realizados a el proceso de venta de camaron pudimos llegar a la conclusion que este empresa Camaronera no cuenta con un debido control al moneto de realizar este preoceso, lo que dificulta las actividades tiempo planeado para cada una de las mismas.

4.2.2. Reseña de la propuesta

Camaronera Sergio González Rogel.

MANUAL DE PROCEDIMIENTOS PROCESO DE VENTA

La empresa CAMARONERA Sergio González Rogel. se ha visto afectada por no contar un departamento que esté a cargo del proceso de venta, el mismo que posee un sistema computarizado, ya que se realiza todo manualmente sin respaldo alguno.

- ✚ Tener una persona acorde al perfil propuesto que se encargue del manejo del sistema de control computarizado, para ingresar todas la documentacion de soporte del proceso de venta para no

realizarlo de manera manual, minimizando tiempos y logrando mayor efectividad al proceso.

PROCESO DE VENTA

1. El proceso comienza cuando nos entregan las respectivas cotizaciones de los precios del camarón.
2. Se procede a elegir a quien nos conviene vender nuestro producto, esto depende de la tabla de precios.
3. Si el cliente decide comprar el producto se llega a un acuerdo y se procede a realizar la factura de venta.
4. Se procede a entregar el producto.
5. La persona encargada realiza el cobro del monto total de la factura, según como sea el cobro.
6. Se realiza el cobro de la factura, la forma de pago acordada.
7. Se realiza la debida retención según el caso que se presente, si se tratase de un consumidor final no hay retenciones.
8. Se realiza la entrega de los documentos empleados en la transacción de la venta a la persona encargada para que efectúe los correctos registros computarizados de la venta.
9. Ya registrada la venta se revisa si ya tenemos todos los documentos se realiza el correspondiente archivo.

- **Tarjetas Kardex**

El departamento de venta será responsable de actualizar la tarjeta kardex al final de la actividad de producción para indicar en cantidad y precio la venta una vez entregado el producto.

Tabla 16: Modelo de Kardex Salida

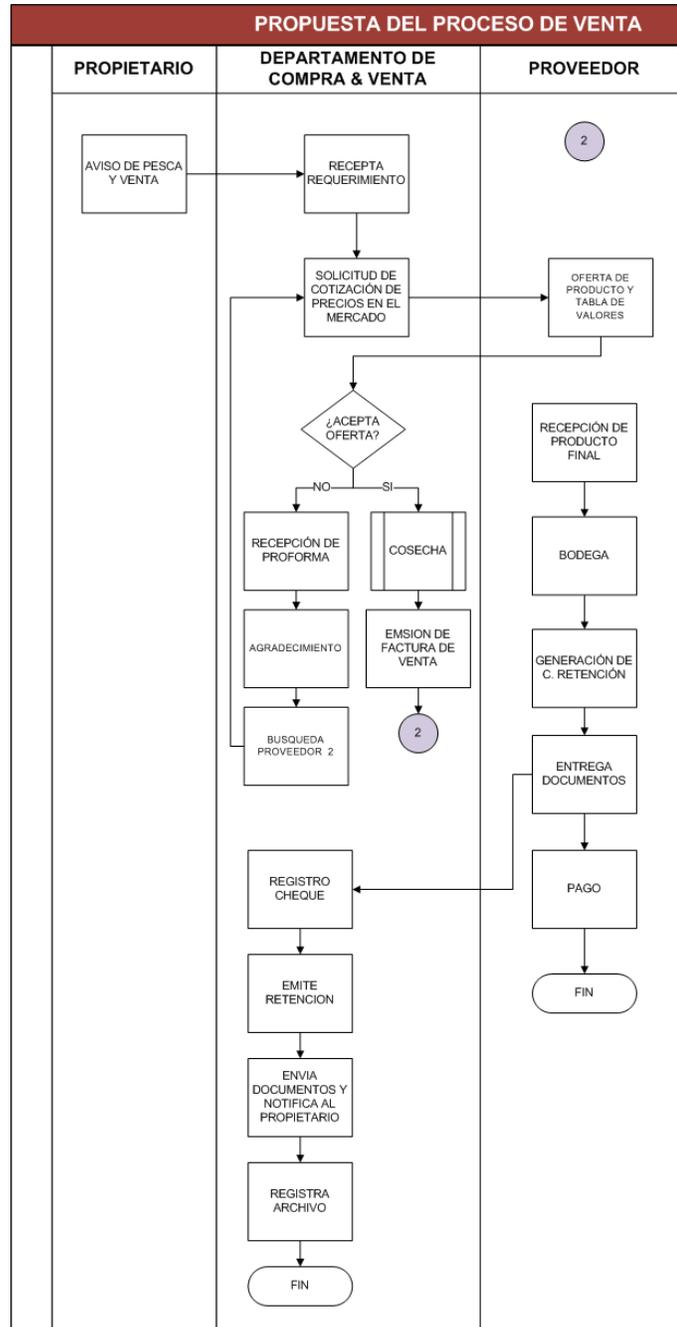
Camaronera Sergio Gonzalez Rogel.												
Control de Kardex.												
Producto	cantidad maxima			cantidad minima			Método					
Referencia	R.empresa			R.empresa			Promedio ponderado					
FECHA	DETALLE	ENTRADAS			SALIDAS			SALDOS				
	CONCEPTO	FRA NO.	CANTIDAD	VR. UNITARIO	VR. TOTAL	CANTIDAD	VR. UNITARIO	VR. TOTAL	CANTIDAD	VR. UNITARIO	TOTAL	
			null	null	null	null	null	null	null	null	null	
			null	null	null	null	null	null	null	null	null	
			null	null	null	null	null	null	null	null	null	
			null	null	null	null	null	null	null	null	null	
			null	null	null	null	null	null	null	null	null	

Fuente: Los Autores

- **Registro de Asiento de Diario**

Culminadas las actividades de la persona responsable del departamento de compra se procede a realizar el registro en el asiento de diario.

Figura 10: Propuesta del Proceso de Venta.



Fuente: Los Autores.

Falta de ciertos tipo de balanzas especializadas para realizar el pesaje del producto a vender(camaron).

- ✚ Es necesario que la empresa cuente con este tipo de herraminetas que sean propias de la compañía, ya que el estar alquilando cada vez que se realice el proceso de venta es costoso, setia muy factible realizar esta inversion para beneficio de le empresa porque seria un activo propio de la compañía que seria utilizado en cada venta.

No cuenta con un medio de transporte que brinde la capacidad necesaria para la entrega del producto

- ✚ Adquirir un bote de mayor capacidad para evitar la contratacion de este medio en cada proceso de venta.

No cuenta con un sistema de video vigilancia que le permita al propietario tener el control de las actividades que se desempeñan en el proceso de venta

- ✚ Es recomendable contar con un servicio de video vigilancia que permita monitorear el proceso de venta y las personas que están a cargo del mismo. Evitando así la interacción de personas externas y de acciones mal intencionadas .

No cuenta con un medio de transporte que brinde la capacidad necesaria para la entrega del producto

- ✚ Adquirir un bote de mayor capacidad para evitar la contratación de este medio en cada proceso de venta.

4.2.3. Forma y condición de aplicación del manual de control interno

Para la debida implementación y uso del manual de control interno del proceso de venta, se desea que las áreas implicadas con este, cumplan el siguiente cronograma de trabajo:

Tabla 18: Cronograma de la propuesta.

		ABRIL/MAYO 2017					
No	IMPLEMENTACION DE LA PROPUESTA	SEMANAS					
		1	2	3	4	5	6
1	Presentación del Manual						
2	Capacitaciones a todo el personal						
3	Adaptación al nuevo manual						
4	Aplicación integral de la propuesta						

Fuente: Los Autores.

CONCLUSIONES

El sistema de control interno es un grupo de procesos, funciones, actividades, subsistemas, y gente que son asociados o conscientemente segregados para consolidar el logro efectivo de los objetivos y metas. El control interno es delineado y aplicado por la administración para manejar los riesgos relacionados de negocio y de fraude determinados que amenazan la obtención de los objetivos determinados, tales como la fiabilidad de la información financiera.

Se pudo efectuar una evaluación minuciosa de los componentes del control interno para tener una idea clara de los mismos, y poder poner en práctica lo aprendido al momento de realizar el diseño del control interno en los distintos procesos.

A través de los métodos aplicados para recolectar información como son las entrevistas a los miembros que laboran en la compañía se pudo conseguir información real sobre las falencias que tienen los distintos procesos, por lo que se puede concluir lo siguiente:

La inexistencia de un sistema de control interno en la Camaronera Sergio González Rogel ha generado problemas en el correcto funcionamiento de los distintos departamentos y cuantiosas pérdidas económicas debido a un manejo inadecuado de los recursos y distribución planificada de las operaciones de los procesos. En la actualidad presenta muchas debilidades en cuanto a

seguimiento de los procesos de compra y ventas produciendo con esto pérdidas monetarias y retrasos del trabajo para la empresa camaronera.

Hemos recomendado a la compañía los diferentes puntos y pautas para implementar correctamente un control interno en los procesos de compra y venta que se adecuen a sus necesidades que ayuden de apoyo al correcto funcionamiento, para que la gerencia de la compañía camaronera Sergio González Rogel tomen las mejores decisiones para llegar a alcanzar sus objetivos empresariales.

RECOMENDACIONES

Antes de adaptar el manual de control interno en la compañía se debe efectuar capacitaciones al personal involucrado.

Se debe tener en constante actualización al manual de control interno para los procesos de compra y venta de camarón, con el fin de que este sea de plena ayuda y guía para todos los personales de la compañía.

Tener en cuenta los resultados actuales relacionados con ambos procesos y realizar una comparación con los resultados obtenidos después de la implementación del manual.

Emplear el manual como una herramienta que servirá de gran uso al propietario o en un futuro a algún administrador, como apoyo en la respectiva toma de decisiones vinculadas con el proceso de compra y venta de su actividad como empresa.

BIBLIOGRAFÍA

Agüero, P. M. (2010). EL ROMBO DE LAS INVESTIGACIONES DE LAS CIENCIAS SOCIALES.

AICPA. (2006). Recuperado el 2014, de <http://www.aicpa.org/Pages/default.aspx>

BLANCA, C. (04 de marzo de 2013). pensamientos de sistemas aplicados. Obtenido de <http://pensamientodesistemasaplicado.blogspot.com/2013/03/definiendo-el-alcance-de-una.html>

Carrió Pistun, G. (1999). Universidad del Trabajo del Uruguay UTU. Recuperado el 2014, de <http://www.utu.edu.uy/Publicaciones/Publicaciones%20Educativas/NocionesAuditoriaT04EMT.pdf>

coso.org. (s.f.). Recuperado el 2014, de http://www.coso.org/documents/IC_COSO_COMMENTS/PREVIOUS/86-07c92ffb-6afe-466d-863b-6a0634c1dac4_CI-basado-en-principios-Enero-2012.pdf

Eumed.net. (s.f.). Recuperado el 2014, de http://www.eumed.net/tesis-doctorales/rfp/007245_2.pdf

FERRER, J. (2010). Conceptos básicos de metodología de la investigación. Obtenido de <http://metodologia02.blogspot.com/p/metodos-de-la-investigacion.html>

Fowler Newton, E. (2004). Tratado de Auditoría. La Ley. Recuperado el 2014, de <http://www.lectura-online.net/leer/FccxCoAwDADAr,QFCa7O4uwXQptioSYlpgTBx4u3nRs5FU1Vo7MI4XCVdGw7vHC6jxUxliBnZuAyYT7lcrM0EszkWcUXvMjZGnX8a9phlPoB.html>

Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, P. (2010). Metodología de la Investigación (Quinta edición ed.). Mexico, DF, México: McGRAW-HILL/INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V.

- Inboundcycle . (2014). Inboundcycle . Obtenido de <http://www.inboundcycle.com/proceso-de-venta-que-es-y-como-funciona>
- InboundCycle. (2014). InboundCycle. Obtenido de http://www.inboundcycle.com/proceso-compra-que-es-y-como-funciona-?utm_exp=112744239-0.pl7aAVkpQMCEGfrgl8WstQ.1&utm_referrer=https%3A%2F%2Fwww.google.com.ec%2F
- Instituto de Auditores Internos IAI. (2006). Recuperado el 2014, de <http://www.iaiecuador.org/downloads/corre.pdf>
- Lago Rodríguez, J. (2005). Instituto de Auditores Internos. Recuperado el 2014, de http://www.iaiecuador.org/downloads/ev_01/Coso%20ERM2.pdf
- Ministerio de agricultura, ganadería, acuicultura y pesca. (12 de diciembre de 2016). Ministerio de agricultura, ganadería, acuicultura y pesca. Obtenido de <http://www.institutopesca.gob.ec/programas-y-servicios/camaron/>
- Ministerio de agricultura, ganadería, acuicultura y pesca. (s. f). Ministerio de agricultura, ganadería, acuicultura y pesca. Obtenido de <http://www.institutopesca.gob.ec/programas-y-servicios/camaron/>
- Mora, C. (2014). UNICEN. Recuperado el 2014, de http://www.econ.unicen.edu.ar/attachments/4962_MORA%20-%20Diapositivas%202014%20-%20Clases%201%20y%202%20-%20Material%20de%20apoyo.pdf
- Municipio de Tulúa. (2014). Recuperado el 2014, de www.tulua.gov.co/apc-aa-files/.../Historia_Control_Interno.pdf
- Municipio de Tulúa. (s.f). Recuperado el 2014, de www.tulua.gov.co/apc-aa-files/.../Historia_Control_Interno.pdf
- Pérez, R. M. (s. f). Manual de Metodología de la Investigación Científica.
- Portilla, M. (2014). UTN. Recuperado el 2014, de <http://repositorio.utn.edu.ec/handle/123456789/2869>
- Procuraduría General del Estado. (s.f.). Recuperado el 2014, de www.pge.gob.ec

- Restrepo Vélez, R. (2010). Universidad EAFIT. Recuperado el 2014, de <http://www.eafit.edu.co/escuelas/administracion/consultorio-contable/Documents/Nota%20de%20Clase%2026%20La%20Auditor%203%20ADa%20Interna.pdf>
- Sauleda, L. (2012). Universidad de la República. Recuperado el 2014, de <http://www.ccee.edu.uy/ensenian/catcoint/material/integraciondeconceptos.pdf>
- ULPGC. (2006). Recuperado el 2014, de https://www.ulpgc.es/hege/almacen/download/11/11279/5_el_control_interno.pdf
- UN Virtual. (s.f.). Recuperado el 2014, de https://www.google.com.ec/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&cad=rja&uact=8&sqj=2&ved=0CBoQFjAA&url=http%3A%2F%2Fwww.virtual.unal.edu.co%2F cursos%2F economicas%2F91337%2Fayudas%2Fmanuales%2Fcontrolinterno.doc&ei=ALXwU5rICo3esATh9IHwCQ&usq=AFQjCNGmOc_
- Universidad América latina. (2010). Universidad America Latina. Obtenido de http://ual.dyndns.org/Biblioteca/Metodo_Cientifico/Pdf/Unidad_06.pdf
- UNIVERSIDAD DEL ORIENTE. (2010). UNIVERSIDAD DEL ORIENTE. Obtenido de <http://www.uovirtual.com.mx/licenciatura/lecturas/foto2/48.pdf>

ANEXOS



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE CONTADURÍA PÚBLICA E INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y
AUDITORÍA CPA.

ENCUESTA DIRIGIDA AL PROPIETARIO DE LA EMPRESA CARARONERA

Objetivo: Conversar con el propietario del proceso de compra ya que el es el que administra directamente su empresa, conocer la situación que sucede al momento de realizar dicho proceso, estableciendo procedimientos eficientes para evitar falencias en el proceso.

Sus respuestas son muy importantes, favor responder con una explicación breve todas las preguntas.

NOMBRE: Propietario de la empresa Camaronera

Proceso: COMPRAS

FECHA: 3 de enero del 2017

1. **¿Qué desventaja se presentan al momento de realizar el proceso de compra de larva?**
2. **¿Qué tipos de controles realiza su Empresa al momento de realizar el proceso de compra?**
3. **Qué mejora a corto y largo plazo Ud. ¿Tiene en mente implementar en el proceso de compra de larva?**
4. **De acuerdo a su experiencia, ¿cada vez que realiza la compra de larva, cumple cada paso de su proceso?**
5. **¿Posee un manual de control interno vigente para el proceso de compra?**

6. **¿Está soportado el proceso de compras en la empresa? ¿Cómo esta soportado? Explique.**
7. **¿La producción y productividad mejoraría en el momento que se implemente un sistema de control interno en el proceso tratado?**
8. **¿Se instruye al personal involucrado en el proceso de compra de larva para de esta manera permitir una mejora en el mismo?**



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE CONTADURÍA PÚBLICA E INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y
AUDITORÍA CPA.

ENCUESTA DIRIGIDA A LOS EMPLEADOS IMPLICADOS DIRECTAMENTE EN
EL PROCESO.

Objetivo: Conversar con los distintos empleados implicados en cada proceso, ya que ellos son los que conocen de cada actividad que se realiza, conocer la situación al momento de realizar dicho proceso.

Sus respuestas son muy importantes, favor responder con una explicación breve todas las preguntas.

Nombre:

Qué actividad desempeña:

Proceso:

FECHA: 3 de enero del 2017

1. **¿A qué proceso pertenece Ud., y que actividad realiza del mismo?**
2. **¿Ud. tiene claro las actividades que se deben realizar en su área?**
3. **¿Piensa usted que existe algún riesgo en las distintas actividades en el proceso que Ud. desempeña?**
4. **¿Usted cree que la empresa cuenta con la correctamente delegación de las tareas a cada uno de los empleados?**

5. **¿Según su punto de vista que actividad de los procesos tiene alguna falencia?**

6. **¿En qué actividad creería usted que se debe de poner un mejor control?**

7. **¿Piensa usted que es importante que la empresa cuente con un manual para controlar adecuadamente el proceso en el que Ud. se desempeña?**



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE CONTADURÍA PÚBLICA E INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y
AUDITORÍA CPA.

ENCUESTA DIRIGIDA AL PROPIETARIO DE LA EMPRESA CARARONERA

Objetivo: Conversar con el propietario del proceso de compra ya que es el que administra directamente su empresa, conocer la situación que sucede al momento de realizar dicho proceso, estableciendo procedimientos eficientes para evitar falencias en el proceso.

Sus respuestas son muy importantes, favor responder con una explicación breve todas las preguntas.

ENTREVISTA

NOMBRE: Propietario de la empresa Camaronera

Proceso: COMPRAS

FECHA: 3 de enero del 2017

1. ¿Qué desventaja se presentan al momento de realizar el proceso de compra de larva?

Una de las principales desventajas al realizar el proceso de compra de larva, es que no contamos con personal capacitado para algunas de las actividades que se realizan al momento de efectuar el proceso normal de las compras, ojo que son algunos de los trabajadores nada mas no hablo de todo el personal en sí. Tenemos que tener en cuenta que este proceso de compra se lo realiza 5 veces al año, así que por lo general en esa fecha se contrata personal para que nos ayude en este proceso, no tenemos personal fijo anual. Como no siempre se contrata a los mismos

trabajadores para este proceso ,estos no saben los métodos que a mi como propietario me gusta realizar al momento de realizar la compra.

Como segunda desventaja tenemos que en algunos casos al momento que nos entregan los contenedores con la larva respectiva, esto suele ser a altas horas de la noche, mientras que los trabajadores ya están listos a la espera de esta desde temprano, esto nos atrasa el proceso que ya tenemos planificado con los trabajadores.

Otra desventaja principal es que mi camaronera queda en mar abierto, en isla entonces al momento que el proveedor ya me entrega la larva en unos contenedores grandes estos no entran en mi bote que uso diariamente para entrar a la camaronera, y me toca pagar el alquiler de un bote grande para poder entrar el producto adquirido.

2. ¿Qué tipos de controles realiza su Empresa al momento de realizar el proceso de compra?

Siempre al momento de realizar la compra de larva yo como propietario estoy de cabecilla en todos los procesos realizados, ósea al hablar de controles en si no tengo ninguno, soy yo nada más el que verifica que todo este saliendo de la mejor manera posible.

3. Qué mejora a corto y largo plazo Ud. ¿Tiene en mente implementar en el proceso de compra de larva?

La contratacion de un profesional para la validación de la larva para que ayude en el proceso de selección de la larva

Por el momento no tengo pensado realizar esta inversión en el este proceso, porque es una inversión muy alta.

4. De acuerdo a su experiencia, ¿cada vez que realiza la compra de larva, cumple cada paso de su proceso?

Como lo había mencionado anteriormente, yo como propietario estoy de cabecilla en cada actividad realizada en este proceso, y puedo asegurar que cada actividad se cumple en su finalidad, algunas veces con un poco de retraso, o no siempre como yo lo espero, en toda mi trayectoria y experiencia eh tenido algunos inconvenientes.

5. ¿Posee un manual de control interno vigente para el proceso de compra?

No, la verdad es que jamás eh contado con un manual de control interno, siempre eh llevado las cosas a mi experiencia y criterio, pero no descarto la posibilidad de poseer uno para obtener un mejor resultado.

6. ¿Está soportado el proceso de compras en la empresa? ¿Cómo esta soportado? Explique.

Como Ud. sabrá en este proceso se realizan varias actividades, de las cuales, si tengo respaldo de algunas, por decir las cotizaciones en distintos laboratorios las archivo para hacer una comparación antes de tomar la decisión final, tengo el soporte de todas las órdenes de compra también respectivamente archivadas, posee cada expediente del producto comprado, para un pequeño seguimiento.

7. ¿La producción y productividad mejoraría en el momento que se implemente un sistema de control interno en el proceso tratado?

Si, definitivamente creería que si porque como un manual de control interno en este proceso, me ayudaría mucho para dar fin con las

falencias que a menudo se me presentan en este proceso, y al momento de cumplir todas las instrucciones del mismo, tendría un mejor resultado.

8. ¿Se instruye al personal involucrado en el proceso de compra de larva para de esta manera permitir una mejora en el mismo?

En este proceso se rota al personal muy a menudo son pocos los trabajadores que nos acompañan año tras año, ya que este proceso no se lo realiza a diario en mi empresa Camaronera, entonces si veo necesario antes de realizar el proceso instruir al personal, el cual como empresa no lo realizamos, todo es a la ligera y unas pequeñas instrucciones nada más.



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE CONTADURÍA PÚBLICA E INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y
AUDITORÍA CPA.

ENCUESTA DIRIGIDA AL PROPIETARIO DE LA EMPRESA CARARONERA

Objetivo: Conversar con el propietario del proceso de venta ya es el que administra directamente su empresa, conocer la situación que sucede al momento de realizar dicho proceso, estableciendo procedimientos eficientes para evitar falencias en el proceso.

Sus respuestas son muy importantes, favor responder con una explicación breve todas las preguntas.

ENTREVISTA

NOMBRE: Propietario de la empresa Camaronera

Proceso: VENTAS

FECHA: 3 de enero del 2017

1. ¿Qué desventaja se presenta al momento de realizar el proceso De venta de camarón?

Una principal desventaja es el no contar con un barco grande para proceder a sacar el camarón de mi camaronera que queda en isla, al puerto donde se realiza la respectiva entrega del producto.

Otra desventaja es el no contar con personal propio de la empresa para realizar actividades secundarias no directamente con el proceso planteado, pero si con actividades que implica el mismo, por decir al momento de vender el camarón existe personal del cliente al cual voy a vender el producto final entonces esto es un poco molesto ya que

interrumpen a cada rato el proceso y ejerce presión sobre mis trabajadores. Aquí quiero acotar algo importante no siempre existen trabajadores externos con buenos propósitos ya que entre ellos mismo se conversan para realizar alguna maniobra fraudulenta que no me ayuda a mi venta estimada.

Como ultima desventaja le comento que no cuento con las balanzas especiales y equilibradas que existen para este tipo de negocios, tengo que en cada venta alquilarlas.

2. ¿Qué tipos de controles realiza su Empresa al momento de realizar el proceso de compra?

En este proceso, como propietario soy súper estricto con mis trabajadores.

Si tengo varios controles al realizar este proceso que son muy importantes en el proceso de la venta de camarón:

Clasificación

Congelación

Almacenamiento en contenedores.

3. Qué mejora a corto y largo plazo Ud. ¿Tiene en mente implementar en el proceso de venta de camarón?

Quizás adquirir herramientas para el mismo uso al momento de realizar el proceso, ya sean tinajas, contenedores porque hace unos días atrás vi que tenían ya varios huecos que nos atrasa con el proceso.

4. De acuerdo a su experiencia, ¿cada vez que realiza la compra de larva, cumple cada paso de su proceso?

Efectivamente cumplimos con todos los procesos planteados, ya que, si nos saltamos alguno, no tenemos una buena venta final.

5. ¿Posee un manual de control interno vigente para el proceso de venta?

No, cada actividad se la cumple a su totalidad, siguiendo paso a paso cada proceso que ya tengo asignado, pero no poseo un manual de control interno.

6. ¿Cree Ud. que, con la aplicación del Control Interno en el proceso, mejora la eficiencia y el desarrollo de actividades de venta comercialización y exportación del camarón, generando mayor utilidad?

Claro sería de gran ayuda para ponerlo en práctica en este proceso, ya que el proceso de venta es fundamental para que mi compañía siga en pie, y que mejor que contar un manual de control para cualquier posible falencia, y tomar una decisión inmediata.

7. ¿Se instruye al personal involucrado en el proceso de a de venta de camarón para de esta manera permitir una mejora en el mismo?

Se le da instrucciones claras, para que realice su trabajo de manera correcta, pero en este proceso se rota al personal muy a menudo son pocos los trabajadores que nos acompañan año tras año, ya que este proceso no se lo realiza a diario en mi empresa Camaronera, entonces si veo necesario antes de realizar el proceso instruir al personal, el cual como empresa no lo realizamos, todo es a la ligera y unas pequeñas instrucciones nada más.

8. ¿Usted como propietario de la compañía lleva algún control de sus empleados, al momento de realizar cada actividad de este proceso?

No cuento con un control, pero conozco a todos mis empleados y tengo claramente identificadas las actividades que se encarga cada uno de ellos, lo que se verifico es que se cumplan en su totalidad.



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE CONTADURÍA PÚBLICA E INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y
AUDITORÍA CPA.

ENCUESTA DIRIGIDA A LOS EMPLEADOS IMPLICADOS DIRECTAMENTE EN
EL PROCESO.

Objetivo: Conversar con los distintos empleados implicados en cada proceso, ya que ellos son los que conocen de cada actividad que se realiza, conocer la situación al momento de realizar dicho proceso.

Sus respuestas son muy importantes, favor responder con una explicación breve todas las preguntas.

Entrevista 1

Nombre: Carlos López

Qué actividad desempeña: Recepción de la larva – método de conteo

Proceso: Compra

FECHA: 3 de enero del 2017

- 1. ¿A qué proceso pertenece Ud., y que actividad realiza del mismo?**
Me encargo básicamente de recibir la larva, revisarla según la guía de compra y también tengo asignado el método de conteo de la misma
- 2. ¿Ud. tiene claro las actividades que se deben realizar en su área?**
Claro, no es un trabajo complicado
- 3. ¿Piensa usted que existe algún riesgo en las distintas actividades en el proceso que Ud. desempeña?**

Pues sí, al momento de recibir la larva tengo que estar pendiente a ver si ese es nuestro pedido, si la larva llegó en buenas condiciones, y revisar la orden de compra para verificar si se hizo la entrega correcta.

4. ¿Usted cree que la empresa cuenta con la correctamente delegación de las tareas a cada uno de los empleados?

Este proceso no necesita de muchos empleados, pues el jefe también realiza actividades directamente y así no contratar a mucha gente.

5. ¿Según su punto de vista que actividad de los procesos tiene alguna falencia?

Quizás podría ser la contratación de proveedores, nos han pasado algunas veces que ya hemos estado preparados para recibir la larva, y nos han cancelado la entrega a última hora, esto nos retrasa con la siembra planificada.

6. ¿En qué actividad creería usted que se debe de poner un mejor control?

En la cotización del producto en cada laboratorio.

7. ¿Piensa usted que es importante que la empresa cuente con un manual para controlar adecuadamente el proceso en el que Ud. se desempeña?

Sí, creo que sería muy bueno, pues a mí me facilitaría el trabajo, pues toda mi revisión, lo hago en un cuaderno, anoto cualquier novedad para comunicar a mi supervisor, no se lleva un debido control.



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE CONTADURÍA PÚBLICA E INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y
AUDITORÍA CPA.

ENCUESTA DIRIGIDA A LOS EMPLEADOS IMPLICADOS DIRECTAMENTE EN
EL PROCESO.

Objetivo: Conversar con los distintos empleados implicados en cada proceso, ya que ellos son los que conocen de cada actividad que se realiza, conocer la situación al momento de realizar dicho proceso.

Sus respuestas son muy importantes, favor responder con una explicación breve todas las preguntas.

Entrevista 1

Nombre: Julio Ortiz

Qué actividad desempeña: Clasificador de camarón

Proceso: Venta

FECHA: 3 de enero del 2017

1. ¿A qué proceso pertenece Ud., y que actividad realiza del mismo?

Al proceso de venta, me encargo de la clasificación del camarón según su tamaño.

2. ¿Ud. tiene claro las actividades que se deben realizar en su área?

Tengo conocimiento de todas las actividades que se realizan en este proceso, pero mi función específicamente es la mencionada anteriormente.

3. ¿Piensa usted que existe algún riesgo en las distintas actividades en el proceso que Ud. desempeña?

No

- 4. ¿Usted cree que la empresa cuenta con la correctamente delegación de las tareas a cada uno de los empleados?**

Si, cada uno de mis compañeros de trabajo tiene sus funciones definidas.

- 5. ¿Según su punto de vista que actividad de los procesos tiene alguna falencia?**

Creería que, en el área de pesaje, quizás por un mal funcionamiento de la balanza.

- 6. ¿En qué actividad creería usted que se debe de poner un mejor control?**

En el área de pesaje.

- 7. ¿Piensa usted que es importante que la empresa cuente con un manual para controlar adecuadamente el proceso en el que Ud. se desempeña?**

Si, ya que día a día aparecen nuevos estándares para la clasificación y sería una ayuda para estar actualizado



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE CONTADURÍA PÚBLICA E INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y
AUDITORÍA CPA.

ENCUESTA DIRIGIDA A LOS EMPLEADOS IMPLICADOS DIRECTAMENTE EN
EL PROCESO.

Objetivo: Conversar con los distintos empleados implicados en cada proceso, ya que ellos son los que conocen de cada actividad que se realiza, conocer la situación al momento de realizar dicho proceso.

Sus respuestas son muy importantes, favor responder con una explicación breve todas las preguntas.

Entrevista 2

Nombre: Roberto Sánchez

Qué actividad desempeña: Pesaje

Proceso: Venta

FECHA: 3 de enero del 2017

- 1. ¿A qué proceso pertenece Ud., y que actividad realiza del mismo?**
Al proceso de venta, estoy encargado de la validación del peso de cada contenedor.
- 2. ¿Ud. tiene claro las actividades que se deben realizar en su área?**
Si, cada uno tenemos claro las actividades.
- 3. ¿Piensa usted que existe algún riesgo en las distintas actividades en el proceso que Ud. desempeña?**

Pues sí, ya que una mala pesada perjudica a la venta y no llegamos al objetivo deseado, también teniendo en cuenta que una mala pesada pone en riesgo mi trabajo.

4. ¿Usted cree que la empresa cuenta con la correctamente delegación de las tareas a cada uno de los empleados?

Si estoy seguro que sí, pues el negocio sigue en pie desde hace unos años.

5. ¿Según su punto de vista que actividad de los procesos tiene alguna falencia?

Creería que estoy en un área muy sensible, ya que al involucrase mucho personal externo en este trabajo se me podría pasar por alto no pesar algunos contenedores.

6. ¿En qué actividad creería usted que se debe de poner un mejor control?

En mi área, por los mismos motivos que mencione.

7. ¿Piensa usted que es importante que la empresa cuente con un manual para controlar adecuadamente el proceso en el que Ud. se desempeña?

Claro, sería de gran ayuda ya que me facilitaría con mi trabajo.



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE CONTADURÍA PÚBLICA E INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y
AUDITORÍA CPA.

ENCUESTA DIRIGIDA A LOS EMPLEADOS IMPLICADOS DIRECTAMENTE EN EL PROCESO.

Objetivo: Conversar con los distintos empleados implicados en cada proceso, ya que ellos son los que conocen de cada actividad que se realiza, conocer la situación al momento de realizar dicho proceso.

Sus respuestas son muy importantes, favor responder con una explicación breve todas las preguntas.

Entrevista 3

Nombre: Víctor Montaña

Qué actividad desempeña: Embarque

Proceso: Venta

FECHA: 3 de enero del 2017

- 1. ¿A qué proceso pertenece Ud., y que actividad realiza del mismo?**
Proceso de venta, me encargo de verificar y controlar que se embarque todo lo que haya sido pesado.
- 2. ¿Ud. tiene claro las actividades que se deben realizar en su área?**
Tengo conocimiento básico de las actividades de este proceso.
- 3. ¿Piensa usted que existe algún riesgo en las distintas actividades en el proceso que Ud. desempeña?**

Creo que con la actividad que yo realizo, ya que puede existir un sobre carga en la embarcación.

- 4. ¿Usted cree que la empresa cuenta con la correctamente delegación de las tareas a cada uno de los empleados?**

Al parecer sí.

- 5. ¿Según su punto de vista que actividad de los procesos tiene alguna falencia?**

Creería que ninguno.

- 6. ¿En qué actividad creería usted que se debe de poner un mejor control?**

En esta área, porque se trabaja con mucho personal externo.

- 7. ¿Piensa usted que es importante que la empresa cuente con un manual para controlar adecuadamente el proceso en el que Ud. se desempeña?**

Sí, me parece muy interesante esto del manual de control porque ayudara en si a todo el proceso a ser controlado de una mejor manera, y así podemos tener una mejor ganancia, y como empresa ganar todos.



**Presidencia
de la República
del Ecuador**



**Plan Nacional
de Ciencia, Tecnología,
Innovación y Saberes**



SENESCYT

Secretaría Nacional de Educación Superior,
Ciencia, Tecnología e Innovación

DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN

Yo, González Ortega, Jessica María, con C.C # 0706306131; autora del trabajo de titulación: DISEÑO DE UN SISTEMA DE CONTROL INTERNO A LOS PROCESOS DE COMPRA Y VENTA DE UNA EMPRESA CAMARONERA EN EL CANTÓN SANTA ROSA, previo a la obtención del título de Ingeniero en Contabilidad y Auditoría, CPA en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.

1.- Declaro tener pleno conocimiento de la obligación que tienen las instituciones de educación superior, de conformidad con el Artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior, de entregar a la SENESCYT en formato digital una copia del referido trabajo de titulación para que sea integrado al Sistema Nacional de Información de la Educación Superior del Ecuador para su difusión pública respetando los derechos de autor.

2.- Autorizo a la SENESCYT a tener una copia del referido trabajo de titulación, con el propósito de generar un repositorio que democratice la información, respetando las políticas de propiedad intelectual vigentes.

Guayaquil, marzo del 2017

f. Jessica González
González Ortega, Jessica María

C.C # 0706306131



**Presidencia
de la República
del Ecuador**



**Plan Nacional
de Ciencia, Tecnología,
Innovación y Saberes**



SENESCYT

Secretaría Nacional de Educación Superior,
Ciencia, Tecnología e Innovación

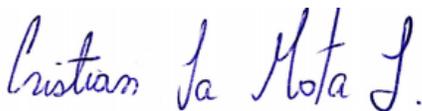
DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN

Yo, La Mota López, Cristian André, con C.C # 0922443841; autor del trabajo de titulación: DISEÑO DE UN SISTEMA DE CONTROL INTERNO A LOS PROCESOS DE COMPRA Y VENTA DE UNA EMPRESA CAMARONERA EN EL CANTÓN SANTA ROSA, previo a la obtención del título de Ingeniero en Contabilidad y Auditoría, CPA en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.

1.- Declaro tener pleno conocimiento de la obligación que tienen las instituciones de educación superior, de conformidad con el Artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior, de entregar a la SENESCYT en formato digital una copia del referido trabajo de titulación para que sea integrado al Sistema Nacional de Información de la Educación Superior del Ecuador para su difusión pública respetando los derechos de autor.

2.- Autorizo a la SENESCYT a tener una copia del referido trabajo de titulación, con el propósito de generar un repositorio que democratice la información, respetando las políticas de propiedad intelectual vigentes.

Guayaquil, marzo del 2017

f. 

La Mota López, Cristian André

C.C # 0922443841



**Presidencia
de la República
del Ecuador**



**Plan Nacional
de Ciencia, Tecnología,
Innovación y Saberes**



SENESCYT

Secretaría Nacional de Educación Superior,
Ciencia, Tecnología e Innovación

REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA	
FICHA DE REGISTRO DE TESIS/TRABAJO DE TITULACIÓN	
TÍTULO Y SUBTÍTULO:	DISEÑO DE UN SISTEMA DE CONTROL INTERNO A LOS PROCESOS DE COMPRA Y VENTA DE UNA EMPRESA CAMARONERA EN EL CANTÓN SANTA ROSA
AUTOR(ES)	González Ortega, Jessica María La Mota López, Cristian André
REVISOR(ES)/TUTOR(ES)	Econ. Guzmán Segovia, Guillermo Xavier, Msc.
INSTITUCIÓN:	Universidad Católica de Santiago de Guayaquil
FACULTAD:	Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas
CARRERA:	Contabilidad y Auditoría, CPA
TÍTULO OBTENIDO:	Ingeniero en Contabilidad y Auditoría, CPA
FECHA DE PUBLICACIÓN:	Septiembre del 2016
No. DE PÁGINAS:	(147)
ÁREAS TEMÁTICAS:	Control interno, Coso ERM, Auditoría
PALABRAS CLAVES/ KEYWORDS:	COSO, Control interno, Sistema Computarizado, Proceso de compra, Proceso de venta
RESUMEN/ABSTRACT (150-250 palabras):	
<p>El Sistema de Control Interno de una empresa se basa en el apoyo de todos los miembros de una organización, ya que éste se utiliza principalmente con el propósito de sacar a la compañía adelante.</p> <p>La compañía camaronera Sergio González Rogel. no cuenta con un Sistema de Control Interno para sus principales procesos como es compra y venta, que le permita gozar de funciones adecuadas de sus actividades.</p> <p>Se encontró varias falencias en el desglose de actividades, ya que no tiene ningún control al momento de efectuar estos procesos, que de una u otra manera afectan directamente a la producción de camarón.</p> <p>El presente tema de estudio fue elaborado por sus autores con el fin de al finalizar el trabajo, dar recomendaciones estratégicas e ideas útiles para aplicar en los procesos mencionados y de esta manera al implementar el manual de control interno a la compañía se logre los objetivos deseados por el propietario y hacer que esta camaronera crezca.</p>	
ADJUNTO PDF:	<input checked="" type="checkbox"/> SI <input type="checkbox"/> NO
CONTACTO CON AUTOR/ES:	Teléfono: +593-4-(2375599) E-mail: jekita-12@hotmail.com; cristianlamotalopez@hotmail.com
CONTACTO CON LA INSTITUCIÓN (COORDINADOR DEL PROCESO UTE)::	Nombre: Yong Amaya, Linda Teléfono: +593-4- 2200804 ext.1609 E-mail: linda.yong@cu.ucsg.edu.ec
SECCIÓN PARA USO DE BIBLIOTECA	
Nº. DE REGISTRO (en base a datos):	
Nº. DE CLASIFICACIÓN:	