



UNIVERSIDAD ESTATAL DE MILAGRO
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y COMERCIALES
PROYECTO DE GRADO PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE
INGENIERA EN CONTADURÍA PÚBLICA Y AUDITORIA

TÍTULO
POLITICAS DE CONTROL PARA INGRESOS POR VENTAS APLICADAS A
PYMES DE COMIDAS RAPIDAS

Autora: Balladares Fuentes Tatiana Melissa

Tutor: Econ. Gaibor Vera Franklin Max

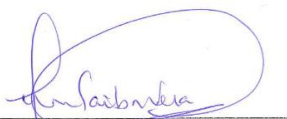
MILAGRO, DICIEMBRE 2016

ECUADOR

ACEPTACIÓN DEL TUTOR

Por la presente hago constar que me comprometo asesorar durante la etapa del desarrollo hasta su presentación, evaluación y sustentación del trabajo de titulación, cuyo tema es Políticas de control para ingresos y ventas aplicadas al servicio de alimentación presentado por la estudiante Balladares Fuentes Tatiana Melissa, para optar al título de Ingeniería en Contaduría Pública y Auditoría.

Milagro, a los 06 días del mes de diciembre del 2016



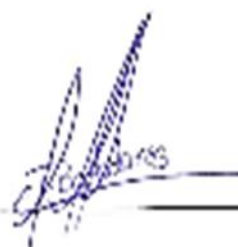
Eco. Gaibor Vera Franklin Max

C.I 1203234545

DECLARACIÓN DE AUTORÍA DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

El autor de esta investigación declara ante el Consejo Directivo de la Facultad de Ciencias Administrativas y Comerciales de la Universidad Estatal de Milagro, que el trabajo presentado es de mi propia autoría, no contiene material escrito por otra persona, salvo el que está referenciado debidamente en el texto; parte del presente documento o en su totalidad no ha sido aceptado para el otorgamiento de cualquier otro Título o Grado de una institución nacional o extranjera.

Milagro, a los 08 días del mes de diciembre del 2016



Balladares Fuentes Tatiana Molissa

Ci: 094010531-5

CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR

Ingeniero.

Fabrizio Guevara Viejo, MAE.

Rector de la Universidad Estatal de Milagro

Presente.

Mediante el presente documento, libre y voluntariamente procedo hacer entrega de la Cesión de Derecho de Autor del Trabajo Práctico de Examen de Grado o de Fin de Carrera de Carácter Complexivo, realizado como requisito previo para la obtención de mi Título de Tercer Nivel, cuyo tema fue **Políticas de control para ingresos por ventas aplicadas a pymes de comidas rápidas** y que corresponde a la Facultad de Ciencias Administrativas y Comerciales.

Milagro, a los 06 días del mes de diciembre del 2016



Balladares Fuentes Tatiana Melissa

CI: 094010531-5

DEDICATORIA

Dedico este proyecto a Dios, a mis hijas Valentina y Doménica, a mis padres Hugo Amado Balladares Ocaña y Jesenia Digle Fuentes Andrade, a mi abuela Norma Andrade y a mis tíos Julio Stalin Fariño Andrade y Margarita Patricia León Peña.

Balladares Fuentes Tatiana Melissa

AGRADECIMIENTO

Agradezco profundamente a Dios, por guiarme en el sendero correcto de la vida, cada día en el transcurso de mí camino e iluminándome en todo lo que realizo de mí convivir diario. A mis padres, por ser mi ejemplo para seguir adelante y por inculcarme valores que de una u otra forma me han servido en la vida, gracias por eso y por muchos más. A mis hijas por apoyarme y por estar a mi lado en cada momento. A mi director de proyecto Ec. Franklin Gaibor por tenerme paciencia y por guiarme en cada paso de este proyecto.

Balladares Fuentes Tatiana Melissa

ABREVIATURAS

PYMES:	Conjunto de pequeñas y medianas empresas
EEFF:	Estados Financieros
AV.:	Avenida

INDICE

ACEPTACIÓN DEL TUTOR.....	i
DECLARACIÓN DE AUTORÍA DEL TRABAJO DE TITULACIÓN...	ii
DEDICATORIA.....	iii
AGRADECIMIENTO.....	iv
CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR.....	v
ABREVIATURAS.....	vi
INDICE.....	vi
INTRODUCCIÓN.....	1
1 CAPITULO I EL PROBLEMA.....	1
1.1 Planteamiento del Problema.....	1
1.1.1 Delimitación.....	2
1.2Objetivos.....	2
1.2.1 Objetivo General.....	2
1.2.2 Objetivos Específicos.....	2
2 CAPITULO II MARCO TEORICO Y METODOLÓGICO.....	3
2.1 Marco Teórico y Referencial.....	3
2.1.1 Marco teórico.....	3
2.1.2 Marco Referencial.....	8
2.2 Marco Metodológico.....	11
2.3 Población y Muestra.....	11
2.4 Métodos y Técnicas.....	12
2.4.1 Métodos.....	12
2.4.2 Técnicas.....	12
2.5 Resultados.....	13
2.5.1 Conclusiones entrevistas y observación.....	18
3 CAPITULO III PROPUESTA.....	19
3.1 Descripción de la Propuesta.....	19
3.1.1 Desarrollo de la Propuesta.....	19
3.2 Conclusiones.....	26
3.3 Recomendaciones.....	26

BIBLIOGRAFIA

APÉNDICES

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Pymes estudiadas.....	12
Tabla 2. Parentesco familiar laborando dentro de las PYMES.....	11
Tabla 3. Fraude.....	12
Tabla 4. Selección de Proveedores.....	13
Tabla 5. Destino de Ingreso.....	14
Tabla 6. Registro de Ventas.....	15
Tabla 7. Aceptación de Políticas para ingresos y ventas.....	16

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Parentesco familiar laborando dentro de las PYMES.....	11
Figura 2. Fraude.....	12
Figura 3. Selección de Proveedores	13
Figura 4. Destino de Ingreso.....	14
Figura 5 Registro de Ventas.....	15
Figura 6. Aceptación de Políticas para ingresos y ventas.....	16
Figura 7. Proceso de Registro de Venta.....	

Título: POLÍTICAS DE CONTROL PARA INGRESOS Y VENTAS APLICADAS AL SERVICIO DE ALIMENTACIÓN

Resumen:

Las empresas son desarrolladas en el sector de la Av. 17 de Septiembre y Machala en la ciudad de Milagro que consiste en la prestación de servicios de alimentación, en la cual se evaluaron ciertos procesos de control de Ingresos y ventas, La estimación del control se la hace a través de pruebas selectiva, el cual nos brinda un marco de referencia para hacer esta evaluación en base a cinco componentes; ambiente de control, evaluación de riesgos, actividades de control, información - comunicación - supervisión y monitoreo. Para hacer este diagnóstico se utilizan técnicas estadísticas como el muestreo en la auditoría en pruebas de cumplimiento para las actividades de control lo cual se sustenta en Normas de Auditoría existentes, también se utilizan cuestionarios y por último la observación y constatación directa. El propósito de este trabajo es crear políticas de control para ingresos y ventas, en base a los procesos revisados (actividades de control), también se identifican debilidades y deficiencias de control y finalmente se realizan recomendaciones encaminadas a mejorar el control.

En la última parte están las conclusiones, recomendaciones y políticas de Control que ayudarán a mejorar el Sistema de Control en la distribución de alimentos.

Palabras clave: Control Interno, Distribución, Alimentos

ABSTRACT

The companies are developed in the sector of avenue 17 de September and Machala in the city of Milagro that consists of the provision of food services, in which certain processes of internal control, purchases and sales were evaluated. The evaluation of the control is done through selective testing, which provides us with a frame of reference to make this evaluation based on five components; Control environment, risk assessment, control activities, information and communication and monitoring and monitoring. Statistical techniques such as sampling in the audit in compliance tests for control activities are used to make this evaluation, which is based on existing Auditing Standards, questionnaires are also used and, finally, direct observation and verification. The purpose of this work is to create internal control policies based on the reviewed processes (control activities), also identify weaknesses and deficiencies of control and finally make recommendations aimed at improving internal control of delivery. In the last part we have the conclusions and recommendations and policies of Control that will help to improve the Control System in the distribution of food.

Key words: Internal Control, Distribution, Food

INTRODUCCION

Uno de los aspectos con mayor importancia dentro de las PYMES es que estas deben tener un adecuado sistema de control ya que esto ayuda a evaluar los resultados como es la productividad y la eficiencia, si se enfoca en las actividades principales, como las principales funciones de cada empleado.

Toda empresa debe aplicar controles de sus ingresos y ventas ya que esto nos ayudara a conocer la situación real de la PYMES por esta razón es que realiza el estudio de esta investigación. El plan de una organización en todos los aspectos y procedimientos depende básicamente de un correcto control de ingresos y ventas, para así darles un mayor resguardo a sus activos, su confiabilidad y precisión a la información contable, de la misma manera ir controlando cada una de las tareas asignadas y exigidas por la administración y así obtener buenos resultados como la productividad y eficiencia.

Este tipo de características se deben aplicar en las PYMES para que el Control de todos sus ingresos y ventas funcione correctamente, por consiguiente si los empleados de la empresa son o no familiares se le debe asignar a cada uno sus responsabilidades dentro de ella, para ello es indispensable separar por áreas y especificar cada una de las funciones de las PYMES , además se debe contar con un de registro para tener control adecuado en el activo, pasivo, ingresos y gastos es muy importante puesto que deben existir políticas por escrito que puntualicen como se deben autorizar los depósitos, los pagos, como se deben usar los activos, y como se va a registrar en el libro contable.

Para constatar que estas políticas de control se están aplicando se debe realizar un monitoreo y así verificar si todo lo previsto se está llevando como se planeó.

CAPITULO I

EL PROBLEMA

1.1. Planteamiento del Problema

Lo cierto es que la mayoría de las Pequeñas y Medianas Empresas no cuentan con un Control de sus ingresos y ventas , debido a que la mayoría de estas empresas son familiares, no se cuenta con gente profesional que oriente como debe de llevarse un debido Control de entradas y salidas dentro de esta, la mayoría de PYMES tiene laborando a personas familiares sin importarles si estas tienen conocimiento o no de la actividad que valla a desarrollar dicha empresa , por consiguiente la confianza que se tiene por ser familiares estos ya que siendo de manera intencional o no la PYMES podría caer en un fraude por el abuso de confianza, por no cumplir con las actividades a cada uno asignadas.

Una de los mayores factores que afectan a las Pequeñas y Medianas Empresas es la falta de capacitación, de información, conocimiento y mayoritariamente de control ya que no poseen con un manual de políticas que deberán ser conocidas por cada uno de los miembros de la empresa. Otra debilidad de las Pequeñas y Medianas Empresas es que no cuentan con un capital propio por lo que requieren de la ayuda de una institución financiera, por ende este debe seguir un procedimiento de sus activos que posee de la liquidez, de cuánto tiempo necesitaría para cancelar dicho crédito, la tasa de interés y es ahí cuando analizaría la institución financiera si le conviene otorgarle un crédito o no.

Por otro lado otra desventaja que se manifiesta en las Pequeñas y Medianas Empresas, que tampoco permite un Control adecuado es la del empresario cuando confunde la propiedad con la capacidad de dirigir, pues de alguna manera el creer que es el único que sabe hacer las cosas dentro de la organización y el querer formar parte de todas las áreas sin delegar funciones y sin permitir que personas especializadas o profesionales hagan aportaciones para la mejora de la empresa.

Básicamente el problema es la ausencia de control, anteriormente se mencionó cuáles son las causas por las que no puede llevar un correcto control dentro de las PYMES

1.1.1 Delimitación

La investigación se enmarca dentro del área contable de las PYMES que consiste en la prestación de servicios de alimentación, el cual carece de énfasis en los procesos de Control de los ingresos y venta de su negocio.

Ciudad: Milagro
 Provincias: Guayas
 Región: Costa
 Sector: Av. 17 de septiembre y Machala
 Dirigido: 12 Pymes del sector alimenticio

12 PYMES ESTUDIADAS	
1.- PUNTO EXACTO	7.- FRIDAY
2.- RICKYS DELI	8.- BURGER KING
3.- SAHARA	9.- PIZZA EN CONO
4.- LIVING	10.- LAS DELICIAS
5.- LA PALMITA	11.- GÓNDOLA
6.- FRUTI FRUIT	12.- POTATO

Realizado por la Autora

1.2 Objetivos

1.2.1 Objetivo General

Crear políticas de control para ingresos por ventas aplicadas a Pymes dedicadas al servicio de alimentación “Comidas Rápidas” del Cantón Milagro.

1.2.2 Objetivos Específicos

- Recomendar a los propietarios de las Pymes la abstención del ingreso laboral de familiares al negocio.
- Verificar que los ingresos se destinen a las arcas del negocio.
- Identificar el proceso de registro de ventas que se da en las Pymes del sector alimenticio.

CAPITULO II

MARCO TEORICO Y METODOLÓGICO

2.1 Marco Teórico y Referencial

2.1.1 Marco Teórico

Pymes

El (SERVICIOS DE RENTAS INTERNAS) define a las PYMES como un grupo de pequeñas y medianas empresas que se caracterizan según su capital, cantidad de trabajadores, nivel de producción y finalmente por su volumen de ventas.

Según (Zapata Guerrero, 2004) uno de los factores que preocupa a un empresario de una Pymes es la actitud pasiva que este posee, que se caracteriza por esperar que los clientes hagan sus pedidos y ausencia de una actitud proactiva al buscar nuevos mercados. Una de las dificultades de estos empresarios es definir a que mercado y producto dirigirse específicamente.

De acuerdo a lo que define (Schlemenson, 2013) las Pymes constituye un avance mediante un espíritu de trabajo con el fin de realizar un aporte a la conocimiento de la naturaleza de estas organizaciones a partir de las representaciones de casos prototípicos, ya que al establecer la ubicación específica del objeto Pymes ayuda a precisar el nivel de análisis correcto, del que se derivan aspectos o dimensiones cuyo abordaje permite perfeccionar la eficacia de las intervenciones.

Origen de pymes

En general las PYMES, consiguieron una importancia dentro de la economía hace décadas de años. En la creación de estas empresas denominadas PYMES, tenemos las siguientes características:

- Las PYMES son empresas, donde se pueden distinguir correctamente las organizaciones y sus estructuras (áreas). Gran parte de estas empresas utilizan capital propio.

- Las PYMES que inician sus actividades con familiares donde solo se preocupan por ser estables en el mercado sin tomar atención a costos ni capital e inversiones ya que estas permiten el crecimiento dentro de la empresa (Fisher de la Vega Laura, 2013)

Según (Espejo Jorge, 2012) en estos tiempos las empresas deben enmarcarse en trabajar con información actualizada con sistemas adaptados al tipo de actividad que realice para poder trabajar de manera satisfactoria y rentable.

Clases de pymes

Según la revista (Nassir Sapag, 2015) se menciona que en nuestro país existe varios tipos de PYMES que se clasifican según su actividad, capital y número de trabajadores, las cuales se clasifican de la siguiente manera:

Pequeña Industria: son las que se dedican a la transformación de materia prima en artículos finales.

Pequeña Empresa: Se dedican a la comercialización de bienes y servicios, cuya principal característica es contar con un máximo de 50 trabajadores.

Mediana Empresa: se identifican por contar con un número de empleados entre 50 a 100 trabajadores y es aquella que se dedica a la comercialización de bienes o servicios. (Sanchis, 1992)

Empresario

Es la sección humana de la empresa está formado por dos tipos de agentes, los que son:

- *Internos* a la empresa, esto es, los empleados y los empresarios
- *Externos*, esto es, los proveedores, cliente, propietarios, acreedores y el Estado. (Joan Ramón Sanchis Palacio & Domingo Ribeiro Soriano)

Se considera agentes externos a los propietarios cuando no participan en el propio funcionamiento al hablar de grandes empresas. En ser el caso de la pequeña y mediana empresa, y sobre todo en las empresas cooperativas de. (Escalante, 2010)

Venta

Según (Beltran Alejandro, 2011) define como venta al contrato mediante el cual se entrega un bien o servicio ajeno por un precio estipulado, es sustancial saber que dentro de este sector es usual hablar de lo que se conoce como venta directa, que corresponde a un término que expresa a aquella que se realiza fuera de un local comercial, específicamente es la que se lleva a cabo directamente al consumidor de manera normal en su hogar o bien en lugares donde se le realiza una demostración personalizada.

(Holmes Hugo, 2008) Las ventas son diferentes etapas, las buenas ventas en las pequeñas y medianas empresas, afirman la cercanía al cliente adaptándose a las necesidades y la satisfacción. (Roberto, 2001) Las ventas buscan adquirir un producto o un servicio, de la misma manera que nos permite conocer más cerca del cambio en los gustos y preferencias de los consumidores.

Tipos de ventas

Mediante anuncio (Carrillo Ureña Fernando, 2010) Las ventas se realizan con dos figuras principales un vendedor y un consumidor que intercambia un producto o servicio del mismo valor, actualmente siendo este el modo tradicional, existen diferentes tipos de ventas, que a continuación se mencionan:

- **Ventas directas:** implican un contacto directo entre comprador y vendedor (ventas al detal, ventas puerta a puerta, venta social).
- **Ventas industriales:** ventas de una entidad a otra.
- **Ventas indirectas:** ocurre un contacto, pero no en persona (tele-mercadeo, correo).
- **Ventas electrónicas:** vía Internet.
- **Ventas intermediadas:** por medio de corredores.

Ingresos

El concepto de ingresos, en el ámbito de la economía es uno de los elementos más fundamentales e importantes con los que se puede trabajar. (Cleri, 2007) Se entiende por ingresos a todas las ganancias que ingresan al conjunto total del presupuesto de una entidad, ya sea pública o privada, individual o grupal,

los ingresos son los elementos tanto monetarios como no monetarios que se acumulan y que generan como consecuencia un ambiente de consumo-ganancia.

Un ingreso se define como el incremento de los activos o el decremento de los pasivos de una empresa, durante un periodo contable, con un impacto optimista en la utilidad o pérdida neta o, en su caso, en el cambio neto en el patrimonio contable y, seguidamente, en el capital ganado o patrimonio contable. (Encalada, 2015)

Tipos de ingresos

Según (BRAVO, 2012) los ingresos de una entidad se clasifican en:

- Ordinarios: son aquellos que provienen de transacciones, transformaciones internas y de otros eventos usuales, quiere decir que son propios del giro de la entidad, ya sean frecuentes o no.
- No Ordinarios: Los que se derivan de transacciones, transformaciones internas y de otros eventos inusuales, aquellos que no son propios del giro de la entidad, ya sean frecuentes o no.

2.1.2 Marco Referencial

Institución: UNIVERSIDAD CENTRAL DEL ECUADOR

Tema: CREACIÓN DE UNA PYMES PARA PRESTAR ASESORAMIENTO TRIBUTARIO

Autor: (ELVA AZUCENA PAREDES ALENCASTRO)

Año: 2012

Resumen:

Según las diversas actividades económicas que hay en nuestro país, existes una preparación firme de leyes y reglamentos para que exista una mejor relación entre los vendedores y consumidores. Entre los principales aspectos legales que un negocio debe cumplir es el cumplimiento al estado mediante la parte tributaria, para esto se debe conocer o buscar quien conozca lo establecido por el Servicio de Rentas Internas.

Hoy en día se realizan reformas tributarias muy importantes lo que genera las ganas de aprender y analizar todos los cambios o afectaciones que se pudiera dar en el desarrollo de las actividades del negocio y así desempeñarse con eficiencia y eficacia.

Todo esto dará solución de los problemas tributarios que muchas empresas presentan por la falta de información y preparación.

Para la sociedad este tipo de procedimientos será de total ayuda ya que estos negocios necesitan asesorarse para un adecuado manejo.

Institución: ~~Institución:~~ UNIVERSIDAD CENTRAL DEL ECUADOR

Tema: “DISEÑO E IMPLEMENTACIÓN DE UN SISTEMA CONTABLE, TRIBUTARIO Y NÓMINA “

Autor: (CHRISTIAN FLORES CASTILLO)

Año: 2012

Resumen:

Mediante un adecuado sistema contable que se aplique en una empresa se llevara un adecuado control donde no existirán deficiencias en la parte financiera y contable.

Para de esta manera contribuir con las PYMES de una manera eficaz y rentable a dar soluciones facilitando el trabajo en el campo contable financiero. Varias de las ideas han sido recopiladas de distintos profesionales en el tema contable financiero, aspecto que sumado a las experiencias del autor, ha permitido elaborar el presente trabajo de forma técnica y práctica.

Institución: ~~Institución:~~ UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA

Tema: ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN DE LAS PYMES UBICADAS EN LA CIUDAD DE QUITO Y SU APERTURA A MERCADOS INTERNACIONALES EN EL PERÍODO 2005 - 2009

Autor: (Arboleda Guerrero Salinas Jimenes)

Año: 2011

Resumen

Para la reactivación económica y productiva de un país la Pymes constituyen un papel muy importante por su fuente generadora de empleo e ingresos. Las pymes en el Ecuador carecen de una institucionalidad consolidada, debido a no existir una normativa específica para este sector, lo que permitiera delimitar sus características de operación en el ámbito productivo y económico. Para conocer la situación competitiva de las pymes resulta necesario establecer las potencialidades que estas poseen; a través de considerar el desenvolvimiento de variables como el talento humano, tecnología, entre otros.

La finalidad de este estudio es analizar la situación general que manejan las pymes, con el fin de considerar cómo estas condiciones consiguen afectar a las pymes al ingreso de los mercados internacionales.

Institución: ~~Institución:~~ UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA

Tema: DISEÑO DE UN SISTEMA DE CONTROL INTERNO ADMINISTRATIVO, FINANCIERO Y CONTABLE

Autor: (Arboleda Guerrero Salinas Jimenes)

Año: 2011

Resumen:

El trabajo investigativo, se lo elabora con el fin de mejorar la gestión administrativa. Mediante este estudio se encontró dentro de la ferretería la ausencia de un sistema de control de procedimientos para el área administrativa, contable, este se ve reflejado en el manejo interno de la institución y la atención al cliente. No cuenta con un equipo de trabajo donde cada uno defina sus áreas de trabajo ni la actividad que vayan a realizar dentro de esta, por ello es indispensable el diseño de políticas que faciliten conocer debilidades. El plus que genera este proyecto en cuanto a lo económico, social, ha sido favorable, lo cual hace ver que mediante la ejecución del sistema de control interno se logrará mejorar la gestión administrativa y financiera con miras a generar los mejores impactos sobre el cliente.

Institución: ~~Institución:~~ UNIVERSIDAD CENTRAL DEL ECUADOR.

Tema: PROYECTO DE MEJORAMIENTO A LOS PROCEDIMIENTOS DEL CONTROL INTERNO ADMINISTRATIVO-FINANCIERO.

Autor: (Arboleda Guerrero Salinas Jimenes)

Año: 2012

Resumen:

Este estudio, se dio lugar por una problemática de: falta de políticas de Control Interno en el Área Administrativa y Financiera de la Compañía de Transportes “Furgoplanta S.A.”, que podrían generar inseguridad en las operaciones financieras y obstáculos en el desarrollo de las actividades diarias. El fin de este análisis es crear un Proyecto de mejoramiento del Control Interno Administrativo-Financiero de dicha empresa, para asegurar una administración financiera eficiente y eficaz en la Organización y el entorno. Esta entidad está en proceso de perfeccionamiento y crecimiento continuo impulsado por los administradores y también por los accionistas que trabajan directamente en la administración de la compañía, para ofrecer un excelente servicio al usuario y mejorar los ingresos a sus accionistas.

2.2 Marco Metodológico

La creación de Políticas para ingresos y ventas aplicadas al servicio de alimentación se la realizara mediante un enfoque cuantitativo, ya que se recopilara información de una muestra determinada de una población. El análisis de técnica de investigación se lo realizará mediante tablas determinando la cantidad y el porcentaje correspondiente a cada alternativa y/o pregunta, esta aparecerá seguida de su respectivo grafico estadístico y a su vez este sea analizado para que sirva como información para esta investigación.

2.3 Población y muestra

2.3.1 Población

El número de población que se considerará es de 12 PYMES ubicadas en Milagro en las calles Av. 17 de Septiembre y Machala, dedicadas al servicio de Alimentación.

La encuesta se realizará a 12 personas que son específicamente los propietarios de cada una de las PYMES a estudiar.

2.3.2 Muestra

La muestra de esta investigación será el total de nuestra población, en este caso no se aplicará ningún tipo de fórmulas debido a que la población es muy disminuida.

2.4 Métodos y Técnicas

2.4.1 Métodos

Para el cumplimiento de la propuesta planteada aplicaremos el método inductivo.

El método inductivo de investigación permitirá ejecutar el análisis de situaciones particulares del sistema y encontrar los efectos generales que dichas condiciones tienen sobre las entidades. En la última etapa de esta investigación se está apto de concluir propuestas y a su vez indicios generales que explique fenómenos con semejanza al analizado.

2.4.2 Técnicas

Para aplicar este método de investigación utilizaremos una técnica que nos ayude a obtener una información veraz y amplia, que es en base de:

Encuesta: Para poder obtener información precisa, la encuesta va dirigida a los propietarios de las PYMES.

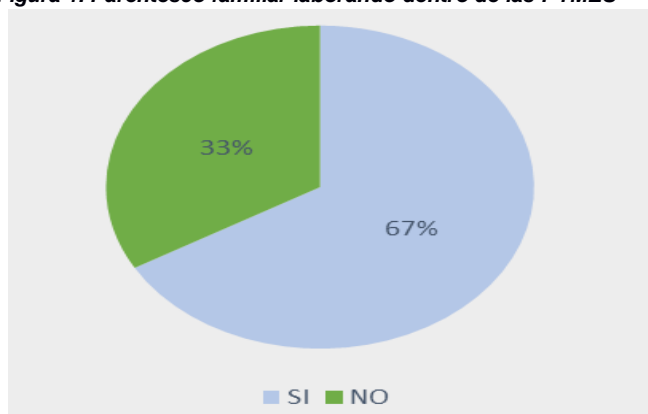
2.5 Resultados

Pregunta N° 1.- ¿Cree usted que se debería involucrar laboralmente a un familiar dentro de las PYMES?

Tabla 1. Parentesco familiar laborando dentro de PYMES

ALTERNATIVAS	N° DE ENCUESTADOS	PORCENTAJES
SI	8	67%
NO	4	33%
TOTAL	12	100%

Figura 1. Parentesco familiar laborando dentro de las PYMES



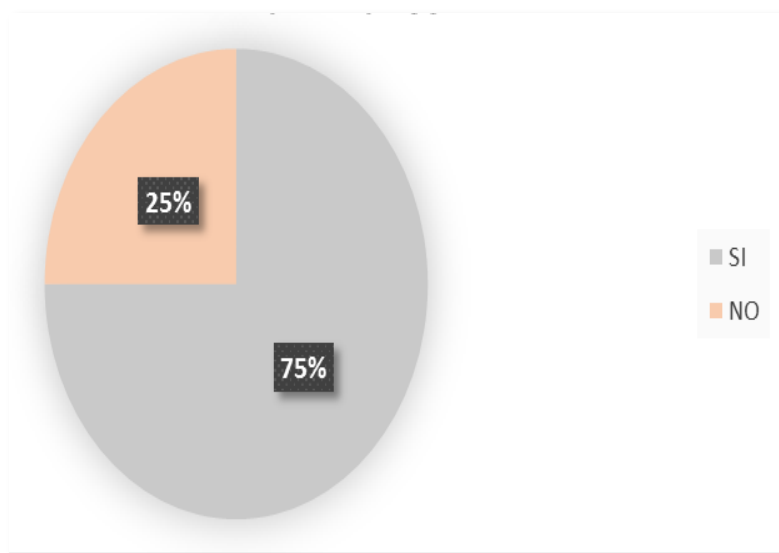
Análisis: Con la obtención de los resultados, podemos identificar que el 67% de las PYMES, tiene involucrada laboralmente a familiares dentro de ellas, mientras que un 33% se rehúsan hacerlo.

Pregunta N° 2.- Al tener personas con parentesco familiar laborando dentro de la PYMES ¿Cree usted que pueda existir fraude?

Tabla 2. Fraude

ALTERNATIVAS	N° DE ENCUESTADOS	PORCENTAJES
SI	9	75%
NO	3	25%
TOTAL	12	100%

Figura 2. Fraude



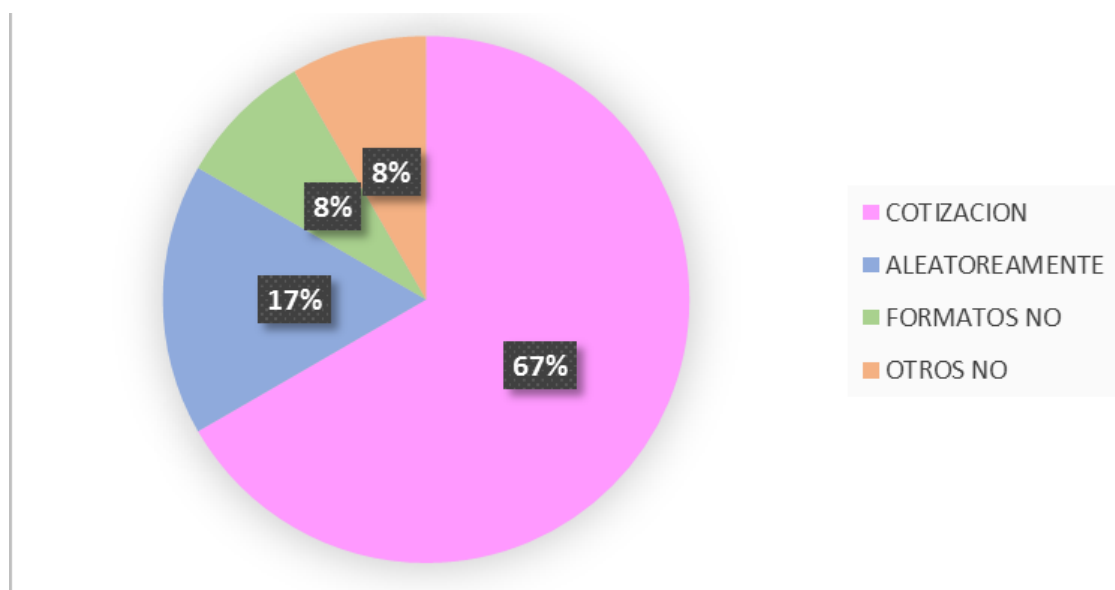
Análisis: Los resultados de esta variable pueden demostrar cómo un 75% está consciente de que incluir a familiares a laborar en las PYMES puede ocasionar fraude o pérdidas en ella, por otro lado el 25% se abstiene y mencionan que este proceso no ocasiona ningún tipo de fraude.

Pregunta N° 3.-Para llevar un correcto proceso de selección de proveedores lo hace mediante:

Tabla 3. Selección de Proveedores

ALTERNATIVAS	N° DE ENCUESTADOS	PORCENTAJES
COTIZACION	8	67%
ALEATOREAMENTE	2	17%
FORMATOS	1	8%
OTROS	1	8%
TOTAL	12	100%

Figura 3. Selección de Proveedores



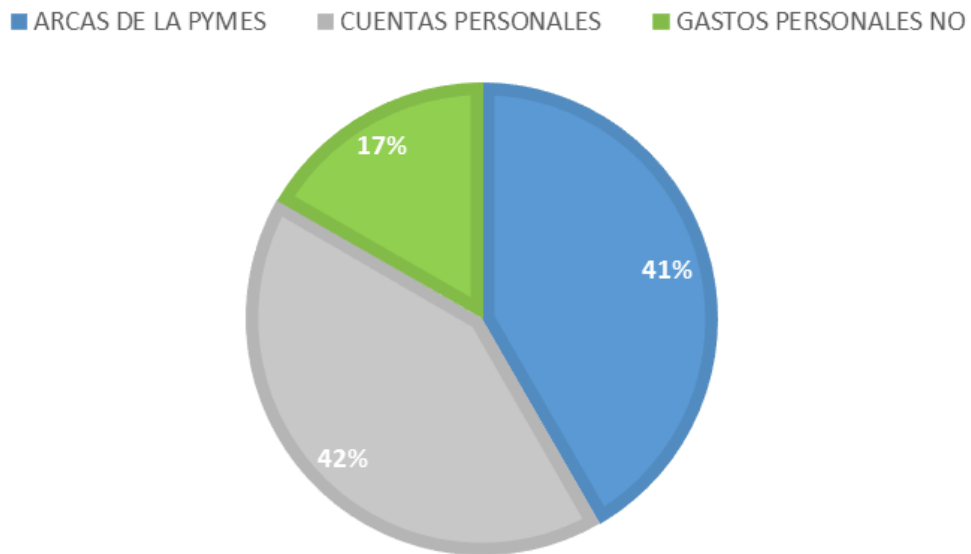
Análisis: De acuerdo a los resultados podemos darnos cuenta que un 68% tiene una selección de proveedores mediante cotizaciones, un 17% lo hace aleatoriamente, y un 8% selecciona a su proveedor mediante un formato y otro tipo de selección.

Pregunta N° 4.- ¿A dónde van destinados los ingresos diarios de las PYMES?

Tabla 4. Destino de Ingresos

ALTERNATIVAS	N° DE ENCUESTADOS	PORCENTAJES
ARCAS DE LA PYMES	5	42%
CUENTAS PERSONALES	5	42%
GASTOS PERSONALES	2	17%
TOTAL	12	100%

Figura 4. Destino de Ingreso



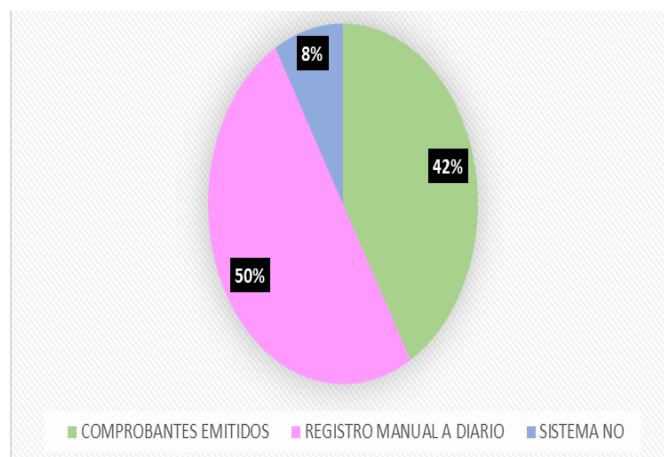
Análisis: Se puede observar que el dinero de ingresos de las PYMES dedicadas al servicio de alimentación, va dirigido netamente en un 42% a las Arcas de las PYMES y cuentas personales de los propietarios, por otra parte un 17% lo utilizan para gastos personales.

Pregunta N° 5.- ¿Cómo lleva un correcto registro de Ventas diariamente?

Tabla 5. Registro de Ventas

ALTERNATIVAS	N° DE ENCUESTADOS	PORCENTAJES
COMPROBANTES EMITIDOS	5	42%
REGISTRO MANUAL A DIARIO	6	50%
SISTEMA	1	8%
TOTAL	12	100%

Figura 5. Registro de Ventas



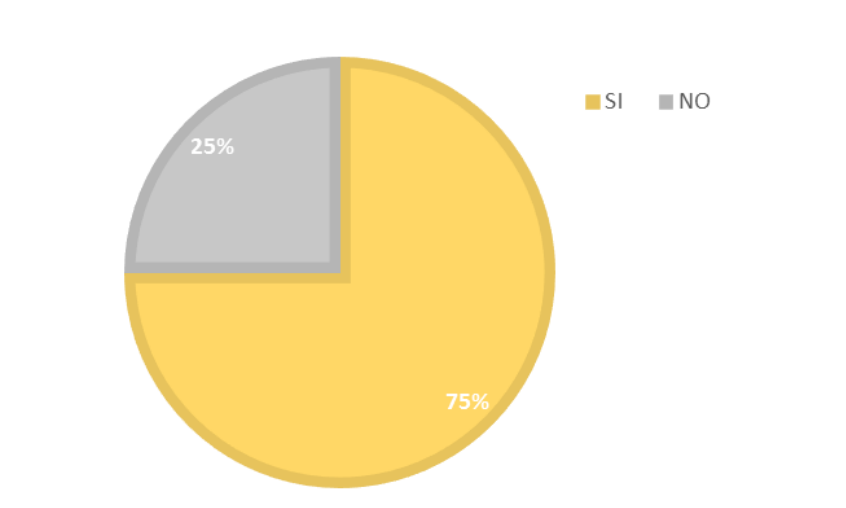
Análisis: Podemos darnos cuenta que no se lleva un correcto registro de ventas ya que un 50% de las PYMES dedicadas al servicio de alimentación utiliza un registro manual de sus ventas, mientras que un 42% lo hace correctamente mediante comprobantes emitidos quedándose este con una copia del comprobante para su correcto registro de venta y un 8% lo hace mediante la implementación de un sistema para llevarlo ordenadamente.

Pregunta N° 6.- ¿Le gustaría a usted implementar políticas de control para ingresos y ventas y así evitar algún tipo de fraude dentro de las PYMES?

Tabla 6. Aceptación de Políticas para Ingresos y Ventas

ALTERNATIVAS	N° DE ENCUESTADOS	PORCENTAJES
SI	9	75%
NO	3	25%
TOTAL	12	100%

Figura 6. Aceptación de Políticas para ingresos y ventas



Análisis: El 75% de los propietarios de las PYMES dedicadas al servicio de alimentación están de acuerdo con la implementación de políticas para ingresos y ventas dentro de sus PYMES, mientras que el 25% se abstiene a estas políticas y decide seguir laborando a su manera cotidiana

CAPITULO III

PROPUESTA

3.1 Descripción de la Propuesta

Mediante el estudio que se llevó a cabo en las Pymes del sector Alimenticio se pudo hallar que existe carencia de políticas que ayuden a la eficiencia del ingreso y ventas del negocio, estas se dan por no tener claro algunos aspectos; como el abuso de confianza cuando hay familiares laborando dentro de la empresa por lo que podría causar faltantes en las ventas. Al igual se pudo verificar que no tienen un control adecuado de los ingresos y ventas lo que evita a obtener el valor real ganado, esto a su vez se da también porque no se tiene un registro que ayude a la selección de proveedores lo cual nos ayude a optimizar costos.

Al encontrar estos problemas en las Pymes del sector alimenticio se propone implementar políticas para ingresos por ventas, para su realización se detallan las **Políticas de control para ingresos por ventas:**

- Recibir capacitación al menos 2 veces al año los propietarios de las Pymes sobre las ventajas y desventajas que se tiene al momento de contratar familiares al negocio para así no ocasionar fraudes.
- La cajera al cierre de esta deberá presentar un reporte de sus ventas del día, y a su vez depositar el dinero obtenido a una cuenta de la empresa máximo hasta el día siguiente de labores, si no cumple con dicha política será multada (o) con un 10% de su salario.
- El ingreso generado por las ventas, solo puede ser utilizado para gastos y financiamientos de la Pymes.

3.1.1 Desarrollo de la propuesta

Unidad 1. Capacitación a los propietarios de las Pymes sobre las ventajas y desventajas que se tiene al momento de contratar familiares al negocio y cómo administrar sus ingresos para que estos se destinen por su totalidad a las arcas del negocio.

Esta se la realizara directamente a los dueños de las Pymes aquí se le detallara las ventajas que se tiene al momento de que exista familiares laborando en la empresa como son:

- La confianza: se recomienda siempre y cuando sean personas bien cercanas como padres, hermanos que se sabe que puedes confiar en ellos.
- Visión común del negocio: No siempre tiene por qué ser así, pero el haber crecido en entornos similares hace que sea más fácil compartir la misma visión sobre cuestiones críticas
- Preocupación real: Ellos se preocuparán de forma genuina por el negocio, que lo cuidará casi como si fuese suyo.

Como otro punto de vista se puede observar que al igual que las ventajas existen desventajas similares que pueden causar la suspensión o cierre de su negocio, como son:

- Abuso de confianza: al contratar familiares que no tengan apegos y que no cuiden tus intereses, podrá causar manipulación de las ventas e ingresos que se den en el negocio para uso ajeno a los mismos.
- Pérdida de autoridad: al contratar un familiar el dueño no tendrá la misma facilidad de obligar y llamar la atención por algún incumplimiento como lo haría con una persona externa a su familia.

Tomando en consideración lo antes mencionado es decisión de cada uno de los propietarios de las Pymes si contratan o no familiares en su negocio. Siempre y cuando tengan un seguimiento de los ingresos que se den sean utilizados directamente y únicamente para el negocio.

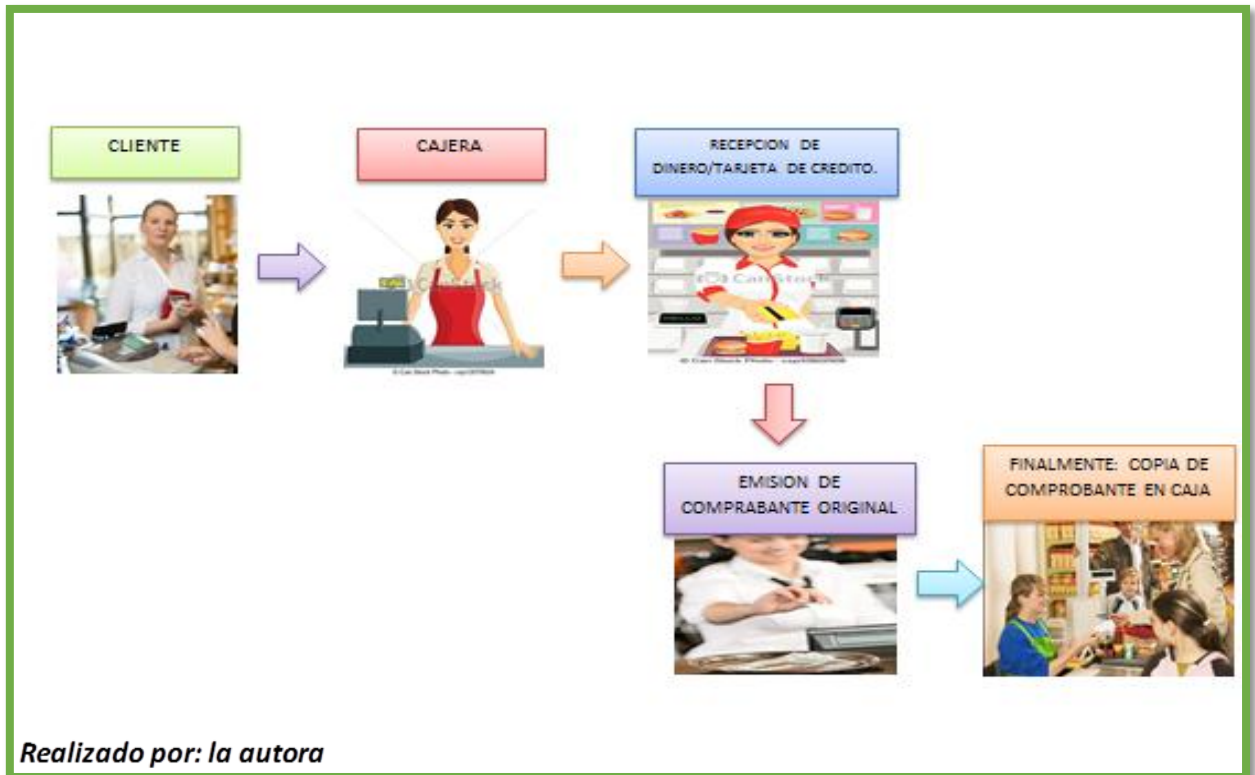
Unidad 2. Asignación de un proceso en el registro de las ventas para las Pymes del sector alimenticio.

En esta unidad sugerimos a los propietarios de las Pymes a llevar un control de las ventas por lo que se ha realizado un cuadro de ayuda donde especifica el orden del proceso y responsable al momento del registro de la venta.

En la figura 2, se puede analizar que el cliente realiza su pago en caja, en la cual habrá una persona encargada de recibir el pago y entregar su respectivo

comprobante de venta (factura, nota de venta, entre otros) al cliente, y la copia del mismo reposara en el talón, este será el medio en el que controlaremos las ventas. Siempre y cuando exigir al responsable de caja emitir comprobante de venta por cualquier monto o producto a venderse, y así también se evitaría ser sancionado por el servicio de rentas internas.

Figura 6. Proceso de Registro de Venta



3.2 Conclusiones

En las PYMES estudiadas se pudo identificar que estas tienen incluido personal con parentesco familiar laborando dentro de la empresa ocasionando un abuso de confianza y es allí cuando puede causar algún tipo de fraude, el dinero de los ingresos no está destinado solo a las arcas de las PYMES si no a gastos que no tienen nada que ver con la entidad si no con el propietario o demás familiares que laboren dentro de estas, también se puede constatar que una suma significativa de PYMES desea emplear políticas de ingresos y ventas para así poder obtener una utilidad rentable.

3.3 Recomendaciones

- Analizar las ventajas y desventajas al momento de contratar a familiares en la empresa.
- Utilizar los ingresos adquiridos para cubrir únicamente intereses del negocio
- Hacer cumplir el proceso del registro de venta para la obtención de información real de la misma.

BIBLIOGRAFÍA

- (2014). Obtenido de www.definicionpymes.com/economia/ingresos.php
- Andrés Benítez Torres Carlos. (s.f.). UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE. *DISEÑO DE UN SISTEMA DE CONTROL INTERNO*. Ibarra.
- Arboleda Guerrero Salinas Jimenes. (s.f.). UNIVERSIDAD CENTRAL DEL ECUADOR . *Proyecto de mejoramiento a los procedimientos del Control Interno Administrativo-Financiero de la Compañía*. QUITO.
- Beltran Alejandro. (2011). PYMES. *Un Reto a la Competitividad*.
- BRAVO, M. . (2012). Contabilidad General. *Editora Nuevodia*.
- Carrillo Ureña Fernando. (2010). PYMES su Importancia en el Desarrollo de America Latina. *Caso Ecuador*.
- CHRISTIAN FLORES CASTILLO. (s.f.). UNIVERSIDAD CENTRAL DEL ECUADOR. *"DISEÑO E IMPLEMENTACIÓN DE UN SISTEMA CONTABLE, TRIBUTARIO Y NÓMINA APLICADO A LA MICROEMPRESA*. QUITO.
- Cleri, C. A. (2007). El libro de las PyMEs. Buenos Aires: Ediciones Granica, 2007. .
- ELVA AZUCENA PAREDES ALENCASTRO. (s.f.). CREACIÓN DE UNA PYMES PARA PRESTAR. *UNIVERSIDAD CENTRAL DEL ECUADOR*. QUITO.
- Encalada, M. J. (2015). as tic y el ingreso en las pymes exportadoras del estado de yucatán. *Atlantic Review of Economics*, 1-29.
- Escalante, V. m. (2010). Elementos de Auditoria. Mexico: Cengage Learning Editores S.A .
- Espejo Jorge. (2012). *Mercadotecnia, Editorial McGraw-Hill*. Mexico.
- Fisher de la Vega Laura. (2013). Editorial McGraw-Hill. En *Mercadotecnia PYMES*. Mexico.
- Holmes Hugo. (11 de 11 de 2008). Administración Presupuestaría. *Técnicas de elaboracion de proyectos*.
- Joan Ramón Sanchis Palacio& Domingo Ribeiro Soriano. (s.f.). Creación y dirección de Pymes. Madrid: Ediciones Díaz de Santos, 1999.
- Nassir Sapag. (2015). Preparación y Evaluación de Proyectos Pymes. pág 36.
- Roberto, A. E. (2001). La importancia relativa de las pequeñas y medianas empresas: Un análisis de sus determinantes en la industria manufacturera chilena. *Cuadernos De Economía (Chile)*, 347-365.
- Sanchis, P. J. (1992). Creación y dirección de Pymes. Madrid: Ediciones Díaz de Santos.
- Schlemenson, A. (2013). En A. o. familia.. Buenos Aires: Ediciones Granica. All rights reserved. .
- SERVICIOS DE RENTAS INTERNAS. (s.f.). SRI. Recuperado el 02 de 12 de 2016, de <http://www.sri.gob.ec/de/32>
- Zapata Guerrero, E. E. (2004). Las PyMES y su problemática empresarial. Análisis de casos. *Las PyMES y su problemática empresarial. Análisis de casos*, 119-135.

APÉNDICES

APÉNDICE #1

REPÚBLICA DEL ECUADOR



UNIVERSIDAD ESTATAL DE MILAGRO



POLÍTICAS DE CONTROL PARA INGRESOS Y VENTAS APLICADAS AL SERVICIO DE ALIMENTACIÓN.

ENCUESTA DIRIGIDA A PROPIETARIOS DE PYMES

Datos Generales:

NOMBRE DEL PROPIETARIO:	
EMPRESA PYME:	
TIEMPO EN EL MERCADO:	

1.- ¿ Cree usted que se debería involucrar laboralmente a un familiar dentro de las PYMES?

SI	<input type="text"/>
NO	<input type="text"/>

2.- Al tener personas con parentesco familiar laborando dentro de la PYMES ¿ Cree usted que pueda existir fraude?

SI	<input type="text"/>
NO	<input type="text"/>

3.-Para llevar un correcto proceso de selección de proveedores lo hace mediante:

COTIZACION	<input type="text"/>
ALEATOREAMENTE	<input type="text"/>
FORMATO	<input type="text"/>
OTROS	<input type="text"/>

4.- ¿A dónde van destinados los ingresos diarios de las PYMES ?

Arcas de la PYMES	<input type="text"/>
Cuentas personales	<input type="text"/>
Cubren Gastos Personales	<input type="text"/>

5.- ¿ Como lleva un correcto registro de Ventas diariamente?

Mediante Comprobantes emitidos	<input type="text"/>
Registro Manual a Diario	<input type="text"/>
Sistema Contable	<input type="text"/>

6.- ¿Le gustaria a usted implementar politicas de control para ingresos y ventas y asi evitar algun tipo de fraude dentro de las PYMES?

SI	<input type="text"/>
NO	<input type="text"/>

VISIÓN

Ser una institución de educación superior, pública, autónoma y acreditada, de pregrado y postgrado, abierta a las corrientes del pensamiento universal, líder en la formación de profesionales emprendedores, honestos, solidarios, responsables y con un elevado compromiso social y ambiental, para contribuir al desarrollo local, nacional e internacional.

MISIÓN

Es una institución de educación superior, pública, que forma profesionales de calidad, mediante la investigación científica y la vinculación con la sociedad, a través de un modelo educativo holístico, sistémico, por procesos y competencias, con docentes altamente capacitados, infraestructura moderna y tecnología de punta, para contribuir al desarrollo de la región y el país.

EFACTO 1

Exceso de confianza ocasionando fraude

EFACTO 2

No permite tener alternativas que ayuden a optimizar costos

EFACTO 3

Disminución en Utilidades operadas

EFACTO 4

Inapropiada conducta del empleado hacia los clientes.

CARENCIA POLÍTICAS DE CONTROL PARA INGRESOS Y VENTAS APLICADAS AL SERVICIO DE ALIMENTACIÓN

APÉNDICE #2

CAUSA 1

Familiares laborando dentro de la Pymes

CAUSA 2

No tiene un proceso de selección de proveedores

CAUSA 3

Los ingresos no se destinan 100% a las arcas de la empresa.

CAUSA 4

Falta de Control, capacitación e incentivo al capital humano.

Urkund Analysis Result

Analysed Document: urkund PROYECTO EXAMEN COMPLEXIVO TATIANA BALLADARES.docx (D24316925)
Submitted: 2016-12-13 20:41:00
Submitted By: tali_29_1993@hotmail.com
Significance: 7 %

Sources included in the report:

examen de caracter complejo KAREN.docx (D24216763)
Proyecto Final.docx (D13160529)
<http://core.ac.uk/display/12400772>
<http://docplayer.es/6682787-Evaluacion-del-control-interno-de-las-partidas-mas-significativas-de-los-estados-financieros-de-una-constructora-de-la-ciudad-de-guayaquil-ano-2006.html>
<http://gestionpyme.com/por-que-contratar-a-familiares-y-por-que-no-hacerlo/>

Instances where selected sources appear:

8



