



UNIVERSIDAD ESTATAL DE MILAGRO

UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y COMERCIALES

**PROYECTO DE GRADO PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE
INGENIERA EN CONTADURÍA PÚBLICA Y AUDITORÍA – CPA**

TÍTULO DEL PROYECTO

**IMPLEMENTACIÓN DE UN CONTROL PRESUPUESTARIO POR EL
INCUMPLIMIENTO DE LOS MONTOS PROYECTADOS
DE LAS VENTAS DE CREDICOMERCIO S.A.**

Autores: Acosta Brito Martha Fabiola
Cortazar Párraga Xavier Oswaldo

Guayaquil, Marzo del 2013
Ecuador

ACEPTACIÓN DE LA TUTORA

En mi calidad de Tutora de Proyecto de Investigación, nombrado por el Consejo Directivo de la Unidad Académica de Ciencias Administrativas y Comerciales de la Universidad Estatal de Milagro.

CERTIFICO:

Que he analizado el proyecto de Grado con el Tema de: **“Implementación de un control presupuestario por el incumplimiento de los montos proyectados de las ventas de Credicomercio S.A.”**, presentado como requisito previo a la aprobación y desarrollo de la investigación para optar por el Título de:

INGENIERA EN CONTADURÍA PÚBLICA Y AUDITORÍA- CPA

El mismo que considero debe ser aceptado por reunir los requisitos legales y por la importancia del tema.

Presentado por los Egresados:

Acosta Brito Martha Fabiola

C.I. 0918690009

Cortazar Párraga Xavier Oswaldo

C.I. 0909618001

Guayaquil, Marzo del 2013

Msc. Tolozano Benites Segunda Elena

DECLARACIÓN DE AUTORÍA DE LA INVESTIGACIÓN

Los autores de esta investigación declaramos ante el Consejo Directivo de la Unidad Académica de Ciencias Administrativas y Comerciales de la Universidad Estatal de Milagro – Sede Guayaquil, que el trabajo presentado es de nuestra 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.

Guayaquil, Marzo del 2013

Acosta Brito Martha Fabiola

C.I. 0918690009

Cortazar Párraga Xavier Oswaldo

C.I. 0909618001

CERTIFICACIÓN DE LA DEFENSA

EL TRIBUNAL CALIFICADOR previo a la obtención del título de Ingeniera en Contaduría Pública y Auditoría – C.P.A. otorga al presente proyecto de investigación las siguientes calificaciones:

MEMORIA CIENTÍFICA	()
DEFENSA ORAL	()
TOTAL	()
EQUIVALENTE	()

PRESIDENTE DEL TRIBUNAL

PROFESOR DELEGADO

PROFESOR SECRETARIO

DEDICATORIA

A Dios en primer lugar que me dio la fortaleza, para continuar y finalizar esta etapa de estudio, a Carol mi hermana que fue la persona que dedicó unos minutos de su valioso tiempo y logró que ingrese en esta prestigiosa institución, a mi esposo Ronald por su leal comprensión, apoyo, dedicación constante y ser parte importante en el logro de mis metas profesionales.

Gracias por haber sido mi fuente de inspiración en mi deseo de proseguir mis metas.

¡Con mucho cariño para ustedes!

Acosta Brito Martha Fabiola.

AGRADECIMIENTO

A mis padres: Teresa y Rodrigo, por apoyarme en todo momento, por sus consejos, sus valores, su comprensión, por la motivación constante por me ha permitido ser una persona de bien, pero más que nada, por su amor.

A mis hermanos: Carol, por ser el ejemplo de una hermana mayor y de la cual aprendí ser perseverante y constante en todo momento y que me ha infundado siempre las buenas costumbres para ser alguien en la vida, a Rodrigo, Guadalupe y John por la comprensión y tolerancia de cada uno de ellos, por la participación directa o indirectamente en la elaboración de esta tesis, con su apoyo y amor.

A mi esposo: Ronald Rodríguez, quien me brindó su amor, su cariño, su estímulo y su apoyo constante e incondicional, su comprensión y paciente espera para que pudiera terminar el grado, es evidencia de su gran amor.

A mis sobrinos: Jairo Joel el que vivió mi lucha día a día con sus preguntas, ¿hasta cuándo tía?, eso me daba fuerza suficiente y demostrarle que todo es esfuerzo para alcanzar las meta y objetivos que uno se propone, y a Rodriguito con unos días de nacido sin poder viajar a conocerme, para que mis príncipes vean en mí un ejemplo a seguir.

A mis maestros: Msc. Elena Tolozano, Msc Freddy Tejada, Ec. Carlos Rivera por su tiempo compartido y por impulsar el desarrollo de nuestra formación profesional,,

A mis amigos:

Que nos apoyamos mutuamente en nuestra formación profesional y que hasta ahora, seguimos siendo amigos: Xavier Cortazar, Normita Guerrero, Celi Ramírez Kerly Justillo, Jenny Contreras, Isaías Ponguillo, Newton Pizarro con la ayuda incondicional logré culminar una etapa más de mi vida profesional.

¡Gracias a ustedes!

Martha Fabiola Acosta Brito.

CESIÓN DE DERECHOS DE AUTORES

Msc.

Jaime Orozco Hernández

Rector de la Universidad Estatal de Milagro

Presente.

Mediante el presente documento, libre y voluntariamente procedemos a hacer la entrega de la Cesión de Derechos de Autores del Trabajo realizado como requisito previo para la obtención del Título de Tercer Nivel, cuyo tema es **“Implementación de un control presupuestario por el incumplimiento de los montos proyectados de las ventas de Credicomercio S.A.** y que corresponde a la Unidad Académica de Ciencias Administrativas y Comerciales – Sede Guayaquil.

Guayaquil, Marzo del 2013

Acosta Brito Martha Fabiola
C.I. 0918690009

Cortazar Párraga Xavier Oswaldo
C.I. 0909618001

ÍNDICE GENERAL

Contenido:	Páginas:
Carátula.....	i
Aceptación por el Tutor.....	ii
Declaración de autoría de la investigación.....	iii
Certificación de la defensa.....	iv
Dedicatoria.....	v
Agradecimiento.....	vi
Cesión de derechos del autor a la UNEMI.....	vii
Índice General.....	viii
Índice de Cuadros.....	ix
Índice de Figuras.....	x
Resumen.....	xi
Abstract.....	xii
.	1
INTRODUCCIÓN.....	
CAPÍTULO I	
EL PROBLEMA	3
1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	3
1.1.1 Problematización.....	5
1.1.2 Delimitación del Problema.....	5
1.1.3 Formulación del problema.....	6
1.1.4 Sistematización del problema.....	7
1.1.5 Determinación del tema.....	7
1.2 OBJETIVOS.....	7
1.2.1 Objetivo General:.....	7
1.2.2 Objetivos Específicos:.....	7
1.3 JUSTIFICACIÓN.....	

1.3.1	Justificación de la Investigación.....	7
-------	--	---

CAPÍTULO II

MARCO REFERENCIAL

2.1	MARCO TEÓRICO.....	10
2.1.1	Antecedentes Históricos.....	10
2.1.2	Antecedentes Referenciales.....	12
2.1.3	Fundamentación.....	14
2.2	Marco Legal.....	20
2.3	MARCO CONCEPTUAL.....	30
2.4	HIPÓTESIS Y VARIABLES.....	34
2.4.1	Hipótesis General.....	34
2.4.2	Hipótesis Particulares.....	34
2.4.3	Declaración de Variables.....	34
2.4.4	Operacionalización de las Variables.....	35

CAPÍTULO III

MARCO METODOLÓGICO

3.1.	TIPO Y DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN Y SUPERSPECTIVA GENERAL.....	36
3.2	LA POBLACIÓN Y LA MUESTRA.....	40
3.2.1	Características de la población.....	40
3.2.2	Delimitación de la población.....	40
3.2.3	Tipos de Muestra.....	41
3.2.4	Tamaño de la muestra.....	42
3.2.5	Proceso de Selección.....	43
3.3	LOS MÉTODOS Y LAS TÉCNICAS.....	43
3.4	EL TRATAMIENTO ESTADÍSTICO DE LA INFORMACIÓN.....	45

CAPÍTULO IV

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

4.1	ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL.....	
4.2	ANÁLISIS COMPARATIVO, EVOLUCIÓN, TENDENCIA Y PERSPECTIVAS.....	60
4.3	RESULTADOS.....	61
4.4	VERIFICACIÓN DE HIPÓTESIS.....	62

CAPÍTULO V

PROPUESTA

5.1	TEMA.....	64
5.2	FUNDAMENTACIÓN.....	64
5.3	JUSTIFICACIÓN.....	66
5.4	OBJETIVOS.....	67
5.4.1	Objetivo General de la propuesta.....	67
5.4.2	Objetivos Específicos de la propuesta.....	67
5.5	UBICACIÓN.....	67
5.6	FACTIBILIDAD.....	70
5.7	DESCRIPCIÓN DE LA PROPUESTA.....	74
5.7.1	Actividades.....	96
5.7.2	Recursos, Análisis Financiero.....	97
5.7.3	Impacto.....	100
5.7.4	Cronograma.....	101
5.7.5	Lineamiento para evaluar la propuesta.....	102
	CONCLUSIONES	104
	RECOMENDACIONES	105
	BIBLIOGRAFÍA	106
	ANEXOS	108

ÍNDICE DE CUADROS

Contenidos:	Páginas:
Cuadro 1. Causas y efectos del problema.....	4
Cuadro 2. Operacionalización de las Variables.....	35
Cuadro 3. Tipos de investigación.....	37
Cuadro 4. Orientación temporal.....	38
Cuadro 5. Delimitación de Población.....	41
Cuadro 6. Investigación.....	45
Cuadro 7. Género que labora en Credicomercio S.A.....	48
Cuadro 8. Actividades relacionadas con la contabilidad	49
Cuadro 9. Tipos de ventas de Credicomercio S.A.....	50
Cuadro 10. Incumplimiento de los Montos de Ventas.....	51
Cuadro 11. Gestión administrativa.....	52
Cuadro 12. Gestiones de ventas.....	53
Cuadro 13. Control de ventas diarias.....	54
Cuadro14. Proyecciones de ventas.....	55
Cuadro 15. Proyecciones de ventas.....	56
Cuadro 16. Empresa líquida.....	57
Cuadro 17 Empresa rentable.....	58
Cuadro 18 Controlar las ventas.....	59
Cuadro 19 Verificación de las Hipótesis.....	62
Cuadro 20 Estrategias FO - FA DO - DA	70
Cuadro 21 Proyección de ventas.....	74
Cuadro 22 Proyección Lineal.....	75
Cuadro 23 Proyección.....	75
Cuadro 24 Método de proyecciones porcentual.....	77
Cuadro 25 Proyecciones de Gastos 2010 – 2012.....	78
Cuadro 26 Gatos proyectados para el 2013.....	79
Cuadro 27 Proyecciones de gastos financieros.....	80

Cuadro 28 Gastos financieros.....	80
Cuadro 29 Proyecciones de Gastos No Deducible.....	81
Cuadro 30 Método de proyección Ecuación lineal.....	82
Cuadro 31 Utilidad bruta en ventas 2010-2012.....	83
Cuadro 32 Utilidad bruta en ventas 2010-2012.....	83
Cuadro 33 Utilidad bruta en ventas.....	84
Cuadro 34 Utilidad Credicomercio S.A.....	85
Cuadro 35 Utilidad 2010-2012.....	86
Cuadro 36 Utilidad.....	86
Cuadro 37 Estados de Resultados 2010 / 2011 /2012.....	88
Cuadro 38 Proyecciones de Ventas Año 2010.....	90
Cuadro 39 Proyecciones de Ventas Año 2011.....	92
Cuadro 40 Proyecciones de Ventas Año 2012.....	93
Cuadro 41 Plan Ejecución.....	95
Cuadro 42 Recursos Financieros.....	98
Cuadro 43 Presupuesto en Equipos y software.....	99
Cuadro 44 Análisis del Impacto Credicomercio S.A.....	102

ÍNDICE DE FIGURAS

Contenidos:	Páginas:
Figura 1 Planificación Financiera	15
Figura 2 Género en Credicomercio S.A.....	48
Figura 3 Actividades relacionadas con la contabilidad	49
Figura 4 Tipos de ventas de Credicomercio S.A:	50
Figura 5 Incumplimiento de los montos de ventas	51
Figura 6 Gestión administrativa.....	52
Figura 7 Gestiones de ventas.....	53
Figura 8 Control de ventas diarias.....	54
Figura 9 Proyecciones de ventas.	55
Figura 10 Proyecciones de ventas.	56
Figura 11 Empresa líquida	57
Figura 12 Empresa rentable.....	58
Figura 13 Controlar las ventas	59
Figura 14 Ubicación.....	68
Figura 15 Como se desarrollan los procesos en Credicomercio S.A.	71
Figura 16 Detalles de la comunicación en Credicomercio para mejorar el Presupuesto y la rentabilidad	72
Figura 17 Ingresos 2010 - 2013	76
Figura 18 Ingresos.....	77
Figura 19 Gastos 2010 – 2013	79
Figura 20 Gastos Financieros	81
Figura 21 Gastos No Deducible	82
Figura 22 Utilidad bruta en ventas.....	84
Figura 23 Utilidad.....	87
Figura 24 Proyección Ventas 2010.....	91
Figura 25 Proyección ventas 2011.....	92
Figura 26 Proyección ventas 2012.....	94
Figura 27 Proyecciones Utilidades y ventas en la empresa Credicomercio S.A... ..	103



UNIVERSIDAD ESTATAL DE MILAGRO

UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y COMERCIALES
PROYECTO DE GRADO PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO
DE INGENIERÍA EN CONTADURÍA PÚBLICA Y AUDITORÍA – CPA.

TEMA

Implementación de un control presupuestario por el incumplimiento de los montos proyectados de las ventas de Credicomercio S.A.

RESUMEN

Credicomercio es una empresa dedicada a la comercialización de varios productos y accesorio que van con el desarrollo tecnológico, moda, y necesidades acorde a la orientación del mercado de la ciudad de Guayaquil, factores claros que se distribuyen entre los cientos de comerciantes existente en las instalaciones y alrededores de la Bahía, lugar donde se genera el comercio que se distribuye en toda la ciudad, entre los principales importadores, Credicomercio representa un icono importante en el desenvolvimiento e impacto de cientos de familias que viven de la comercialización, y es ahí, donde se genera las acciones que permiten una comunicación eficiente y productiva económicamente, sin embargo el desarrollo de las actividades en su interior está involucrado el desorden financiero y la poca equidad para interpretar proyecciones de las ventas y los gastos, además de precautelas una política de vender solo a conocidos y sin el estudio cociente de saber cómo se desenvuelven los clientes en este importante sector de Guayaquil. No existe un control presupuestarios de las acciones que se celebran por lo que se realizan actividades sencillas con el pasar del tiempo sin ejercer un eje de motivación y exigencias necesarias en base al alcance de un presupuesto o metas, esto implica que la coordinación ejercida manifiesta un claro concepto de lo que es toma de decisiones y de los posibles cambios que hay que efectuar para mejorar los procesos y el desarrollo de nuevas acciones de comercialización. Es por ello que se involucra una propuesta en donde se define una nueva organización con áreas reestablecidas y un contingente de personas capacitadas en base a querer saber cómo debemos estar al cumplimiento de nuevas metas, además se plantean formulas y análisis para verificar el movimiento de los indicadores de gestión y la rentabilidad constante de la empresa Credicomercio S.A.

Control

Presupuestario

Monto

Proyectado



UNIVERSIDAD ESTATAL DE MILAGRO

**UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y COMERCIALES
PROYECTO DE GRADO PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO
DE INGENIERÍA EN CONTADURÍA PÚBLICA Y AUDITORÍA – CPA.**

TEMA

Implementación de un control presupuestario por el incumplimiento de los montos proyectados de las ventas de Credicomercio S.A.

Abstract

Credicomercio is a company dedicated to the marketing of various products and accessories that go with developing technology, fashion, and needs according to the market orientation of the city of Guayaquil, clear factors that are distributed to hundreds of merchants existing facilities Bay Area, where trade is generated is distributed throughout the city, including major importers Credicomercio represents an important icon in the development and impact of hundreds of families living in the marketing, and that's where action is generated that allow efficient communication and economically productive, however the development of activities within the financial mess is involved and little equity to interpret projections of sales and expenses, plus precautelos a policy of selling only acquaintances and without the ratio study how they develop customers in this important sector of Guayaquil. There budgetary control of the shares held by what is done with simple activities over time without exerting an axis of motivation and requirements necessary based on the scope of a budget or goals, it implies that the coordination exercised manifests an clear concept of what is making decisions and possible changes to be made to improve processes and develop new marketing actions. That is why it involves a proposal which defines a new organization with reestablished areas and a contingent of trainees based on wanting to know how we should be to fulfill new goals also arise formulas and analysis to verify the movement of management indicators and profitability of the company Credicomercio constant.

Control

Budgeted

Amount

Projected

INTRODUCCIÓN

En la actualidad existen muchas falencias en las áreas financieras de las empresas del país, esto se debe porque a lo largo de los años se han venido manejando de una manera mal direccionada, por ello existe la falta de credibilidad y confianza, de los presupuestos proyectados al final de cada año, para el siguiente ejercicio fiscal, los valores consignados a los ingresos no se cumplen según lo estimado y ocasiona que la información obtenida no es veraz, ni exacta y esto da pie a muchos errores dentro de la empresa.

El buen funcionamiento de una organización en todos los aspectos es muy fundamental para el desarrollo y productividad de la misma, es así que con la implementación de un sistema de control presupuestario, las actividades y los resultados que se obtendrán en la organización serán confiables y se aplican normas y sistemas adecuados para un buen manejo del área financiera. Con lo que concierne a la investigación, cabe resaltar, que esta se fundamenta en los Estados Financieros, Presupuestos, Gestión de cartera o cobranza y proyecciones sobre la empresa Credicomercio S.A. para el año 2013.

Es por esta interrogante que se tiene como meta de recabar los procedimientos, donde se van a descubrir donde se localizan los problemas, para tomar los respectivos correctivos y mejorar la gestión de ventas de la empresa, para así que quede preestablecido un funcionamiento idóneo con la aplicación de este trabajo.

El objetivo ejemplar de Credicomercio S.A. abarca el desarrollo de un control presupuestario donde se pueda llevar un registro de las ventas realizadas, utilizando controles, seguimiento y retroalimentación para las distintas etapas de planificación presupuestaria, que permita mejorar las proyecciones de ventas de Credicomercio S.A. para el año 2013.

Después de fijar el objetivo se procede de forma metodológica a la inducción de los pasos y especificaciones necesarias para que el objetivo general se cumpla en base a la deducción del análisis de las distintas teorías y formas de los reportes de ventas

y presupuestos que mantiene Credicomercio S.A., además de realizar un diagnóstico de la situación actual de sus balances y estados financieros para medir el desenvolvimiento en los últimos años y de esa forma determinar los elementos del control presupuestario que se utilizará para el mejoramiento de los lineamientos presupuestarios que se aplican para la respectiva validación del control.

Logros que se van a obtener en el momento de hacer realidad los procesos de actualización y control en un cronograma de actividades que nos permita el cumplimiento de esta investigación para el alcance de los objetivos de una forma concreta definiendo los procedimientos a desarrollar y aplicarlos en la empresa mediante la implementación de un control de presupuesto de ventas que mejore la estructura organizacional de este departamento de Credicomercio S.A.

Por su originalidad y novedad se diferencia de otras con características similares puesto que se pretende llegar a la meta de los montos proyectados de ventas. Haciendo seguimiento, acciones correctivas y reprogramación.

Dentro de la presente investigación y con el surgimiento de la propuesta de establecer un control presupuestario que dirija las proyecciones y control de los flujos, se establece el principal condicionante que es el saber si la hipótesis se cumple en base a desarrollar un diseño e implementación de un sistema preventivo de análisis de cuentas contables permitirá a Credicomercio S.A., disponer de información contable fiable que aportará un panorama informativo adecuado para la toma de decisiones.

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA

1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1.1. Problematización

En los últimos años se han dado cambios significativos en el campo contable que tienen como objetivo mostrar y revelar la información financiera de las empresas, cambios que van asociados con la implementación de nuevos procedimientos de contabilidad y de la aplicación del control presupuestario que fortalezca estos nuevos instrucciones de información financiera. Todos estos cambios en el área contable son muy importantes debido a que la organización y el proceso administrativo constituyen una base de desarrollo armónico, porque de esta manera están presentes las funciones de planeación, organización, dirección y control a la que una empresa debe de estar sujeta.

Credicomercio S.A., actualmente no posee un control del cumplimiento de las proyecciones, ocasionando graves problemas que se verían reflejados en la estructura financiera, puesto que no se han alcanzado las cifras proyectadas. Esta situación hace necesario la implementación de un control basado en proyecciones presupuestarias, que permita en el futuro evaluar oportunamente la estructura financiera de Credicomercio S.A.

El origen del problema se da por la falta de conocimiento y planificación para poner en práctica estas herramientas contables y administrativas, lo que ha originado una inestabilidad en los volúmenes de ventas que no se han podido controlar por otros medios posibles, lo que merma el cumplimiento de sus compromisos a terceros. Esto

desencadenaría faltas en el cumplimiento de las metas de ventas y objetivos de la empresa que se hayan trazado para el año en curso.

Pronóstico

Si esta problemática persiste, desencadenaría una inestabilidad general dentro de la empresa, porque se dificultaría la cancelación de pago de proveedores, sueldos, etc.; además no se podría realizar las operaciones cotidianas de comercio con normalidad, que es el giro de este negocio, ocasionando el cierre de la misma.

Control del pronóstico

Generando un control presupuestario de las ventas basado en cifras obtenidas, permitirá una regulación de este rubro, ayudándolo a incrementarse, para así poder gestionar de mejor forma esta parte de la empresa, de esta forma llegar a cumplir con creces los montos que se proyectan de las ventas en ese periodo.

Cuadro 1 Causas y efectos del problema

CAUSAS	EFFECTOS
Ineficiente utilización de recursos materiales y humanos que posee Credicomercio S.A.	Ineficiencia en el desarrollo de actividades de proyecciones presupuestaria
Mal manejo de los gastos y costos que incurre Credicomercio S.A.	Precios distintos en periodos diferentes
Ventas en base a detalles sin técnicas	Incremento de las cuentas por cobrar a clientes
Falta de personal especializado en el Área de venta y con conocimiento en el control presupuestario de ingresos y gastos	Ineficiente desempeño de las funciones, por personal idóneo

La falta de conocimiento en el manejo de las proyecciones de ventas y el manejo adecuado de los gastos de Credicomercio S.A.	Insuficiente manejo en las proyecciones de ventas e inadecuada administración de los gastos.
--	--

Elaborado: Acosta Martha, Cortazar Xavier

En el área de ventas contemplamos varios procesos de comercialización que nos conlleva a tener en cuenta el inventario, los gastos, el personal de ventas, bodega y materiales óptimos que posee Credicomercio S.A.

1.1.2. Delimitación del Problema

Campo:	Financiero
Área:	Presupuesto
Aspectos:	Control, presupuestario, montos, proyectados
Espacio:	Credicomercio S.A.
Tiempo:	2012
Población:	Veinte personas
Variable independiente:	Control presupuestario.
Variable dependiente:	Montos proyectados

1.1.3. Formulación del problema

¿Cómo contribuye el control presupuestario, en el cumplimiento de los montos proyectados de ventas, de la importadora Credicomercio S.A., ubicados en la ciudad de Guayaquil, en el año 2012?

Evaluación del problema:

- ❖ **Claro:** Porque el problema directo es que no se están cumpliendo los montos proyectados de ventas en Credicomercio S.A.
- ❖ **Evidente:** Se manifiesta una problemática crucial, porque no se completa la meta de las ventas propuestas.
- ❖ **Concreto:** Los directivos no han tomado los correctivos necesarios para llevar un mejor control en las falencias encontradas.
- ❖ **Relevante:** Los incumplimientos de los montos de ventas ha generado inestabilidad financiera, lo que deterioró la liquidez y solvencia de Credicomercio S.A.
- ❖ **Contextual:** La despreocupación de gestión de control presupuestario ocasiona caducidad en las decisiones y por ende reduce la utilidad de la empresa.
- ❖ **Factible:** Los procesos de control presupuestario y auditoría, ayudarán en la administración de operaciones de ventas y poder llegar a las metas planteadas.

1.1.4. Sistematización del Problema

¿Falta de control en el avance mensual de las proyecciones de ventas realizadas y el análisis de la consecución de los objetivos?

¿Se encuentra establecido un sistema de proyecciones de los ingresos obtenidos?

¿Con un sistema de control presupuestario en Credicomercio se detectará el movimiento de efectivo que se realiza en Credicomercio?

¿Se están cumpliendo los montos proyectados de ventas en Credicomercio S.A.?

1.1.5. Determinación del tema

Implementación de un control presupuestario, por el incumplimiento de los montos proyectados de las ventas, de la Importadora Credicomercio S.A. en el año 2012.

1.2. OBJETIVOS

1.2.1. Objetivo General

Desarrollar un control presupuestario, que contribuya al cumplimiento de los montos proyectados de ventas, para aplicarlos en las distintas etapas de planificación presupuestaria, en Credicomercio S.A.

1.2.2. Objetivos específicos

- ❖ Analizar las distintas teorías y formas de los reportes de ventas y presupuestos.
- ❖ Definir un diagnóstico de la situación actual del cumplimiento de los montos de ventas de Credicomercio S.A.
- ❖ Identificar los elementos del control presupuestario en el cumplimiento de los montos proyectados.
- ❖ Validación del control presupuestario que se va a emplear.

1.3. JUSTIFICACIÓN

1.3.1. Justificación de la investigación

Durante años se ha considerado las ventas como una herramienta que produce ganancias para la organización, pero es este mismo recurso puede ocasionarle pérdidas económicas si no se lleva un control riguroso, mala información y

referencias de los ingresos planificados en los próximos años, además de medir sus indicadores financieros que resultan adverso cuando del descontrol presupuestario es un medio de elocuencia presencial en Credicomercio S.A. y sus autoridades repercuten en un problema de proyecciones y cálculos sin el debido control presupuestario, necesario para impulsar el mejoramiento de los aspectos financiero del comercial.

Al enfocarse en los temas de actualidad que sufren muchas instituciones se estima conveniente la elaboración del proyecto de grado acerca de uno de los factores que favorecen el crecimiento y desarrollo de las organizaciones, dependen estrechamente de un buen manejo de las proyecciones para así luego poder conllevar a la institución a cumplir con los objetivos y metas planteados. Con el actual proyecto se pretende demostrar la importancia que tiene la inclusión de control presupuestario y análisis de resultados en base al estudio sistemático de las ventas en comparación a los gastos que se desarrollan dentro de una evaluación dual de idoneidad y pertenencia.

De igual manera, este trabajo de investigación, buscará integrar los roles y procesos establecidos en la Importadora Credicomercio S.A., con el fin de alcanzar agilidad, efectividad y eficiencia al interior de la organización y que las proyecciones sean las más certeras posible. El estudio que a continuación se presenta, pretende identificar el estado de las prácticas empresariales en cuanto al manejo del presupuesto referente a estos rubros establecidos para su cumplimiento de los balances de resultados proyectados por parte de Importadora Credicomercio S.A.

Consideramos que los cimientos de las empresas desde una perspectiva positiva, tiene una estrecha relación con las ventas, porque ese es el sentido de la supervivencia del negocio, se tienen que desarrollar actividades que promuevan el incremento de las ganancias y esto se genera a través de la acción de vender. Por ello es vital prestar la atención pertinente a los procedimientos que permitan organizar de forma fluida la gestión de comercialización y por consiguiente obtener el máximo beneficio posible, asegurando ingresos sostenidos en el tiempo a la empresa, teniendo información útil para la correcta toma de decisiones.

Por esta razón, resulta necesaria la realización de una investigación a fondo y detallada de los problemas que se suscitan en la empresa, de forma importante en el

departamento de ventas que es en donde se originan los inconvenientes al no existir un control en el ingreso de contado y crédito, además de la manipulación de los flujos en el despacho de mercaderías, lo cual transfiere conflictos en las gestiones operativas de los demás departamentos en especial el que se refiere al manejo de los controles presupuestario de Credicomercio S.A.

El presente trabajo de esta investigación pretende determinar las falencias, para que no se incurra en una reducción de las utilidades, para así presentar soluciones sobre la problemática antes establecida y teniendo un mayor control en los procesos para lograr reducir significativamente los conflictos en el área de ventas, para poder alcanzar las metas propuestas de este departamento para un periodo específico de tiempo.

Es por esta razón que Credicomercio S.A., está en búsqueda de mejorar sus operaciones de ventas, dentro de un mercado cada vez más competitivo y desafiante para poderse acoplar a las nuevas tendencias de la globalización.

CAPÍTULO II

MARCO REFERENCIAL

2.1 MARCO TEÓRICO

2.1.1 Antecedentes Históricos

En los últimos años en nuestro país ha habido cambios sustanciales en cuanto a reformas y normativas comerciales que han mermado en gran parte de los sectores comerciales de nuestra sociedad. Por todo lo anterior en la ciudad de Guayaquil se ha presentado una desaceleración en cuanto a transacciones comerciales con respecto a años anteriores y las personas tienen cierto recelo a invertir y también del lado opuesto presentan cierta abstinencia a comprar como antes.

Esto ha contribuido a que se desarrollen nuevas estrategias comerciales que permiten remplazar todos los hechos negativos para poder superar esta etapa, pero por otro lado se ha visto una contracción en los montos de ventas esperados en los últimos años, porque no se ha manejado un control exhaustivo en el área de ventas, ocasionando así que se acumule parte del inventario por no cumplir con las metas propuestas.

Todo esto debido a que no ha existido una política comercial y de ventas estable y concreta apoyada por un control del presupuesto de ventas, así como también no hay un control del área comercial de manera exhaustiva que permita llevar un orden en todas las transacciones comerciales que se realiza.

En lo expuesto se ve claramente que es de prioridad implementar un control presupuestario aplicado a las ventas que permita llegar a las metas trazadas por Credicomercio S.A. en el año comercial que se transcurre.

A partir de aquí se reseñará históricamente los inicios de esta empresa hasta llegar a consolidarse en nuestra ciudad como una Importadora de alto nivel tratando de mejorar en sus procesos para seguir posicionado en el mercado.

Fue constituida mediante escritura autorizada por el Notario de Guayaquil, Dr. Miguel Falconí Rodríguez el día 4 de marzo de 1977, e inscrita de fojas 10.127 a 10.137, número 2.194 del Registro Mercantil y anotada bajo el número 14.203 del Repertorio el día 13 de mayo de 1977.

Representación Legal: El señor Abogado Félix Oswaldo Cortazar Paz, es actualmente el Gerente General de la compañía por un lapso de cinco años, según lo expresa el nombramiento respectivo, pudiendo ser subrogado en su ausencia por el Presidente de la misma, señor Gilberto Castro Macías

Plazo de duración: Credicomercio S.A. tiene su espacio en la economía nacional, mediante RUC No. 0990312931001 por el lapso de 50 años, es decir que fenece el año 2027.

Objeto: La compañía tiene por objeto principal, la representación, distribución y venta de toda clase de artículos electrónicos y línea blanca para el hogar y oficina, equipos de computación en general, maquinarias industriales y domésticas, todo tipo de vehículos con sus respectivos repuestos, artículos de tocador y de hogar, suministros y equipos de oficina, artículos de joyería, perfumería, cosmetología y vajillas; así como también la importación y la manufactura de calzado para damas y caballeros, artículos de cuero, y materia prima para la industria del calzado y textil, lo que autoriza a Credicomercio S.A., celebrar toda clase de contratos mercantiles permitidos por la ley, que tengan que ver con su finalidad, y que se ratifica en su actividad económica.

Capital Social: Credicomercio S.A. en el trayecto de su vida económica, ha venido haciendo varios aumentos de capital y reforma de estatutos, hasta el último efectuado en el año 2001.

Accionistas:

Sr. Abg. Félix Oswaldo Cortazar Paz, propietario de 9.999 participaciones.

Sr. Gilberto Castro Macías, propietario de 1 participación.

Situación ante los Organismos de Control: Con respecto a las obligaciones Tributarias (Impuesto a la Renta, Anexos Transaccionales, Declaraciones Mensuales de IVA, Retención Fuente de IVA, Retención Fuente del Impuesto a la Renta, etc.) y Contribuciones con los organismos de control, Credicomercio S.A., está al día con sus obligaciones.

La vida económica Credicomercio S.A., como ya se manifestó anteriormente es de aproximadamente 30 años, tiempo en el cual la compañía ha evolucionado positivamente en el mercado, pese a las constantes crisis económicas que han afectado a la economía nacional y que son de dominio público, posicionándose en el mercado nacional y externo como una de las protagonistas en la apertura de un renovado mercado importador, dirigido especialmente a los requerimientos tecnológicos de alta jerarquía en calidad y servicio según las demanda de nuestros clientes.

2.1.2 Antecedentes referenciales

El origen del Control Presupuestario, surge con la partida doble, siendo el fray Lucas Paciolo en 1994 con su libro LA SUMA, el cual explica la partida doble como un procedimiento contable, que no es otra cosa que **“representación de una ecuación de primer grado, constituyéndose en una de las medidas de control”**¹

En 2004: El Instituto Americano de Contadores Públicos Certificados (AICPA) dice que **"El Control Interno incluye el Plan de Organización de todos los métodos de coordinación de una empresa"**.² Durante 1957: El Instituto Mexicano de Contadores Públicos, considera el **"Control presupuestario como sistema de vigilancia general sobre el patrimonio de las empresas"**³ En 1958 el Comité de

¹ Fray Lucas Paciolo, La Suma, Principios de Partida Doble, 1994

² Instituto Americano de Contadores Públicos Certificados, sobre el control interno, 2004

³ El Instituto Mexicano de Contadores Públicos, sobre el control presupuestario

Procedimientos del AICPA plantea al Control presupuestario en dos áreas principales:

- ❖ Control Presupuestario Contable.
- ❖ Control de proyecciones de Indicadores presupuestario:

En 1975, la Convención Nacional de Auditores Internos de Argentina, conceptúa al control interno como: **"El conjunto de reglas, principios enlazados entre sí, adecuado a las labores asignadas y al cumplimiento de los planes de acción."**⁴

Según (Holmes, 1994) lo define en: **"Una función de la gerencia que tiene por objeto salvaguardar, y preservar los bienes de la empresa, evitar desembolsos indebidos de fondos y ofrecer la seguridad de que no se contraerán obligaciones sin autorización."**⁵

El proyecto **"Implementación de un control presupuestario por el incumplimiento de los montos proyectados de las ventas de Credicomercio s.a. en el año 2012."**, es de propiedad exclusiva de los autores y por tal razón se declara que si existen investigaciones similares sobre este tema.

Título de Tesis: Propuesta de un Plan Presupuestario como recurso para la Gestión de Ventas de la Distribuidora Agromundo, C.A.

Autores: Aixa Subero, Kenny Barrera.

Título de Técnico Superior Universitario en la Especialidad de Administración, Mención Costos, 2010.

La Distribuidora Agromundo C.A. se dedica a la venta y distribución de alimentos Purina, balanceados, vacunas, medicinas y accesorios como peceras, jaulas, etc. Es una empresa relativamente nueva, además sus propietarios no cuentan con los conocimientos ni recursos técnicos para controlar las ventas del negocio, por lo tanto no existe un orden de planificación. Por lo anteriormente expuesto esta empresa carece de un plan presupuestario que le permita tener una administración y control

⁴ Convención Nacional de Auditores Internos de Argentina, sobre el control interno, 1975

⁵ Holmes, Salvaguardia de los activos, 1994

de sus ventas adecuado, por lo que no hay una planeación de las actividades del negocio y no se pueden medir los objetivos. Esto se ha reflejado en la mala toma de decisiones de la empresa para salir de estos apuros y en la contracción del ritmo de venta de la empresa.

Por estas razones el control presupuestario se ha ido transformando en una herramienta primordial para gestionar una empresa, tanto a nivel general como a nivel específico. En el libro Control de Gestión de Joan María Amat quien es doctor en Dirección de Empresas y ha sido titular de la cátedra NAJETI de Empresa Familiar del Instituto de Empresa (Madrid), en donde expone de una manera clara y práctica, los distintos procesos y formas de elaborar los presupuestos, así como para la realización del análisis de desviaciones, dentro del proceso de planificación empresarial.

En conclusión, la implementación del sistema de control presupuestario es un paso intermedio para formarse una opinión respecto a los resultados que muestran los estados financieros así como también de los procedimientos administrativos de una empresa todo esto para tener la seguridad de que los resultados sean óptimos y confiables.

2.1.3 Fundamentación teórica

Así en los actuales momentos mantenemos relaciones comerciales con EE.UU, Panamá, y la República China.

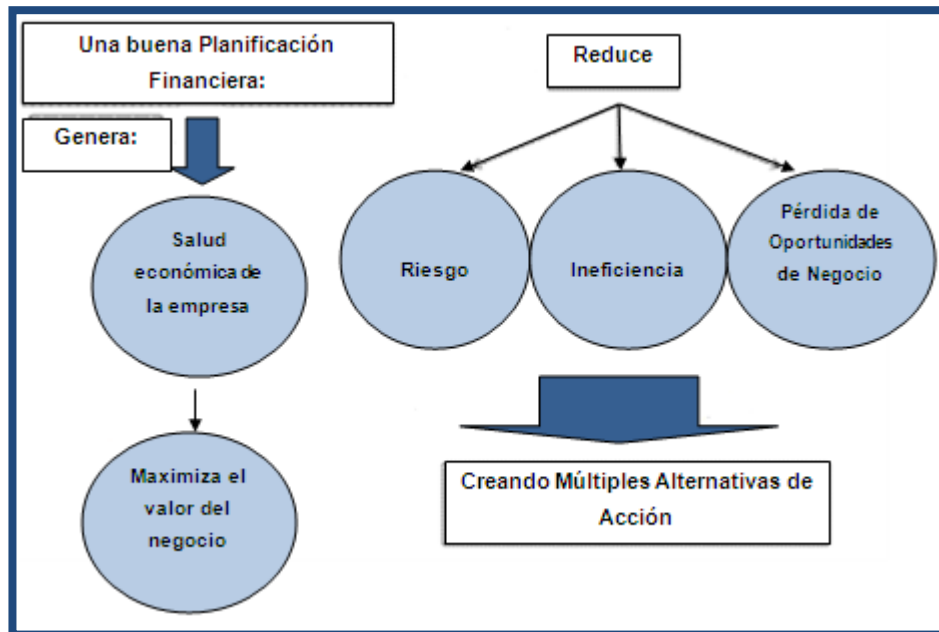
Según (Varas, 2007) **“Es ya conocido el papel que desempeña la pequeña empresa en el mundo, en Latinoamérica el 95% de las empresas son micro y pequeñas empresas”**⁶

Con un potencial para aumentar realmente su riqueza. Este sostenimiento encausado está basado directamente a que las empresas de hoy en día manifiestan una estructura financiera, que es la estructura contable de las cuentas que se presentan, entre ella la manipulación contable basada en las proyecciones de los

⁶ Varas Roberto, La microempresa en Latinoamérica, 2007, pág. 169

balances y de las cuentas de interés que mantienen, esto implica que en el balance de resultado a través de la cuenta de venta se puede manipular, es sostenimiento de la empresa Credicomercio S.A., encarando proyecciones en las ventas y la disminución de los gastos como estructura de la gestión financiera.

Figura 1 Planificación Financiera



Elaborado: Acosta Martha, Cortazar Xavier

Cada vez existe más problemática y las pequeñas empresas se deben desenvolver en un mundo más complejo lleno de muchas exigencias tanto interna como externa, los procesos de organización que se utilizan no cumplen con lo requerido para salvaguardar los activos de la empresa y también minimizar errores e irregularidades, es así que el control financiero ayudará al crecimiento y desarrollo de Credicomercio S.A., y los cambios que se realicen no afecte la estabilidad de la misma.

El control presupuestario ayudará a minimizar los errores en la administración, asegurará la fiabilidad de la empresa, detectará el fraude y tendrá precisión de los registros contables, en la actualidad el mundo de las empresas es más competitivo y se necesita de sistemas que ayuden a garantizar que los resultados sean óptimos y

veraces, además que las proyecciones se realicen en base a la consecución de los objetivos.

Las pequeñas empresas buscan un mejor desenvolvimiento y desarrollo para poder sobrellevar las exigencias que día a día se presentan, por aquello es muy necesaria esta implementación de controles en la organización, para poder tener un nivel de empresa confiable y tener la seguridad de que todos los activos de la empresa, su administración y el control presupuestario contable tengan el nivel óptimo para poder desarrollarse dentro de un entorno muy competitivo.

Según (Anzola, 2006) **“Los Problemas presupuestarios son como los conflictos familiares, la demasiada centralización, la falta de planeación y control son factores que obstaculizan su labor normal.”**⁷

Por otra parte, los problemas en el presupuesto tienen que ver directamente con la rápida apertura comercial de los países en vías de desarrollo al comercio internacional y la adopción del libre comercio con diferentes países, permiten a Credicomercio S.A. realizar importaciones de libre competencia con cualquier país exportador, en donde la tecnología y el desarrollo de nuevos negocios garantiza la importación en el sector de la Bahía. El sistema económico vigente son circunstancias que determinan fuertemente el futuro de Credicomercio S.A.

En las empresas los factores internos y externos son muy importantes pero se ha descuidado mucho lo que es el área administrativa contable lo cual es una de las herramientas más importantes en una organización, que si no se lleva una buena administración contable los resultados obtenidos no serán creíbles y nada exactos.

Es así que cada vez la contabilidad en la organización debe ser exacta debido a que da los lineamientos necesarios para poder obtener resultados óptimos y confiables.

Todo este proceso es con el fin de obtener buena información para la empresa, para que las decisiones que se tomen sean acertadas y promuevan un incremento y un

⁷ Sérvulo Anzola, Administración de pequeñas empresas, 2006, pág. 22

nivel más firme en la empresa. El proceso contable aparte de ser fundamental es el que da la seguridad de que las operaciones reflejadas en los estados financieros sean confiables, si no se cuenta con un sistema de control presupuestario positivo la veracidad del sistema contable será negativa.

Según manifiesta (Neumer, 1994) **“El costo por proceso es aplicable a un alto volumen de unidades de producción idénticas demandan procesos que se va transformando en la terminación”**⁸

Las cuentas de control se establecen para cada proceso al igual que los costos directos y gastos de fabricación. La unidad de un centro de costo es la materia prima en artículo terminado y luego al inventario. El costo unitario del producto se obtiene dividiendo el costo total procesados entre el número de unidades y costos unitarios por departamentos.

Es de mucha importancia y cabe resaltar que las empresas que lleven un control presupuestario en sus operaciones de administración y contabilidad tendrán una visualización real sobre toda la gestión administrativa y así las planificaciones y la toma de decisiones que se realicen serán basadas en un entorno de realidad ya que estarán seguros que los resultados obtenidos serán óptimos y confiables, es así que el sistema de control interno es algo que va mucho más allá de solo llevar un buena contabilidad sino que es un sistema que ayudará a la organización a establecer normas y reglamentos que les permitirá reducir notablemente los problemas de administración global dentro del presupuesto de Credicomercio S.A. El control presupuestario en el aspecto de las funciones contables comprende:

El ambiente de control presupuestario: Genera conciencia y acciones del entorno de la administración es lo que tiene el efecto de sobre la efectividad de los procedimientos de los controles presupuestarios y las proyecciones de la organización para así poder complementar de manera efectiva. Pero cabe deducir que aunque un ambiente fuese propicio para las negociaciones, esto no asegura la

⁸ Neumer, Contabilidad de Costos, 2004, pag. 101

efectividad del control presupuestario. Los factores reflejados en el ambiente incluyen:

- ❖ La función del consejo de directores y sus comités relacionado con el desarrollo del presupuesto.
- ❖ Filosofía y estilo operativo en las proyecciones realizadas y las exigencias permitidas.
- ❖ Estructura organizacional de la entidad y métodos de asignación de los balances de resultado y flujos respectivos.
- ❖ Sistema de control de la administración incluyendo la función de auditoría interna, políticas de personal, y procedimientos y segregación de funciones.

Procedimientos de control

El procedimiento de control es aquello son las políticas que ha establecido la organización para lograr todas las metas y objetivos propuestos y estos incluyen:

- ❖ Reportar, revisar y aprobar las proyecciones realizadas.
- ❖ Verificar la exactitud aritmética de los registros y balances de Credicomercio en los últimos 2 años 2010 y 2011.
- ❖ Controlar las aplicaciones y ambiente de los sistemas de información por computador, estableciendo controles sobre:
 - ❖ Cambios a programas de computador.
 - ❖ Acceso a archivos de datos.
- ❖ Mantener y revisar las cuentas de control y los balances de comprobación.

- ❖ Aprobar y controlar documentos en base a las ventas.
- ❖ Comparar datos internos con fuentes externas de información.
- ❖ Comparar los resultados de cuentas de efectivo, y ventas con los registros contables.
- ❖ Limitar el acceso físico directo a los activos y registros.

Todo el entorno político, social y económico genera cambios en el sistema de control presupuestario de Credicomercio S.A., porque no todo siempre va a ser lo mismo, las necesidades cambian, las culturas se transforman y las ideas se mejoran, la tecnología avanza de una manera que tenemos que seguir el cambio no se puede quedar en los mismo hay que innovar, por aquello es que el ambiente de la empresa tiene los siguiente tipos de enfoque:

El enfoque tradicional: Este enfoque es el que comprende que el plan de organización y los métodos establecidos aseguren que los activos de la empresa estén debidamente protegidos que todos los registros contables sean confiables y que toda la actividad que se realice en la empresa este con un buen desarrollo organizacional que cumpla con todo las directrices establecidas en la administración. Los elementos del enfoque tradicional son:

Organización: Se deberá establecer las funciones organizacionales para poder tener claras las líneas de autoridad y la responsabilidad que amerite cada labor para así encaminar una buena unidad en los colaboradores y tener en cuenta que con una buena organización los cambios que se adecuen serán para el beneficio de la misma.

Sistemas y procedimientos: En una organización se deberá establecer un sistema adecuado que lleve un procedimiento eficaz en las transacciones y registro en términos financieros para así garantizar los resultados.

Personal: Con una buena ejecución de las funciones, responsabilidades, aptitud y experiencias requeridas del personal dentro de la organización los resultados que se obtendrán serán óptimos en todos los niveles y así se podrá cumplir con todo lo establecido de una manera satisfactoria.

2.2 MARCO LEGAL

Constitución Política de la República del Ecuador

Art. 3. Deberes primordiales del Estado:

1. Preservar el crecimiento sustentable de la economía, y el desarrollo equilibrado y equitativo en beneficio colectivo.
2. Erradicar la pobreza y promover el progreso económico, social y cultural de sus habitantes.

En concordancia, el artículo 83 de la Constitución de la República del Ecuador señala que son deberes y responsabilidades de los habitantes del Ecuador acatar y cumplir la Constitución, la ley y las decisiones legítimas de autoridad competente, cooperar con el Estado y la comunidad en la seguridad social y pagar los tributos establecidos por la ley. Conforme lo dispuesto por el artículo 5 del Código Tributario, el régimen tributario se regirá por los principios de legalidad, generalidad, igualdad, proporcionalidad, e irretroactividad.

El artículo 300 de la Constitución de la República del Ecuador establece que el régimen tributario se regirá, entre otros, por los principios de generalidad, equidad, eficiencia, simplicidad administrativa y transparencia.

Normas Internacionales de Información Financiera para pequeñas y Medianas Empresas. (NIIF para PYMES)

Las pequeñas y medianas entidades son entidades que:

- (a) no tienen obligación pública de rendir cuentas, y

(b) publican estados financieros con propósito de información general para usuarios externos. Son ejemplos de usuarios externos los propietarios que no están implicados en la gestión del negocio, los acreedores actuales o potenciales y las agencias de calificación crediticia.

Una entidad tiene obligación pública de rendir cuentas si:

(a) sus instrumentos de deuda o de patrimonio se negocian en un mercado público o están en proceso de emitir estos instrumentos para negociarse en un mercado público (ya sea una bolsa de valores nacional o extranjera, o un mercado fuera de la bolsa de valores, incluyendo mercados locales o regionales), o

(b) una de sus principales actividades es mantener activos en calidad de fiduciaria para un amplio grupo de terceros. Este suele ser el caso de los bancos, las cooperativas de crédito, las compañías de seguros, los intermediarios de bolsa, los fondos de inversión y los bancos de inversión.

Es posible que algunas entidades mantengan activos en calidad de fiduciaria para un amplio grupo de terceros porque mantienen y gestionan recursos financieros que les han confiado clientes o miembros que no están implicados en la gestión de la entidad. Sin embargo, si lo hacen por motivos secundarios a la actividad principal (como podría ser el caso, por ejemplo, de las agencias de viajes o inmobiliarias, los colegios, las organizaciones no lucrativas, las cooperativas que requieran el pago de un depósito nominal para la afiliación y los vendedores que reciban el pago con anterioridad a la entrega de artículos o servicios como las compañías que prestan servicios públicos), esto no las convierte en entidades con obligación pública de rendir cuentas.

Propiedades Plantas y Equipos

Las propiedades plantas y equipos son medidas inicialmente a su costo. Este puede incluir los costos directamente atribuidos a la adquisición, construcción o producción si la entidad opta por adoptar una política consistente.

Inventarios

El inventario es valorizado al valor más bajo entre su costo y su valor neto de realización (NIC 2.9), de forma similar como el más bajo entre costo o valor de mercado, usado con los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados.

Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno. (LORTI)

Código Tributario

Art. 15. Obligación Tributaria.-Obligación tributaria es el vínculo jurídico personal, existente entre el Estado o las entidades acreedoras de tributos y los contribuyentes o responsables de aquellos, en virtud del cual debe satisfacer una prestación en dinero, especies o servicios apreciables en dinero al verificar el hecho generador previsto por la ley.

Art. 96. Deberes formales.- Son deberes formales de los contribuyentes o responsables:

1. Cuando lo exijan las leyes, ordenanzas, reglamentos o las disposiciones de la respectiva autoridad de la administración tributaria:

- a) Inscribirse en los registros pertinentes, proporcionando los datos necesarios relativos a su actividad; y, comunicar oportunamente los cambios que se operen.
- b) Solicitar los permisos previos que fueren del caso.
- c) Llevar los libros y registros contables relacionados con la correspondiente actividad económica, en idioma castellano; anotar, en moneda de curso legal, sus operaciones o transacciones y conservar tales libros y registros, mientras la obligación tributaria no esté prescrita.
- d) Presentar las declaraciones que correspondan; y,

e) Cumplir con los deberes específicos que la respectiva ley tributaria establezca.

2. Facilitar a los funcionarios autorizados las inspecciones o verificaciones, tendientes al control o a la determinación del tributo.

3. Exhibir a los funcionarios respectivos, las declaraciones, informes, libros y documentos relacionados con los hechos generadores de obligaciones tributarias y formular las aclaraciones que les fueron solicitadas.

4. Concurrir a las oficinas de la administración tributaria, cuando supresencia sea requerida por autoridad competente.

Ley de régimen tributario

Art.19. Obligación de llevar contabilidad

Están obligados a llevar contabilidad y declarar el impuesto en base a los resultados que arroje la misma, todas las sociedades también lo estarán, las personas naturales y sucesiones indivisas que al primero de enero operen con un capital o cuyos ingresos brutos o gastos anuales del ejercicio inmediato anterior, sean superiores a los límites que en cada caso se establezcan en el reglamento, incluyendo las personas naturales que desarrollen actividades agrícolas, pecuarias, forestales o similares.

Las personas naturales que realicen actividades empresariales y que operen con un capital u obtengan ingresos inferiores a los previstos en el inciso anterior, así como los profesionales, comisionistas, artesanos, agentes, representantes y demás trabajadores autónomos deberán llevar una cuenta de ingresos y egresos para determinar su renta imponible.

Reglamento para la Aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno.

Art. 34. Contribuyentes obligados a llevar contabilidad

Todas las filiales y entidades permanentes de empresas extranjeras y las sociedades definidas como tales en la Ley de Régimen Tributario Interno, están obligadas a llevar contabilidad. Igualmente, están obligadas a llevar contabilidad, las personas naturales y las sucesiones indivisas que realicen actividades empresariales y que operen con un capital propio que al inicio de sus actividades económicas o al 1 de enero de cada ejercicio impositivo hayan superado los USD 60.000 o cuyos ingresos brutos anuales de esas actividades, del ejercicio fiscal inmediato anterior, hayan sido superiores a USD 100.000 o cuyos costos y gastos anuales, imputables a la actividad empresarial, del ejercicio fiscal inmediato anterior hayan sido superiores a USD 80.000. Se entiende como capital propio, la totalidad de los activos menos pasivos que posea el contribuyente, relacionados con la generación de la renta gravada.

Normas Ecuatorianas de Contabilidad. (NEC)

Los estados financieros son una representación financiera estructurada de la posición financiera y las transacciones realizadas por una empresa. El objetivo de los estados financieros de propósito generales proveer información sobre la posición financiera, resultados de operaciones y flujos de efectivo de una empresa que será de utilidad para un amplio rango de usuarios en la toma de sus decisiones económicas.

Políticas Contables

19. La gerencia debe seleccionar y aplicar las políticas contables de la empresa de manera que los estados financieros cumplan con todos los requerimientos de cada Norma Ecuatoriana de Contabilidad aplicable e interpretación del Comité de Pronunciamientos del Instituto de Investigaciones Contables del Ecuador. Cuando no exista requerimiento específico, la gerencia debe desarrollar políticas para asegurar que los estados financieros proveen información que es:

- ❖ Relevante para las necesidades de toma de decisiones de los usuarios; y

- ❖ Confiables en que estos presentan fielmente los resultados y posición financiera de la empresa;
- ❖ Reflejan la sustancia económica de los eventos y transacciones y no simplemente la forma legal;
- ❖ Son neutrales, esto es libre de prejuicios;
- ❖ Son prudentes; y
- ❖ Están completos en todos los aspectos importantes.

20. Las políticas contables son los principios, bases, convenciones, reglas y prácticas específicas adoptadas por una empresa en la preparación y presentación de los estados financieros.

21. En ausencia de una Norma Ecuatoriana de Contabilidad específica y una interpretación del Comité de Pronunciamientos del Instituto de Investigaciones Contables del Ecuador, la gerencia utiliza su juicio para desarrollar una política contable que provea información más útil a los usuarios de los estados financieros de la empresa. Al hacer este juicio, la gerencia considera:

- a) Los requerimientos y orientación en las Normas Ecuatorianas de Contabilidad que se refieren a asuntos similares y relacionados:
- b) Las definiciones, criterios de reconocimiento y medición de activos, pasivos, ingresos y gastos establecidos por el Comité de Pronunciamientos del Instituto de Investigaciones Contables del Ecuador.
- c) Pronunciamientos de otros organismos para el establecimiento de normas y prácticas aceptadas de la industria a la que pertenece la empresa, solamente hasta el punto que estas sean consistentes con (a) y (b) de este párrafo (NEC, 2009)

Norma Internacional de Contabilidad 1 (NIC 1)

Responsabilidad por la emisión de los estados financieros:

1. La responsabilidad por la elaboración y presentación de los estados financieros corresponde a la empresa, y recae en el órgano de administración

o en otro órgano de gobierno equivalente al mismo, sibien en algunas empresas la responsabilidad tiene carácter conjunto entre varios órganos de gobierno y supervisión. Componentes de los estados financieros

2. Un conjunto completo de estados financieros incluye los siguientes componentes:

- a) Balance general;
- b) Estado de resultados;
- c) Un estado que muestre:

1. Todos los cambios habidos en el patrimonio neto;
2. Obvien los cambios en el patrimonio neto distintos de los procedentes de las operaciones de aportación y reembolso de capital, así como de la distribución de dividendos a los propietarios;
3. Estado de flujos de efectivo; y
4. Políticas contables utilizadas y demás notas explicativas.

Superintendencia de Compañías.

Art. 20.- Las compañías constituidas en el Ecuador, sujetas a la vigilancia y control de la Superintendencia de Compañías, enviarán a ésta, en el primer cuatrimestre de cada año:

- a) Copias autorizadas del balance general anual, del estado de la cuenta de pérdidas y ganancias, así como de las memorias e informes de los administradores y de los organismos de fiscalización establecidos por la Ley;
- b) La nómina de los administradores, representantes legales y socios o accionistas; y,
- c) Los demás datos que se contemplaren en el reglamento expedido por la Superintendencia de Compañías.

El balance general anual y el estado de la cuenta de pérdidas y ganancias estarán aprobados por la junta general de socios o accionistas, según el caso; dichos documentos, lo mismo que aquellos a los que aluden los literales b) y c) del inciso

anterior, estarán firmados por las personas que determine el reglamento y se presentarán en la forma que señale la Superintendencia.

Art. 45.- El administrador o administradores se entenderán autorizados para realizar todos los actos y contratos que fueren necesarios para el cumplimiento de los fines sociales.

Con todo, en el contrato social se podrá establecer limitación a estas facultades. Los administradores llevarán la contabilidad y las actas de la compañía en la forma establecida por la Ley y tendrán su representación judicial y extrajudicial.

Norma ecuatoriana de auditoría (NEA 10), Evaluación y riesgo de control interno:

1. El propósito de esta Norma Ecuatoriana sobre Auditoría (NEA) es establecer normas y proporcionar lineamientos para obtener una comprensión de los sistemas de contabilidad y de control interno y sobre el riesgo de auditoría y sus componentes: riesgo inherente, riesgo de control y riesgo de detección.
2. El auditor deberá obtener una comprensión suficiente de los sistemas de contabilidad y de control interno para planificar la auditoría y desarrollar un enfoque de auditoría efectivo. El auditor debería usar juicio profesional para evaluar el riesgo de auditoría y diseñar los procedimientos de auditoría para asegurar que el riesgo se reduce a un nivel aceptablemente bajo.
3. “Riesgo de auditoría” significa el riesgo de que el auditor dé una opinión de auditoría no apropiada cuando los estados financieros están elaborados en forma errónea de una manera importante. El riesgo de auditoría tiene tres componentes: riesgo inherente, riesgo de control y riesgo de detección.
4. “Riesgo inherente” es la susceptibilidad del saldo de una cuenta o clase de transacciones a una exposición errónea que pudiera ser de carácter significativo, individualmente o cuando se agrega con exposiciones erróneas en otras cuentas o clases, asumiendo que no hubo controles internos relacionados.

5. “Riesgo de control” es el riesgo de que una exposición errónea que pudiera ocurrir en el saldo de cuenta o clase de transacciones y que individualmente pudiera ser de carácter significativo o cuando se agrega con exposiciones erróneas en otros saldos o clases, no sea evitado o detectado y corregido con oportunidad por los sistemas de contabilidad y de control interno.

6. “Riesgo de detección” es el riesgo de que los procedimientos sustantivos de un auditor no detecten una exposición errónea que existe en un saldo de una cuenta o clase de transacciones que podría ser de carácter significativo, individualmente o cuando se agrega con exposiciones erróneas en otros saldos o clases.

7. “Sistema de contabilidad” significa la serie de tareas y registros de una entidad por medio de las cuales se procesan las transacciones como un medio de mantener registros financieros. Dichos sistemas identifican, reúnen analizan, calculan, clasifican, registran, resumen, e informan transacciones y otros eventos.

8. El término “control interno” significa todas las políticas y procedimientos (controles internos) adaptados por la administración de una entidad para ayudar a lograr el objetivo de la administración de asegurar, tanto como sea factible, la conducción ordenada y eficiente de su negocio, incluyendo adhesión a las políticas de administración, la salvaguarda de activos, la prevención y detección de fraude y error, la precisión e integridad de los registros contables, y la oportuna preparación de información financiera confiable. El control interno va más allá de aquellos asuntos que se relacionan directamente con las funciones del sistema de contabilidad y comprende:

a) “el ambiente de control” significa la actitud global, conciencia y acciones de directores y administración respecto del sistema de control interno y su importancia en la entidad. El ambiente de control tiene un efecto sobre la efectividad de los procedimientos de control específicos. Un ambiente de control fuerte, por ejemplo, uno con controles presupuestarios estrictos y una función de auditoría interna efectiva, pueden complementar en forma muy importante los procedimientos específicos de control. Sin embargo, un

ambiente fuerte no asegura, por sí mismo, la efectividad del sistema de control interno. Los factores reflejados en el ambiente de control incluyen:

- ❖ La función del consejo de directores y sus comités.
- ❖ Filosofía y estilo operativo de la administración.
- ❖ Estructura organizacional de la entidad y métodos de asignación de autoridad y responsabilidad.
- ❖ Sistema de control de la administración incluyendo la función de auditoría interna, políticas de personal, y procedimientos de segregación de funciones.

b) “Procedimientos de control” significa aquellas políticas y procedimientos además del ambiente de control que la administración ha establecido para lograr los objetivos específicos de la entidad.

- ❖ Los procedimientos específicos de control incluyen:
 - ❖ Reportar, revisar y aprobar conciliaciones
 - ❖ Verificar la exactitud aritmética de los registros
 - ❖ Controlar las aplicaciones y ambiente de los sistemas de información por computadora, por ejemplo, estableciendo controles sobre:
 - ❖ cambios a programas de computadora
 - ❖ acceso a archivos de datos
 - ❖ Mantener y revisar las cuentas de control y los balances de comprobación.
 - ❖ Aprobar y controlar documentos.
 - ❖ Comparar datos internos con fuentes externas de información.
 - ❖ Comparar los resultados de cuentas de efectivo, valores e inventario con los registros contables.
 - ❖ Limitar el acceso físico directo a los activos y registros

- ❖ Comparar y analizar los resultados financieros con las cantidades presupuestadas. (Ecuador Contable, 2011)

Plan Nacional del Buen Vivir 2009 – 2013

El Plan Nacional de Desarrollo, denominado Plan Nacional para el Buen Vivir 2009 – 2013, es el instrumento del Gobierno Nacional para articular las políticas públicas con la gestión y la inversión pública.

El Plan cuenta con 12 Estrategias Nacionales; 12 Objetivos Nacionales, cuyo cumplimiento permitirá consolidar el cambio que los ciudadanos y ciudadanas ecuatorianos con el país que anhelamos para el Buen Vivir.

El Plan fue elaborado por la SENPLADES en su condición de Secretaría Técnica del Sistema Nacional Descentralizado de Planificación Participativa, conforme el Decreto Ejecutivo 1577 de febrero de 2009 y presentado por el Presidente Rafael Correa Delgado, para conocimiento y aprobación en el Consejo Nacional de Planificación.

2.3. MARCO CONCEPTUAL

Control presupuestario: Es el proceso realizado por el consejo de administración, los ejecutivos u otro personal, diseñado para ofrecer una seguridad razonable respecto al logro de los objetivos en las categorías de 1) eficacia y eficiencia de las operaciones, 2) confiabilidad de los informes financieros 3) cumplimiento de las leyes y regulaciones aplicables.

Balance general: Es el estado financiero clasificado que muestra el activo, el pasivo y el capital de una empresa, en una fecha determinada.

Ciclo contable: Es todo el tiempo que se le otorga a la empresa para preparar los estados financieros, que por lo general es el año contable.

Contabilidad: Es un sistema de información basado en el registro, clasificación, medición y resumen de cifras significativas que expresadas básicamente en términos monetarios, muestra el estado de las operaciones y transacciones realizadas por un ente económico contable.

Crecimiento: Es el índice de expansión o concentración que se espera dentro de la organización para poder alcanzar los objetivos en un determinado tiempo.

Eficacia: Es la capacidad de lograr el efecto que se desea dentro de la organización. En términos económicos la eficacia de una empresa se refiere a su capacidad de satisfacer una necesidad de la sociedad mediante el suministro de bienes o servicios.

Eficiencia: Es la capacidad para alcanzar o lograr un fin empleando todos los recursos o medios posibles.

Fiabilidad: Implica que la información proporcionada en los estados financieros está libre de error significativo y sesgo, y representa fielmente lo que pretende representar o puede esperarse razonablemente que represente.

Objetivos: Es lo que se propone la organización lo que se desea lograr. Con base en estos objetivos, el pequeño empresario realiza la planeación de sus actividades.

Toma de decisiones: Es un proceso mediante el cual se realiza una selección de la mejor opción, tomando en cuenta dos o más posibilidades. La toma de decisiones es el núcleo de la responsabilidad administrativa.

Administración: Es la ciencia social y técnica encargada de la planificación, organización, dirección y control de los recursos (humanos, financieros, materiales, tecnológicos, el conocimiento, etc.) de la organización, con el fin de obtener el máximo beneficio posible; este beneficio puede ser económico o social, dependiendo esto de los fines perseguidos por la organización.

Almacenamiento: Determina los artículos que conviene tener en el almacén y que cantidades, elegir los modos de suministro y plazos para nuevos suministros, seleccionar un modo de evaluación del stock. La gestión del almacén debe poner en práctica los principios que se hayan decidido en la gestión de stock, optimizando los flujos físicos correspondientes.

Aplicación: Es un término que proviene del vocablo latino aplicativo y que hace referencia a la acción y el efecto de aplicar o aplicarse (poner algo sobre otra cosa, emplear o ejecutar algo, atribuir). La noción de aplicación también se utiliza para nombrar a la asiduidad o la afición con que se realiza algo.

Bodega: Lugar donde se guardan o almacenan ordenadamente los materiales, se despachan y reciben materiales. También incluyen patios de almacenamiento, zonas de cargue y descargue.

Compras: Es el conjunto de actividades a realizar en la empresa para satisfacer esa necesidad del mejor modo, es decir, al mínimo costo, con la calidad adecuada y en el momento oportuno.

Control: Es la evidencia y la formalidad del trabajo con el fin de testificar que se cumplan las metas de la empresa y las ideas planteadas para conseguir las.

Demanda: Deseo que se tiene de un determinado producto pero que está respaldado por una capacidad de pago.

Efectos: Lo que se deriva de una causa. Resultado de una acción de una causa.

Existencia: Mercancía que aún no se ha vendido. Acto de existir.

Existencia contable: Valor del total de los materiales que afectan las cuentas de inventario de la empresa.

Existencia física: Totalidad de materiales y equipos incluidos en las cuentas de inventario de la empresa.

Inventario: Relación detallada de bienes o pertenencias.

Método: Es una palabra que proviene del término griego *methodos* (“camino” o “vía”) y que se refiere al medio utilizado para llegar a un fin.

Plan: Proyecto, programa de las cosas que se van a hacer y de cómo hacerlas. Altitud o nivel. Intento, proyecto estructurado. Extracto o escrito en que por mayor se apunta.

Problema: Es una cuestión o conjunto de cuestiones surgidas objetivamente en el curso del desarrollo del proceso del conocimiento, cuya solución posee un interés práctico o teórico.

Procedimientos: Método o sistema estructurado para ejecutar algunas cosas.

Producto: Es el nombre genérico que se da al resultado de un sistema productivo y que puede ser un bien o un servicio. Un servicio es una actividad solicitada por una persona o cliente.

Recursos: Contar con los medios financieros precisos para poder comprar lo necesario para satisfacer las necesidades.

Responsables: Que desempeña sus deberes o pone atención en lo que hace o decide.

Servicio al cliente: Es la actividad que ofrece un abastecedor con el fin de que el consumidor obtenga el producto en el momento y lugar adecuado.

Variable: De la función, parámetro, incógnita, etc., que no es constante. Dato de un proceso que puede tomar valores diferentes dentro del mismo proceso.

Ventas: Es una transacción mercantil por medio de la cual ciertos bienes se traspasan a la propiedad de otro, recibiendo a cambio una promesa de pago o equivalente en dinero.

2.4. HIPÓTESIS Y VARIABLES

2.4.1 Hipótesis General

El control presupuestario en el cumplimiento de los montos proyectados de ventas, mejora los conceptos financieros básicos de la empresa Credicomercio S.A.

2.4.2 Hipótesis Particulares

- Con el análisis de la consecución de los objetivos, se controla el avance mensual de las proyecciones de ventas.
- Con los ingresos obtenidos, se establece un sistema de proyecciones.
- La aplicación de control presupuestario, detecta el movimiento de efectivo.
- Adaptando los procesos financieros, se cumple los montos de ventas.

2.4.3 Declaración de Variables

Variable independiente: Control Presupuestario

Definición Conceptual: Es la evidencia y la formalidad del trabajo con el fin de testificar que se cumplan las metas de la empresa y las ideas planteadas para conseguirlas, con un cálculo o cómputo anticipado de los ingresos y gastos de un negocio o actividad pública.

Variable dependiente: Montos de Ventas

Definición Conceptual: Es una transacción mercantil (bien o servicio) por medio de la cual ciertos bienes se traspasan a la propiedad de otro, recibiendo a cambio una promesa de pago o equivalente en dinero, durante determinado período futuro.

2.4.4 Operacionalización de las variables

Cuadro 2 Operacionalización de las Variables

Concepto	Dimensiones	Indicadores	Índices
Variable Independiente: Control Presupuestario	Presupuesto	Estados financieros	Confiable Poco confiable No confiable
Es la evidencia y la formalidad del trabajo con el fin de testificar que se cumplan las metas de la empresa y las ideas planteadas para conseguirlas, con un cálculo o cómputo anticipado de los ingresos y gastos de un negocio o actividad pública.	Empresa Ingresos Negocio	Metas Cálculos Gastos	Análisis de Encuesta Pregunta ❖ 1 ❖ 2 ❖ 3 ❖ 4 ❖ 5
Variable Dependiente: Montos de Ventas	Ventas	Proyección por escala	$Y=a+bx$
Es una transacción mercantil (bien o servicio) por medio de la cual ciertos bienes se traspasan a la propiedad de otro, recibiendo a cambio una promesa de pago o equivalente en dinero, durante determinado período futuro.	Transacción Bienes Propiedades	Balance General resultados Registros ingresos egresos	vertical y Horizontal

Elaborado: Acosta Martha, Cortazar Xavier

CAPÍTULO III

MARCO METODOLÓGICO

3.1 TIPO Y DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN Y SU PERSPECTIVA GENERAL

Según su finalidad:

La investigación que realizamos en nuestro proyecto fue una investigación aplicada.

La Investigación Aplicada, movida por el espíritu de la investigación fundamental, ha enfocado la atención sobre la solución de teorías. Conciernen a un grupo particular más bien que a todos en general. Según (Best, 2002) **“Se refiere a resultados inmediatos y se halla interesada en el perfeccionamiento de los individuos implicados en el proceso de la investigación.”**⁹

En nuestra apreciación tiene como objeto el estudio de un problema en los hechos puestos a lo que encontramos, si la nueva información es favorable para la teoría. Entendemos que la investigación aplicada se la denomina también activa o dinámica

En el estudio y aplicación de la investigación a problemas determinados, en circunstancias y características concretas, esta forma de investigación se dirige a su aplicación inmediata y no al desarrollo de teorías.

⁹ Best, El Proceso de la Investigación Científica, 2002, pág. 43

Según su objetivo gnoseológico:

Cuadro 3 Tipos de investigación

Exploratoria	Descriptiva	Correlacional	Explicativa
Se efectúa cuando se desea describir en todos sus elementos principales de una realidad. Detalla los hechos como son observados	Se describe como la primera aproximación científica a un problema. Se utiliza cuando éste aún no ha sido afrontado o no ha sido suficientemente estudiado y las condiciones existentes no son aún definitivas. La función de la investigación exploratoria es descubrir las bases y recabar información que permita como resultado del estudio, la formulación de una hipótesis.	Es aquel estudio ideal que persigue medir el grado de correspondencia existente entre dos o más conceptos o variables. Estudian las relaciones entre variables dependientes e independientes, ósea se estudia la correlación entre dos variables	Es aquella que tiene relación causal; no sólo persigue detallar o aproximarse a un problema, sino que intenta encontrar las causas del mismo. Este ejemplo de estudio busca el porqué de los hechos, constituyendo relaciones de causa-efecto.

Elaborado: Acosta Martha, Cortazar Xavier

Según su contexto: nuestra investigación es de campo

Según: Munch (2009)

“Son investigaciones que se realizan en el medio donde se desarrolló el problema. La ventaja principal de este tipo de estudios es que si la muestra es representativa, se pueden hacer generalizaciones acerca de la totalidad de la población, con base en los resultados obtenidos en la población muestreada.”¹⁰

La investigación de campo se muestra mediante la maniobra de una variable externa no comprobada, en condiciones crudamente controladas, con el fin de describir de qué modo o porque causas se produce una situación o acontecimiento particular.

¹⁰ Munch, Métodos y técnicas de investigación, 2009

Sabríamos también comentar expresando que es el proceso que, utilizando el método científico, permite obtener nuevos conocimientos en el campo de la realidad social, o bien estudiar una situación para determinar necesidades y problemas a efectos de aplicar los conocimientos con fines prácticos.

Según su el control de variables: Experimental no Experimental

El trabajo propuesto según el tipo de investigación es experimental, porque este control presupuestario basado sobre los montos de ventas va a estar sujeto a constantes evaluaciones y retroalimentaciones para así poder corregir falencias que susciten sobre la marcha.

Según la Orientación temporal

Cuadro 4 Orientación temporal

Históricas	Transversales	Longitudinales
Trata de la experiencia pasada; se aplica no solo a la historia sino también a las ciencias de la naturaleza, el derecho, la medicina o cualquier otra disciplina científica	Es aquella investigación en la cual se obtiene información del objeto de estudio (población o muestra) una única vez en un momento dado	La Investigación longitudinal se obtiene datos de la misma población en distintos momentos durante un periodo determinado, con la finalidad de examinar sus variaciones en el tiempo.

Elaborado: Acosta Martha, Cortazar Xavier

De acuerdo a su orientación temporal es: **transversal**

“Son aquellos que se efectúan para estudiar determinado fenómeno en un periodo específico”¹¹

¹¹ Munch, Métodos y técnicas de investigación, 2009, pag. 31

Según el período de aplicación y secuencia del estudio, se considera una investigación de tipo transversal efectuada entre los meses de Noviembre a Agosto 2012. Además, por el tipo de información que analiza se le considera retrospectiva.

Según la naturaleza de los datos: es carácter es cualitativa y cuantitativa.

Cualitativa:

“Se refiere a estudios sobre el trabajo cotidiano de las personas o de grupos pequeños, en este tipo de investigación importa lo que la gente dice, piensa, siente o hace; sus modelos culturales; el proceso y significado de sus relaciones interpersonales y con el medio. Su función puede ser detallar o generar teoría a partir de los datos obtenidos.”¹²

Podremos hacer nuestra apreciación que son datos que expresan cualidades, como las opiniones, sentimientos, observaciones y cambios en el comportamiento, estudia lo abstracto.

Cuantitativa

“Su objetivo es medir, validar y comprobar los fenómenos de manera matemática. Se pueden utilizar uno o varios de los métodos mencionados, pero siempre se valida la información estadísticamente”.¹³

Estudia los datos que se expresan en números y que pueden ser manejados estadísticamente

El papel del investigador

Es descubrir los problemas que aquejan a la empresa, para luego detallar un informe a los administradores sobre la problemática crucial, que en este caso es el control presupuestario de ventas, así como brindar soluciones y recomendaciones de la

¹² Lerma González, Metodología de la Investigación, 2009

¹³ Munch, Métodos y técnicas de investigación, 2009, pag. 33

actualidad y que perpetúe a futuro con este proyecto de investigación para que Credicomercio S.A. consiga réditos y tener una ventaja competitiva en el mercado.

Lo que se interprete y se perciba en el papel de investigadores es que los procedimientos en el control del presupuesto de ventas no son los más idóneos para la directiva.

3.2 LA POBLACIÓN Y LA MUESTRA

3.2.1 Características de la Población

Población

Según: Wogodski (2010)

“Es el conjunto total de individuos, objetos o medidas que poseen algunas características comunes observables en un lugar y en un momento determinado”.¹⁴

Podemos describir a la población como el conjunto de todos los individuos, personas a la que hay que estudiar con diferentes características.

El tema abordado en este proyecto es de interés de la empresa Credicomercio S.A. dedicada a la compra y venta de productos. En este caso seleccionamos una población de 20 personas que son los que conforman la directiva de la empresa.

3.2.2 Delimitación de la Población

En este tema se desarrolla un análisis de todos quienes conforman el grupo objetivo a entrevistar que representa a la junta directiva y todo el personal de alto mando que labora en Credicomercio S.A.

¹⁴ Wogodski, www.fisterra.com/mbe/investiga/10descriptiva/10descriptiva.asp, 2010

La empresa está conformada por el presidente representada por el Abg. Oswaldo Cortazar, y de su Gerente General Ing. Xavier Cortazar Párraga, además del resto de la directiva que coordinan en conjunto para el correcto desenvolvimiento de la empresa durante más de 15 años de actividades comerciales.

Cuadro 5 Delimitación de Población

PERSONAL	CANTIDAD
Presidente	1
Gerente General	1
Departamento Comercial	6
Departamento Financiero	5
Departamento Importaciones	5
Departamento de Servicios	2
Total Población	20

Elaborado: Acosta Martha, Cortazar Xavier

3.2.3 Tipo de muestra

Según: Wogodski (2010), **“La muestra es un subconjunto fielmente representativo de la población”**.¹⁵

Podemos decir que la muestra es el conjunto de personas que se toma de la población, para estudiar un fenómeno detallado reposa en el principio de que las partes personifican al todo y, por tal, manifiesta las características que definen la población de la que fue extraída, por lo tanto la selección y el tamaño de la muestra van a jugar un rol muy importante en la investigación.

¹⁵ Wogodski, www.fisterra.com/mbe/investiga/10descriptiva/10descriptiva.asp, 2010

De acuerdo como se presenta la población se la denomina: Muestra no Probabilística.

Según: Hernández (1999), **“Muestras no probabilísticas son aquellas en que el investigador selecciona a los individuos u objetos no por probabilidad sino por causas relacionadas con las características del investigador o del que hace la muestra”**.¹⁶

En resultado el procedimiento no es necesario, ni en base a fórmulas de probabilidad, sino que depende del proceso de toma de decisiones de una persona o grupo de personas.

La designación entre uno u otro tipo de muestreo depende de los objetivos del estudio, del diseño de investigación y de la contribución que se espera hacer con ella. El ejemplo de muestra que se eligió en esta investigación fue la estratificada porque dará un mayor grado de seguridad y los resultados se pueden obtener en forma clara, práctica y clara.

3.2.4 Tamaño de la Muestra

La muestra para la presente investigación se basa en la siguiente fórmula establecida cuando la población es finita y se conoce con certeza su tamaño:

$$n = \frac{Npq}{(N-1) \left(\frac{E^2}{Z^2} + pq \right)}$$

Simbología

n = tamaño de la muestra

N = tamaño de la población

¹⁶ Hernández, Metodología de la investigación, 2009, pag. 231

p= posibilidad de que ocurra un evento, $p= 0,5$

q= posibilidad de que no ocurra un evento, $q= 0,5$

E = Error, se considera el 5%; $E=0,05$

Z= nivel de confianza, que para el 95%, $Z= 1,96$

El tamaño es el número de sujetos que componen la muestra extraída de una población, necesarios para que los datos obtenidos sean representativos de la población.

El objetivo de obtener el tamaño de la muestra es:

- ❖ Estimar un parámetro determinado con el nivel de confianza deseado.
- ❖ Detectar una determinada diferencia, si realmente existe, entre los grupos de estudio con un mínimo de garantía.
- ❖ Reducir costos o aumentar la rapidez del estudio.

3.2.5 Proceso de selección

Dentro de este proceso se destaca que se eligió a toda la directiva de la empresa Credicomercio S.A., incluido a todo el personal de alto rango jerárquico, para recabar la información necesaria y pertinente para elaborar la propuesta.

3.3 LOS MÉTODOS Y LAS TÉCNICAS

Método teórico

La presente tiene el objeto de interrelacionar los métodos y fundamentos esenciales, para detectar en manera apreciable los problemas que se derivan en la compañía Credicomercio S.A., ya que básicamente, el principal apoyo lo tendremos en los procesos de análisis y deducciones de cómo se llevaría mejores controles presupuestarios. Esta tarea se soportará en base a la unión firme de las hipótesis y

conclusiones impuestas en los planteamientos, para ello se utilizarán los métodos: analítico e inductivo deductivo.

Método analítico

José Villamizar (2006) cita a Decroly por cuanto: **“sigue los principios de la entonces incipiente psicología evolutiva y fundamentalmente de los planteamientos de Claparede, quien afirmaba, que la percepción en el niño hasta los seis o siete años es sincrética, es decir percibe con mayor facilidad las totalidades que las partes, por cuanto su visión es de conjunto, abarca la totalidad, en consecuencia resulta conveniente establecer un proceso de aprendizaje de la lectura que atienda a estos planteamientos, y respete las condiciones o características perceptivas del infante a ese nivel.”**¹⁷

Es un procedimiento que consiste en descomponer un todo (objeto) en sus partes, un fenómeno o acontecimiento se conoce mejor cuando es analizado tomando en cuenta las partes que lo componen.

Podemos decir que analizar significa separar, descomponer un todo en sus partes para estudiar en forma intensa cada uno de sus elementos, así como las relaciones entre sí y con el todo. La importancia del análisis reside en que para comprender la esencia de un todo hay que conocer la naturaleza de sus partes.

“Percepción global de la frase: no representa dificultad ni aun para los alumnos menos dotados. Percepción global de la palabra constituye el primer paso hacia el análisis. Análisis y síntesis de la palabra: espontáneamente, el niño coteja las palabras, las sílabas, las compara y llega a descubrir el mecanismo de la sílaba. El resto no es sino cuestión de ejercicio”¹⁸

¹⁷ Jose Villamizar, Gerencia y Control del Conocimiento en las Entidades Universitarias, 2006, Máster en Educación.

¹⁸ Charles Hendrix, Introducción a la Metodología de la Investigación, psicólogo educativo

Método inductivo

El conocimiento parte de hechos particulares hacia afirmaciones de carácter general, esto significa pasos de los hechos obtenidos a base de observaciones, comparaciones, abstracciones, experimentaciones, de planteamiento de hipótesis, leyes principios y teorías. En suma el mecanismo es un proceso de análisis para llegar a la síntesis.

Método deductivo

Va de lo general a lo particular, proviene del latín deductivo que significa descender.

El método deductivo es aquel que parte de verdades previamente establecidas como principio general para luego aplicarlos a casos individuales y comprobar su validez.

Método empírico

Para efectos de este proyecto se procederá con la utilización de la técnica de la encuesta.

Cuadro 6 Investigación

Técnicas	Instrumentos
Encuesta	Cuestionario

Elaborado: Acosta Martha, Cortazar Xavier

3.4 EL TRATAMIENTO ESTADÍSTICO DE LA INFORMACIÓN

En cuanto al instrumento se utiliza el cuestionario, el cual nos emitirá un fiel reflejo de las falencias y aciertos en respuestas de los empleados de Credicomercio S.A.

Encuesta:

Según: MUNCH (2009), **"La encuesta, es una técnica que consiste en obtener información acerca de una parte de la población o muestra, mediante el uso del cuestionario o de la entrevista"**¹⁹

Es una de las técnicas de recolección de información más usadas, a pesar de que cada vez pierde mayor credibilidad por el sesgo de las personas encuestadas. Método mediante el cual se quiere averiguar, se efectúa a través de cuestionarios verbales o escritos que son aplicados a un gran número de personas.

El tratamiento estadístico de la información

Instrumentos utilizados: cuestionario de encuesta

León y Montero (1997) **"El cuestionario conjunto previamente determinado de preguntas que se utiliza en el proceso de la encuesta para conocer características de una población. Las respuestas son en general cerradas"**.²⁰

Logra que el investigador centre su atención en ciertos aspectos y se sujetas a determinadas condiciones.

Procedimiento:

El cuestionario empleado para recolectar los datos en la empresa Credicomercio S.A. Fue desarrollado por (Acosta Martha y Cortazar Xavier), está compuesto de doce preguntas de respuestas de selección simple, en las que el personal de la directiva de la empresa colaboró con dicha encuesta.

Tabulación de los Datos:

¹⁹ Munch, Métodos y técnicas de investigación, 2009, pag. 68

²⁰ León y Montero, Diseño de Investigación, Introducción a la lógica de la investigación en Psicología y Educación, 1997, pag. 100

En lo referente al análisis, se definirán las técnicas lógicas (inducción, deducción, análisis, síntesis), o estadísticas (descriptivas o inferencial), que serán empleadas para descifrar lo que revelan los datos que se han recogido.

La recolección de datos de nuestro proyecto se la realizó gracias a la contribución de los empleados de la empresa Credicomercio S.A. la cual está ubicada en la Ciudad de Guayaquil. Se procederá a analizar la contestación a las interrogantes planteadas servirán como información oportuna para la elaboración de nuestra propuesta y alcanzar los objetivos esperados.

El paso siguiente será la tabulación de datos obtenidos en el cuestionario, por medio de cuadros estadísticos y la verificación de las hipótesis.

CAPÍTULO IV

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

4.1 ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL

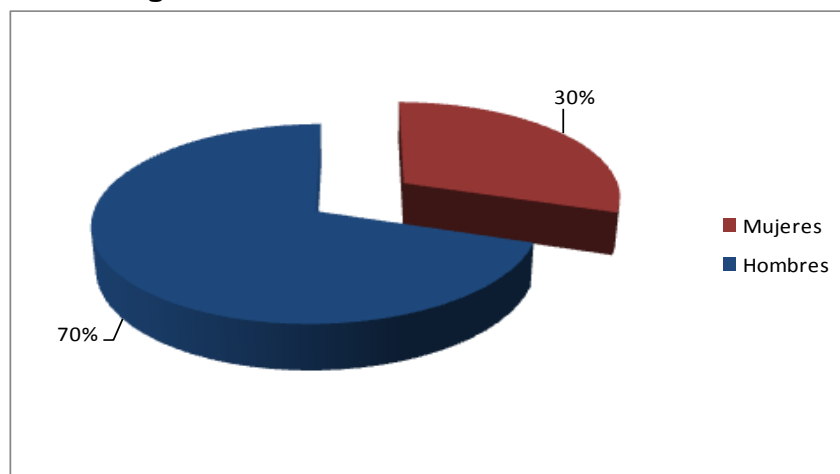
1-. Género en Credicomercio S.A.:

Cuadro 7 Género en Credicomercio S.A.

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
Hombre	14	70%
Mujer	6	30%
Total	20	100%

Fuente: Empresa Credicomercio S.A.

Figura 2 Género en Credicomercio S.A.



Fuente: Empresa Credicomercio S.A.

Análisis e Interpretación:

Los datos recogidos nos indican que un 70% del total de las personas encuestadas son hombres, mientras que el 30% restante son mujeres, lo que indica que el género masculino abarca más puestos de trabajo, esto se explica porque se necesitan en el área de logística estibadores y también en servicios puestos de guardianes.

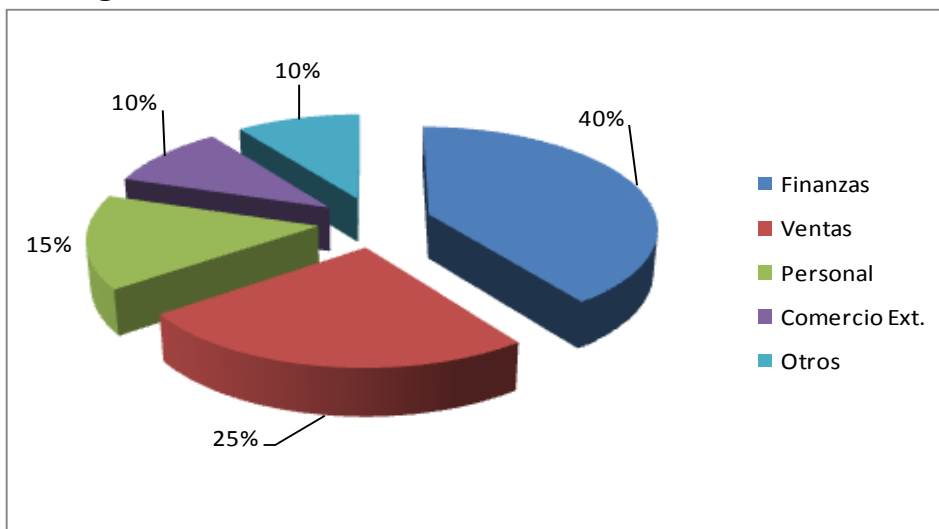
2-. ¿De las actividades siguientes cuales tienen mayor relación con la contabilidad de Credicomercio S.A.?

Cuadro 8 Actividades relacionadas con la contabilidad.

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
Finanzas	8	40%
Ventas	5	25%
Personal	3	15%
Comercio ext.	2	10%
Otros	2	10%
Total	20	100%

Fuente: Empresa Credicomercio S.A

Figura 3 Actividades relacionadas con la contabilidad



Fuente: Empresa Credicomercio S.A

Análisis e Interpretación:

Según la investigación de que se ha realizado, nos demuestra que el 40% de las actividades relacionadas con la parte contable de Credicomercio S.A. son de Finanzas, el 25% en ventas, el otro 15% abarca la parte de personal, en cambio el comercio exterior abarca solo el 10% y finalmente otro 10% indica que se realizan otras actividades.

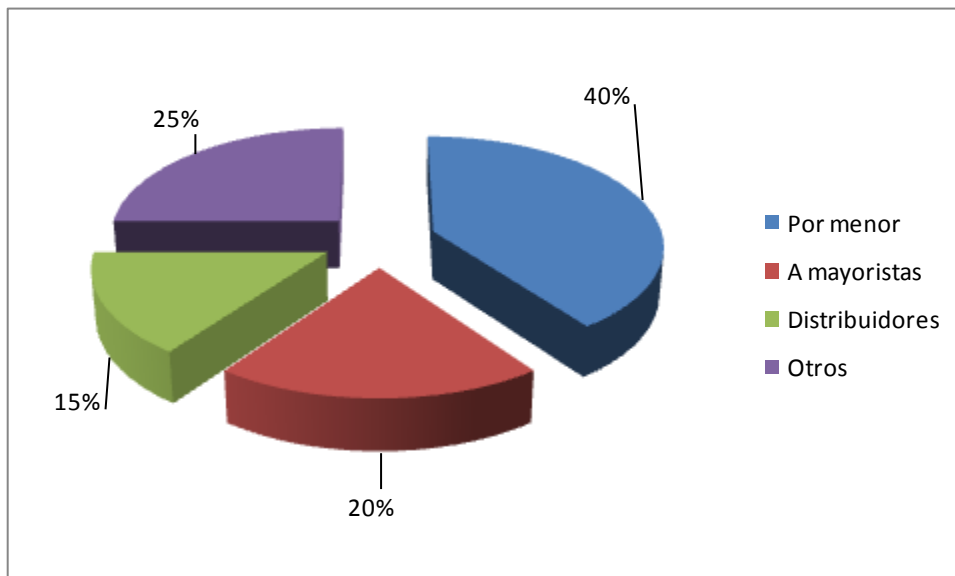
3.- La empresa Credicomercio S.A. realiza ventas de:

Cuadro 9 Tipos de ventas de Credicomercio S.A.

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
Por menor	8	40%
A mayoristas	4	20%
Distribuidores	3	15%
Otros	5	25%
Total	20	100%

Fuente: Empresa Credicomercio S.A.

Figura 4 Tipos de ventas de Credicomercio S.A.



Fuente: Empresa Credicomercio S.A.

Análisis e Interpretación

La encuesta indica que la empresa Credicomercio S.A. realiza ventas en un 40% al por menor, el 25% nos recalca que realiza ventas a otras ramas, mientras que el 15% se realiza las ventas a los distribuidores y finalmente el 20% a mayoristas.

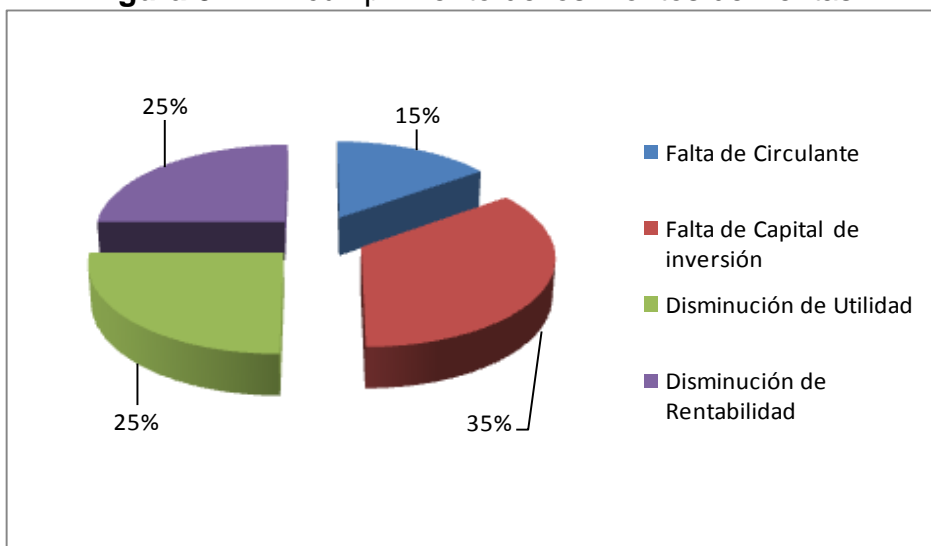
4.- ¿Cómo influye el incumplimiento de los montos de ventas en la solvencia de la empresa?

Cuadro 10 Incumplimiento de los Montos de Ventas

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
Falta de Circulante	3	15%
Falta de Capital de inversión	7	35%
Disminución de Utilidad	5	25%
Disminución de Rentabilidad	5	25%
Total	20	100%

Fuente: Empresa Credicomercio S.A

Figura 5 Incumplimiento de los Montos de Ventas



Fuente: Empresa Credicomercio S.A

Análisis e Interpretación:

Dado el resultado final de la encuesta, esta nos muestra que el personal directivo de Credicomercio S.A. estipula que la mayor incidencia en el incumplimiento de los montos de ventas es la falta de capital de inversión con el 35%, el 25% concuerda que se disminuiría la rentabilidad, otro 25% estipula que disminuirían las utilidades de la empresa y el 15% concuerda que disminuiría el circulante en las operaciones de la empresa.

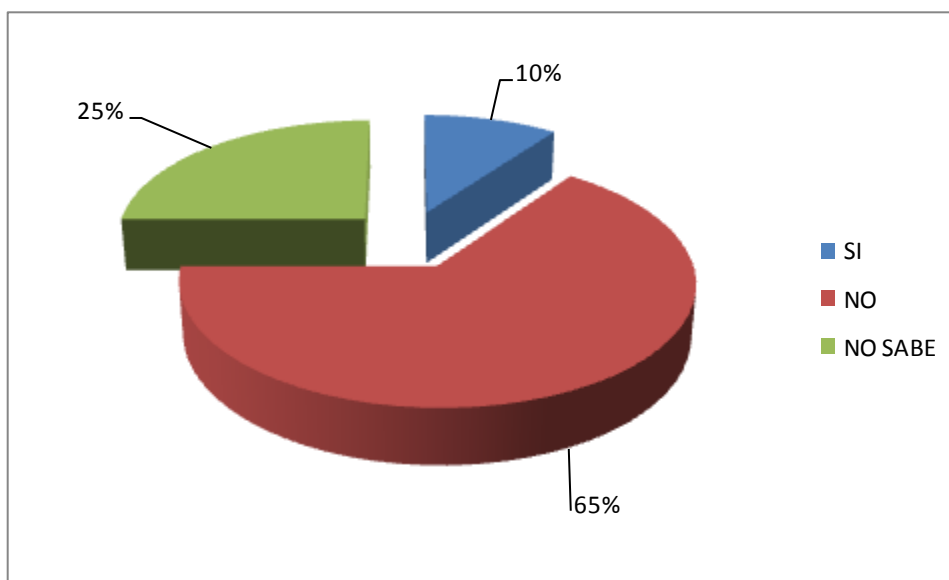
5.- ¿Maneja el sistema de informática la gestión administrativa de ventas en Credicomercio S.A.?

Cuadro 11 Gestión administrativa

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
Si	2	10%
No	13	65%
No Sabe	5	25%
Total	20	100%

Fuente: Empresa Credicomercio S.A

Figura 6 Gestión administrativa



Fuente: Empresa Credicomercio S.A

Análisis e Interpretación:

Dado el resultado final de la encuesta, esta nos muestra que el 65% de los encuestados dice que el sistema de informática no maneja el área de ventas, el 10% dice que si se lo maneja a través de este sistema y 25% restante dice que no sabe, esto es contraproducente porque se observa una desorganización en cuanto al control de ventas y los alcances del sistema informático.

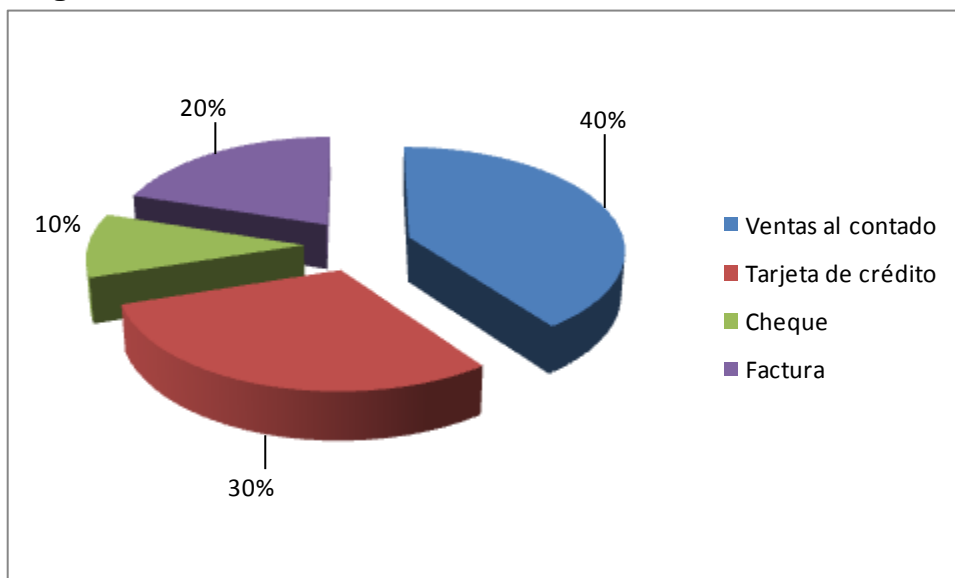
6.- Las gestiones de ventas se las realiza en base a:

Cuadro 12 Gestiones de ventas

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
Ventas al contado	8	40%
Tarjeta de crédito	6	30%
Cheque	2	10%
Factura	4	20%
Total	20	100%

Fuente: Empresa Credicomercio S.A

Figura 7 Gestiones de ventas



Fuente: Empresa Credicomercio S.A

Análisis e Interpretación:

La encuesta indica que en la empresa Credicomercio S.A. las gestiones de ventas se las realiza en un 40% por ventas al contado, el 30% nos muestra que realiza mediante tarjeta de crédito, mientras que el 10% se realiza las gestiones de ventas por cheque y finalmente el 20% por factura.

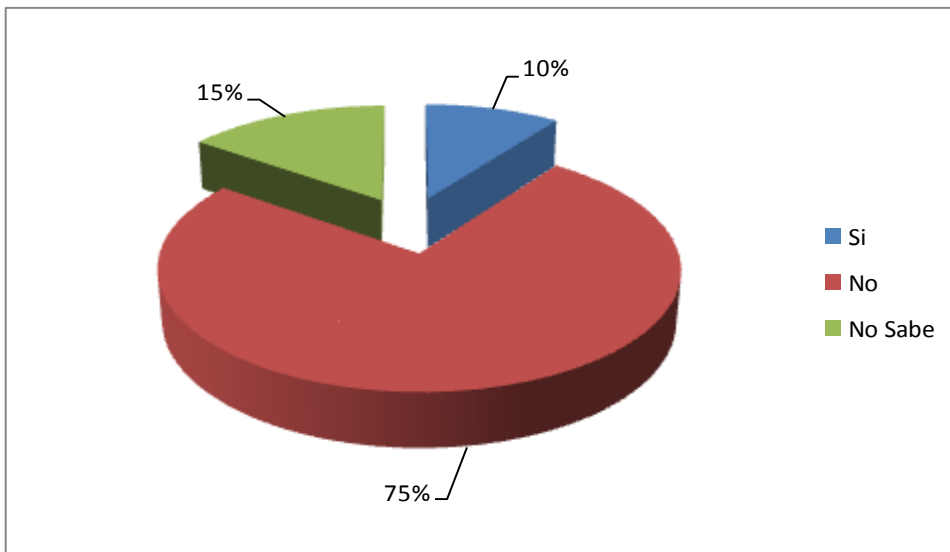
7.- Credicomercio S. A. maneja un control de ventas diarias

Cuadro 13 Control ventas diarias

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
Si	2	10%
No	15	75%
No Sabe	3	15%
Total	20	100%

Fuente: Empresa Credicomercio S.A.

Figura 8 Control ventas diarias



Fuente: Empresa Credicomercio S.A

Análisis e Interpretación:

Dado el resultado final de la encuesta, esta nos muestra que el 75% de los encuestados dicen que la empresa no maneja un control de ventas diarias, el 10% dijeron que si y el 15% que no sabe, esta situación es preocupante porque las partes que colaboraron con este proyecto discurrían en sus respuestas sobre esta pregunta.

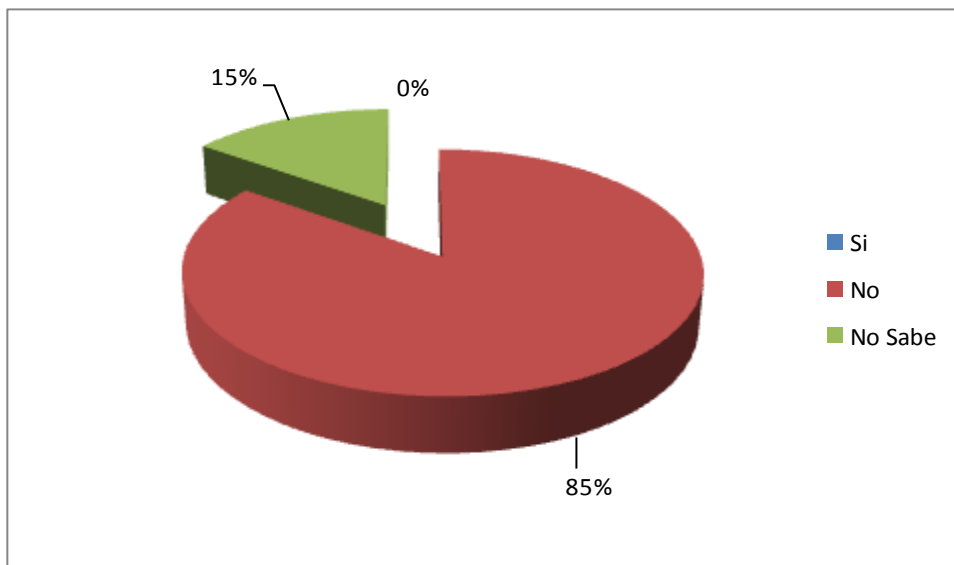
8.- Existen proyecciones de ventas por partes del área financiera de Credicomercio S.A.

Cuadro 14 Proyecciones de ventas

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
Si	0	0%
No	17	85%
No Sabe	3	15%
Total	20	100%

Fuente: Empresa Credicomercio S.A

Figura 9 Proyecciones de ventas.



Fuente: Empresa Credicomercio S.A

Análisis e Interpretación:

Los datos recogidos de la encuesta nos muestra que el 85% de los encuestados dicen que no existen proyecciones de ventas para controlar este rubro, el 15% dice que no sabe, pero sin embargo nadie contesto que si existen proyecciones de venta.

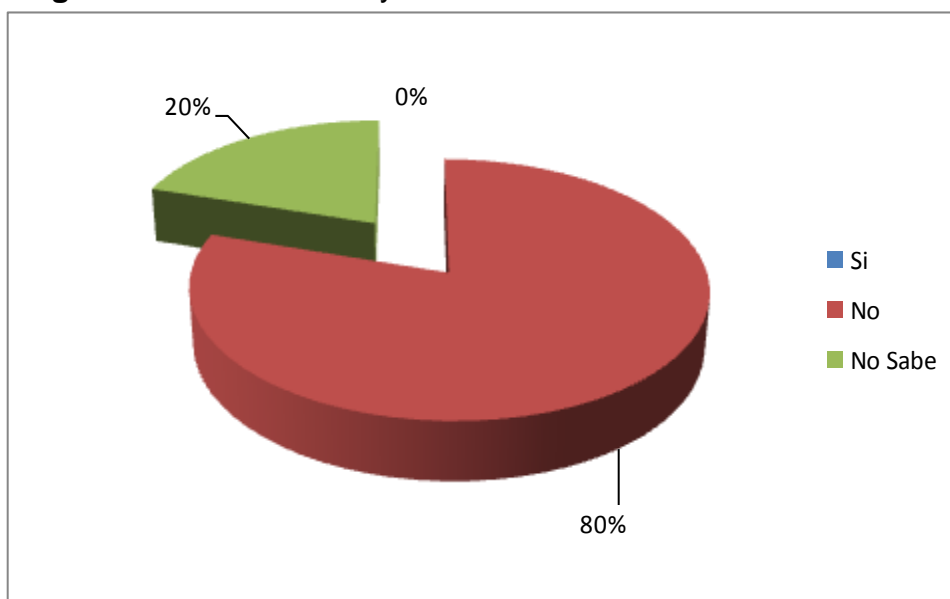
9.- Se realizan proyecciones de ventas basadas por el monto de importaciones realizadas.

Cuadro 15 Proyecciones de ventas

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
Si	0	0%
No	16	80%
No Sabe	4	20%
Total	20	100%

Fuente: Empresa Credicomercio S.A

Figura 10 Proyecciones de ventas



Fuente: Empresa Credicomercio S.A

Análisis e Interpretación:

Los datos recogidos de la encuesta nos muestra que el 80% de los encuestados indican que no se realizan proyecciones de ventas por el monto de importaciones, el 20% restante dijeron que no sabe, sin embargo ninguno de los encuestados dijo que sí.

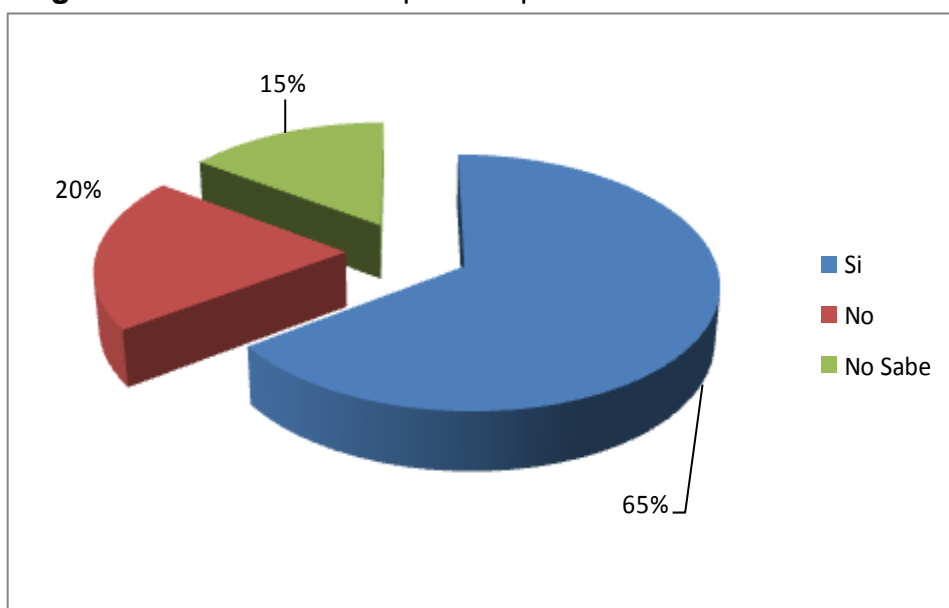
10.- ¿Considera usted que Credicomercio S.A. es una empresa líquida?

Cuadro 16 Empresa líquida

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
Si	13	65%
No	4	20%
No Sabe	7	15%
Total	20	100%

Fuente: Empresa Credicomercio S.A

Figura 11 Empresa líquida



Fuente: Empresa Credicomercio S.A

Análisis e Interpretación:

Según el resultado final de la encuesta, esta nos muestra que el 65% de los encuestados indican que si consideran a Credicomercio S.A. como una empresa líquida, el 20% dijo que considera que la empresa no tiene liquidez por temporadas y el 15% restante dijeron que no saben.

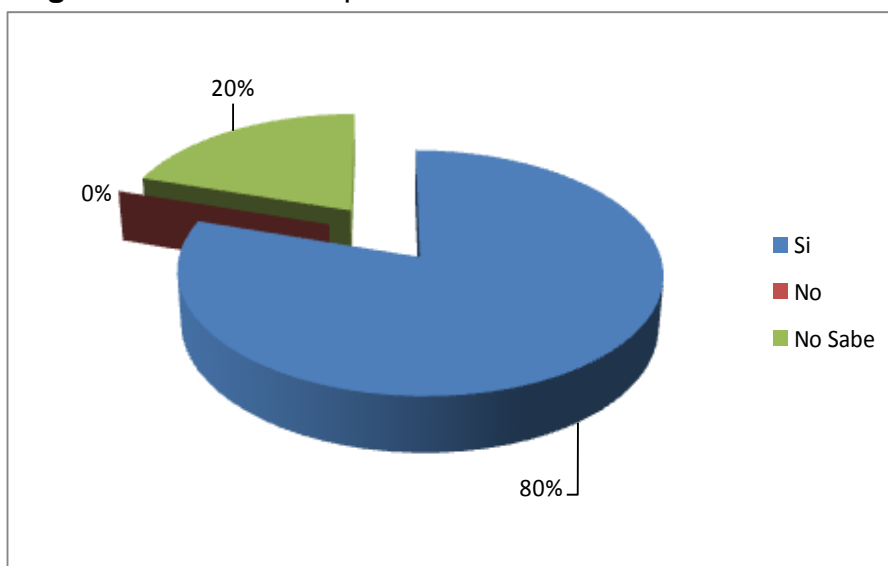
11.- ¿Considera usted que Credicomercio S.A. es una empresa rentable?

Cuadro 17 Empresa rentable

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
Si	16	80%
No	0	0%
No Sabe	4	20%
TOTAL	20	100%

Fuente: Empresa Credicomercio S.A

Figura 12 Empresa rentable



Fuente: Empresa Credicomercio S.A

Análisis e Interpretación:

El resultado final de la encuesta nos indica que el 80% de los encuestados consideran a Credicomercio S.A. una empresa rentable, el 20% no la considera como tal, aunque ninguna persona considera que la empresa no es rentable.

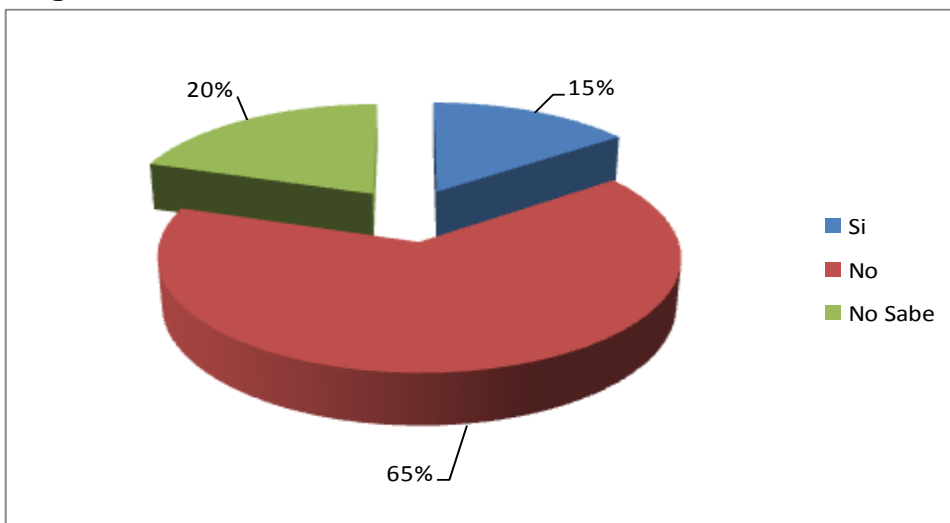
12.- ¿Considera usted que Credicomercio S.A utiliza todos los recursos necesarios para controlar las ventas?

Cuadro 18 Controlar las ventas

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
Si	3	15%
No	13	65%
No Sabe	4	20%
TOTAL	20	100%

Fuente: Empresa Credicomercio S.A

Figura 13 Controlar las ventas



Fuente: Empresa Credicomercio S.A

Análisis e Interpretación:

El resultado final de la encuesta nos indica que el 65% de los encuestados no consideran que Credicomercio S.A. usa los recursos necesarios para controlar las ventas, el 15% dice que sí los usa y el 20% dijo que no sabe.

4.2 ANÁLISIS COMPARATIVO, EVOLUCIÓN, TENDENCIA Y PERSPECTIVAS

El análisis se lo realiza en los estados financieros en que se desenvuelve la empresa Credicomercio S.A. y la cantidad de cliente que mantienen sus relaciones en donde el 50% pertenece a los clientes que han estado comprando y distribuyendo menos de quince años en la empresa, esto significa que Credicomercio S.A. es una de las más nombradas en el mercado de la Bahía, y un 20% son cliente menores a dos y quince años. Esta situación amerita la realización de procesos de incrementar el área de ventas considerando aplicaciones de créditos y cobranzas en el desarrollo de las actividades que realiza Credicomercio S.A. en las variedades de producto que posee.

La mayor parte de los clientes son de la ciudad de Guayaquil, seguido con un 18% que pertenece a la ciudad de Nobol, Daule, Salitre y Duran, esto quiere decir que en Guayas se tienen más clientes,. Sin embargo es necesario la implementación del área acorde a los clientes en diferentes ciudades de la provincia.

Es necesario analizar que Credicomercio S.A. con variedades y diferentes clientes mantiene una comunicación que permite poder implementar estrategias vinculadas con el objetivo presupuestario de Credicomercio S.A., además es imprescindible el desarrollo de objetivos en al control presupuestario de ventas en donde se involucra un procesos alentador para que los objetivos sean manifestados en base a proceso de ventas y presupuesto basados en las proyecciones que den sus estados financieros en el desarrollo de nuevas metas y la capacitación del personal que ahí labora, lo que implica que el crecimiento de la empresa se basa directamente a las relaciones que existe entre nuestros consumidores.

Credicomercio S.A. en su mayoría requiere una forma de crédito para poder desenvolverse de mejor manera en sus actividades, además de la facilidad de pagarlos y contribuir con el comercio de todos quienes habitan los alrededores de las bahías y comercios del país.

4.3 RESULTADOS

Según las encuestas realizadas se obtuvieron los siguientes resultados basados en los cambios inmediatos que requiere que los datos recogidos nos indican que un 70% del total de las personas encuestadas son hombres, mientras que el 30% restante son mujeres los que laboran en la empresa Credicomercio S.A. Según la investigación que se ha realizado, nos demuestra que el 40% de las actividades cotidianas en Credicomercio S.A. son de Finanzas, el 25% en ventas, el otro 15% abarca lo personal, en cambio el comercio exterior abarca solo el 10% y finalmente otro 10% indica que se realizan otras cosas.

La encuesta indica que la empresa Credicomercio S.A. realiza ventas en un 40% al por menor, el 25% nos recalca que realiza ventas a otras ramas, mientras que el 15% se realiza las ventas a los distribuidores y finalmente el 20% a mayoristas, esto implica que gran parte del mercado está representado por distribuidores y comerciantes de las bahías del Ecuador

Dado el resultado final de la encuesta, esta nos muestra que el 65% de los encuestados consideran que no se utilizan los recursos necesarios para controlar las ventas, el 15% restante dijeron que si y el 20% dijo que no sabía. Otros resultados indican que el 65% de los encuestados dijeron que el sistema de informática no controla la gestión de ventas, el 10% dijo que sí, mientras 25% contestaron que no sabe.

La encuesta indica que en la empresa Credicomercio S.A. las gestiones de ventas se las realiza en un 40% por ventas al contado, el 30% nos muestra que realiza mediante tarjeta de crédito, mientras que el 10% se realiza las gestiones de ventas por cheque y finalmente el 20% por factura. Otros resultados indicaron que el 75% de los encuestados que Credicomercio S.A. no maneja un control de ventas diarias, mientras que el 10% dijo que si, el restante 15% dijo que no tenía conocimiento.

Los datos recogidos de la encuesta, nos muestra que el 35% de los encuestados dicen que la falta de capital de inversión influye en el incumplimiento de ventas, el 25% dice que disminuye la rentabilidad, otro 25% dice que disminuiría la utilidad de

la empresa, mientras que el 15% dijo que ocasiona que falte circulante para las operaciones de la empresa.

Según el resultado en Credicomercio S.A. esta nos muestra que el 65% de los encuestados indican que consideran a Credicomercio S.A. como una empresa liquida, el 20% restante dijeron que no la consideran y el 15% que no sabe. El resultado final de la encuesta nos indica que el 80% de los encuestados si consideran a Credicomercio S.A. una empresa rentable, el 20% restante no sabía mientras que ninguno de los encuestados dijo que no era rentable.

4.4 VERIFICACIÓN DE HIPÓTESIS

Cuadro 19 Verificación de las Hipótesis

HIPÓTESIS	VERIFICACIÓN
El diseño e implementación de un sistema preventivo de análisis de cuentas contables permitirá a Credicomercio S.A. disponer de información contable fiable que aportará a mejorar el panorama informativo adecuado para la toma de decisiones.	Basado en los resultados obtenidos en la encuesta de las preguntas 1, 2, 3, 4, 7 y es necesario aplicar procedimientos para mejorar las ventas y el presupuesto de Credicomercio S.A.
HP 1: Al definir el control presupuestario en la empresa Credicomercio S.A. se lograra mejorar los conceptos financieros básicos de la institución.	Partiendo de los resultados obtenidos en la encuesta de las preguntas 9 y11 se debería organizar el control del presupuesto para la aprobación del mismo.
HP 2: Falta de liquidez en la empresa provoca la dificultad de acceder al crédito bancario y el retraso del pago de proveedores.	Al observar los resultados obtenidos en la encuesta de las preguntas 10,11 y 12 es asignar la persona idónea para manejar la liquidez de la institución.
HP 3: Al evaluar los costos de venta obtenemos información viable	Basado en los resultados obtenidos en la encuesta de las preguntas 3, 6 y 12 se realizarían un análisis meticuloso en la otorgación de crédito al cliente.

<p>HP 4: La fortaleza de la empresa depende de los controles internos que se realice</p>	<p>Partiendo de los resultados obtenidos en la encuesta de las preguntas 5, 8,10 y 11 se debe implementar un control de ventas adecuado a los objetivos presupuestarios de Credicomercio S.A.</p>
<p>HP 5: Con el manejo de las variables internas podemos evitar los riesgos contables de la información.</p>	<p>Esto implica que el desarrollo presupuestario involucra a todo el personal y además conjuga el interés por alcanzar las metas</p>

Elaborado: Acosta Martha, Cortazar Xavier.

CAPÍTULO V

PROPUESTA

5.1 TEMA

Implementación de un control presupuestario por el incumplimiento de los montos proyectados de las ventas de Credicomercio S.A. en el año 2011.

5.2 FUNDAMENTACIÓN

La vida económica Credicomercio S.A., como ya se manifestó anteriormente es de aproximadamente 30 años, tiempo en el cual la compañía ha evolucionado positivamente en el mercado, pese a las constantes crisis económicas que han afectado a la economía nacional y que son de dominio público, posicionándose en el mercado nacional y externo como una de las protagonistas en la apertura de un renovado mercado importador, dirigido especialmente a los requerimientos tecnológicos de alta jerarquía en calidad y servicio según las demanda de nuestros clientes.

Así en los actuales momentos mantiene relaciones comerciales con EE.UU, Panamá, y la República China.

Según (Varas, 2007) **“Es ya conocido el papel que desempeña la pequeña empresa en el mundo, en Latinoamérica el 95% de las empresas son micro y pequeñas empresas”**²¹

Las pequeñas empresas buscan un mejor desenvolvimiento y desarrollo para poder sobrellevar las exigencias que día a día se presentan, por aquello es muy necesaria

²¹ Varas Roberto, La microempresa en Latinoamérica, 2007, pág. 169

esta implementación de controles en la organización, para poder tener un nivel de empresa confiable y tener la seguridad de que todos los activos de la empresa, su administración y el control presupuestario contable tengan el nivel óptimo para poder desarrollarse dentro de un entorno muy competitivo.

Cada vez existe más problemática y las pequeñas empresas se deben desenvolver en un mundo más complejo lleno de muchas exigencias tanto interna como externa, los procesos de organización que se utilizan no cumplen con lo requerido para salvaguardar los activos de la empresa y también minimizar errores e irregularidades, es así que el control financiero ayudará al crecimiento y desarrollo de Credicomercio S.A., y los cambios que se realicen no afecte la estabilidad de la misma.

Según (Anzola, 2006) **“Los Problemas presupuestarios son como los conflictos familiares, la demasiada centralización, la falta de planeación y control son factores que obstaculizan su labor normal.”**²²

Con un potencial para aumentar realmente su riqueza. Este sostenimiento encausado está basado directamente a que las empresas de hoy en día manifiestan una estructura financiera, que es la estructura contable de las cuentas que se presentan, entre ella la manipulación contable basada en las proyecciones de los balances y de las cuentas de interés que mantienen, esto implica que en el balance de resultado a través de la cuenta de venta se puede manipular, es sostenimiento de la empresa Credicomercio S.A., encarando proyecciones en las ventas y la disminución de los gastos como estructura de la gestión financiera.

El control presupuestario ayudará a minimizar los errores en la administración, asegurará la fiabilidad de la empresa, detectará el fraude y tendrá precisión de los registros contables, en la actualidad el mundo de las empresas es más competitivo y se necesita de sistemas que ayuden a garantizar que los resultados sean óptimos y veraces, además que las proyecciones se realicen en base a la consecución de los objetivos.

²² Sérvulo Anzola, Administración de pequeñas empresas, 2006, pág. 22

Por otra parte, los problemas en el presupuesto tienen que ver directamente con la rápida apertura comercial de los países en vías de desarrollo al comercio internacional y la adopción del libre comercio con diferentes países, permiten a Credicomercio S.A. realizar importaciones de libre competencia con cualquier país exportador, en donde la tecnología y el desarrollo de nuevos negocios garantiza la importación en el sector de la Bahía. El sistema económico vigente son circunstancias que determinan fuertemente el futuro de Credicomercio S.A.

5.3 JUSTIFICACIÓN

Al investigar la problemática que en la actualidad se presenta en la empresa comercial Credicomercio S.A., se hace necesaria la aplicación de un control presupuestario por el incumplimiento de los montos de venta, que permita en base a la información contable que se posee medir el desenvolvimiento de las principales cuentas, además se justifica el hecho de realizar proyecciones y equilibrar las negociaciones en base la constante medición de la rentabilidad, además aplicar una serie de proyecciones en las negociaciones para garantizar el cumplimiento de los objetivos planteados en la presente propuesta.

Las proyecciones se las aplican en los balances y además un control a través de indicadores del área de ventas en virtud que posee clientes importantes y además se ha observado que el departamento de ventas no cuenta con el personal capacitado para el desempeño de tan importante función. Por lo tanto se desconoce totalmente su valuación, movimiento y relación en los efectos financieros y contables. Se decide: su tratamiento, control y medición, en términos económicos, ya que de sus comportamientos depende un gran número de decisiones que se aplique entre los directivos de Credicomercio S.A. para el incremento de su rentabilidad.

5.4 OBJETIVOS

5.4.1 Objetivo General de la Propuesta

Implementar un control al presupuesto de ventas, que permita gestionar de forma eficiente el cumplimiento de los montos proyectados para mejorar el flujo de efectivo en la empresa Credicomercio S.A.

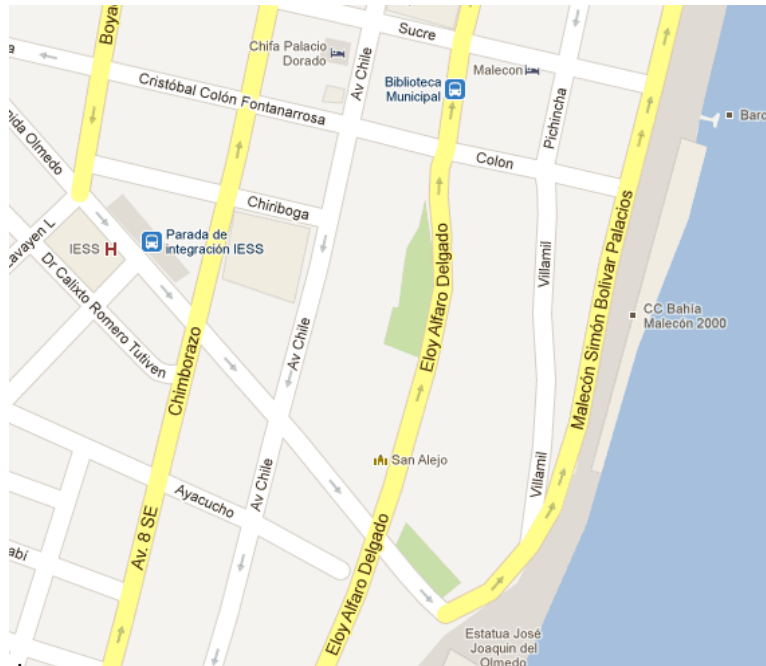
5.4.2 Objetivos Específicos de la Propuesta

- Contar con controles en el presupuesto de ventas necesarios para el buen manejo de los estados financieros, las proyecciones y toma de decisiones de los directivos de Credicomercio S.A. la empresa.
- Realizar los niveles de inversión necesarios para capacitar en el manejo de indicadores de gestión financieras.
- Evaluar los resultados de implementación de indicadores de gestión financieras y proyecciones en el presupuesto de ventas de la empresa Credicomercio S.A. de Guayaquil.

5.5 UBICACIÓN

La empresa Credicomercio S.A. se encuentra ubicada en la Av. Eloy Alfaro Delgado 115 y Mejía, específicamente presentamos un mapa con las respectiva dirección y ubicación.

Figura 14 Croquis



Fuente: Google Maps

Matriz FODA

Es viable la actualización de los procesos que se desarrollan en la empresa Credicomercio S.A. debido a la globalización y desarrollo tecnológico y científico de múltiples empresas, estableciendo los siguientes parámetros en base a la matriz FODA.

Fortaleza

- Ubicación estratégica en la Bahía de la ciudad por lo que cantidades de cliente adquieren nuestro productos y existe un manejo dinámico de clientes en todo momento.
- Con procedimientos adecuados tenemos un lineamiento más claro de los procesos que se realizan en beneficio de la atención al cliente y el desarrollo de actividades financieras.
- Los procesos se realizan de manera sistemática y manual lo que permite dar seguridad en los flujos.

- La aplicación de un sistema de gestión financiera garantiza el éxito de las operaciones y evalúa las proyecciones.

Oportunidad

- Mejor atención a diverso clientes
- Ampliación de los procesos de control de balances
- Incremento de nuevas actividades financieras aplicable

Debilidades

- Resistencia al cambio de nuevas aplicaciones y control
- Aprender a conocer la importancia de los métodos de gestión financiera
- Registrar al sistemas las operaciones realizadas en base a los flujos
- Falta de orientación en los procesos que realiza Credicomercio s.a.

Amenaza

- Despliegue de información externa que disminuya la efectividad del área
- Situación económica y políticas de control establecido por el personal de Credicomercio s.a.

Cuadro 20

Estrategias FO - FA DO - DA

FORTALEZAS OPORTUNIDADES (FO)	FORTALEZA AMENAZAS (FA)
<ul style="list-style-type: none"> ❖ Los procesos se realizan a través de sistemas y manualmente permitirá el crecimiento sostenido de Credicomercio S.A. ❖ La aplicación de un sistema de gestión financiera en el Sector de la Bahía permitiría que Credicomercio S.A. sea uno de los principales proveedores del sector. 	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Cuidar el despliegue de información de Credicomercio S.A. para evitar la información de nuevas acciones a implementar en el mercado de la Bahía
DEBILIDADES OPORTUNIDADES (DO)	DEBILIDADES AMENAZAS (DA)
<ul style="list-style-type: none"> ❖ Realizar acciones de concienciación para el personal de Credicomercio S.A. para que se adopten al cambio. 	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Con la aplicación de líneas de Gestión financieras lograremos la confianza en los procesos.

Elaborado: Acosta Martha, Cortázar Xavier

5.6 FACTIBILIDAD

La implementación de un control presupuestario en Credicomercio S.A., es factible por cuanto ordena, organiza, planifica y controla el flujo de efectivo y los resultados evaluados en los Estados de Pérdidas y Ganancias.

Factibilidad Administrativa

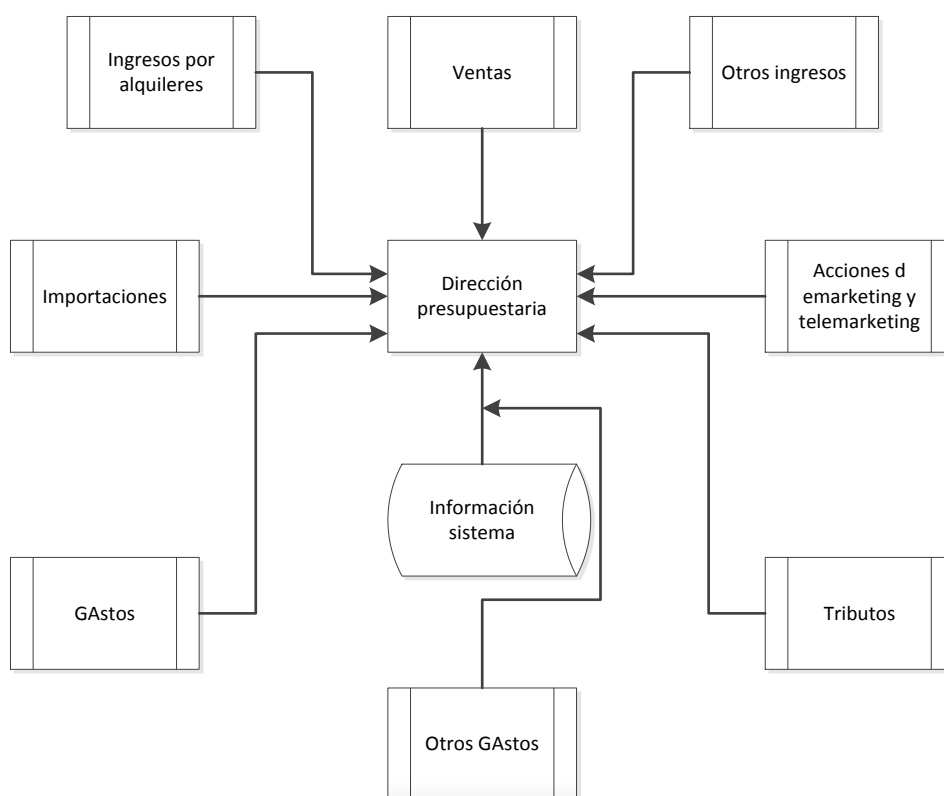
La factibilidad administrativa se detalla en el momento que el personal involucrado en las labores de Credicomercio S.A., se identifica con sus objetivos y está

consciente que es necesario a la redistribución de las actividades en el área de organización, desarrollando de habilidades y responsabilidad productiva.

Es factible la capacitación e inducción del personal basado en lineamientos, reglamentos y responsabilidad que mantienen las autoridades para con el personal evaluando el cumplimiento de las responsabilidades en un periodo de tiempo determinado, caracterizándose directamente en el control del área administrativa y su participación en el proceso de ventas, atención a clientes y disminución de costos en el que la empresa Credicomercio S.A. se ha visto involucrada sin control alguno.

En el siguiente organigrama se presenta la situación actual de cómo se desarrolla la empresa en su procesos presupuestarios.

Figura 15 Como se desarrollan los procesos en Credicomercio

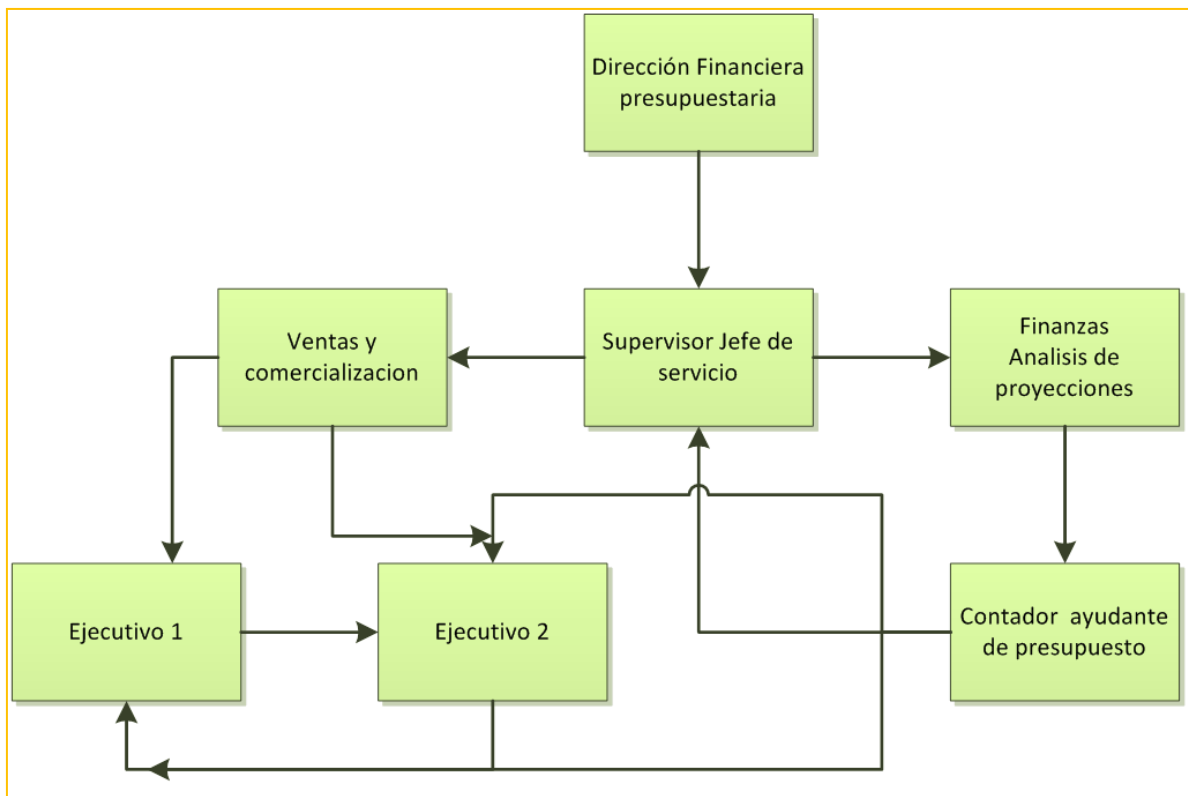


Elaborado: Acosta Martha, Cortazar Xavier

En este diagrama observamos que los procesos son lentos y que existe variedad de pérdida de información para una empresa mediana que gestiona acciones de

comercialización a centenares de cliente de las bahías y sus alrededores, no existiendo una distribución adecuado y existe un monomio en el manejo de todas las jerarquías, más aun que no existe un proceso de control en el presupuesto.

Figura 16 Detalles de la comunicación en Credicomercio para mejorar el Presupuesto y la rentabilidad



Elaborado: Acosta Martha, Cortázar Xavier

La presente ilustración denota como deberá de ser el proceso de Credicomercio S.A. en el momento de incorpora el análisis del control de las gestiones de comercialización, proyectar las ventas y analizar a través de los indicadores las mejoras paulatinas existente en su desarrollo, la principal característica en el presente flujo es que deberá existir una comunicación eficaz entre todos quienes integran la empresa, además de la respectiva inducción para estar preparado al cambio, estableciendo parámetros de juicio y que desarrollo habilidades en beneficio de los intereses de Credicomercio S.A.

Factibilidad Económica

La situación económica de Credicomercio S.A. es la realización de constituir un monto fijo que oriente al pago adecuado de los haberes para el personal y las responsabilidades que el estado persigue en seguridad social y los impuestos que radica las negociaciones, sin embargo la infraestructura que se posee no da un amplio criterio económico para decir que la situación está bien, simplemente ha existido un estancamiento proactivo de las actividades, que se realizan en base a negociaciones, la tarea básica es adecuar el espacio de Credicomercio S.A. disminuyendo los espacios vagos, contribuyendo al ahorro de los gastos innecesarios, la capacidad de pago y descuento a los proveedores y lo más importante en la que se caracteriza Credicomercio S.A. es el mercado internacional de bienes que se importa, consiguiendo precio y calidad para el despliegue de todos los almacenes y comercio que se involucra en negociaciones por estar en las Bahías del Ecuador..

Es imprescindible la orientación de precios y movimiento que se dé a la mercadería, realizar un control exhaustivo de los saldo de mercadería que acontece en el tiempo, que su problema directo en las negociaciones intransferible oriente el proceso de comercialización en precio y no se involucra un desafío de cantidad, precio con calidad en la masificación mayoritaria de proveer a todos los involucrados en un específico artículo de comercializaciones decir la factibilidad económico aumenta en el momento que procedemos a realizar una distribución masiva en precio y calidad, adoptando y estrategias que permitan contribuir y distribuir a todos el artículo importado.

Es necesario medir la factibilidad económica de Credicomercio S.A. en el momento que procedemos a mejorar los indicadores relacionados a disminuir los costos y maximizar las ventas y mantener un stock equilibrado de mercadería. En el momento que disminuimos los gastos estamos controlando el desarrollo económico y administrativo de Credicomercio S.A., en el momento que mejoramos las ventas existe un personal que busca desafío y orienta el desarrollo de estrategias y tácticas para acaparar el mercado de las bahías del Ecuador, y lo más importante es la provisión de stock e inventarios que pasan a ser saldo y no tienen la debida rotación en Credicomercio S.A., factores elementales que permitiría verificar la factibilidad

económica que mantienen y los cambio que se realizaron mediante un proceso de reestructuración financiera.

Factibilidad Legal

Credicomercio S.A. , es una empresa que cumple lo que establecen la ley, realiza sus actividades basadas en las disposiciones legales que la ley impone, afiliada a la Superintendencia de Compañías, al día con las obligaciones con el Servicio de Rentas interna, todos sus colaboradores afiliados al Seguro Social, tiene permisos y patentes al día, sus importaciones se realizan de acuerdo a la ley de comercio exterior para importadores ecuatorianos y su compromiso de contribuir con el medio ambiente.

Credicomercio S.A. respeta y respalda las situaciones legales en el marco interno y externo creando y respetando las políticas impuesta por la constitución y los organismos del estado vigente.

5.7 DESCRIPCIÓN DE LA PROPUESTA

A la realizar la propuesta se pretende mejorar el control presupuestario de ventas que se realiza en la comercializadora Credicomercio S.A., es una empresa dedicada a la comercialización de variedades de artículos, que los distribuye a los pequeños comerciantes de la bahía, su participación en este mercado es amplio, por esta razón se deben realizar presupuestos estimando los ingresos y los gastos y realizar un control para que dichas proyecciones se cumplan.

Proyección de ventas

Cuadro 21 Proyección de ventas

Años	Ventas
2010	622171,66
2011	653292,82
2012	697659,87

Fuente: Credicomercio S.A.

Se utiliza el método de proyección lineal o ecuación de la recta de la forma $Y = a + bx$ obteniendo la siguiente tabla

Cuadro 22 Proyección Lineal

años	Años	Y	x	Xy	X2
2010	1	622171,66	-1	- 622171,66	1
2011	2	653292,82	0	0	0
2012	3	697659,87	1	697659,87	1
		1973124,35	0,00	75488,21	2,00

Elaborado: Acosta Martha, Cortazar Xavier

En base a la ecuación planteada se obtienen las variables sumatoria de XY y sumatorias de X cuadrado, de tal manera que la variable aleatoria X representa la proyección del año 2013, obteniendo:

Cuadro 23 Proyección

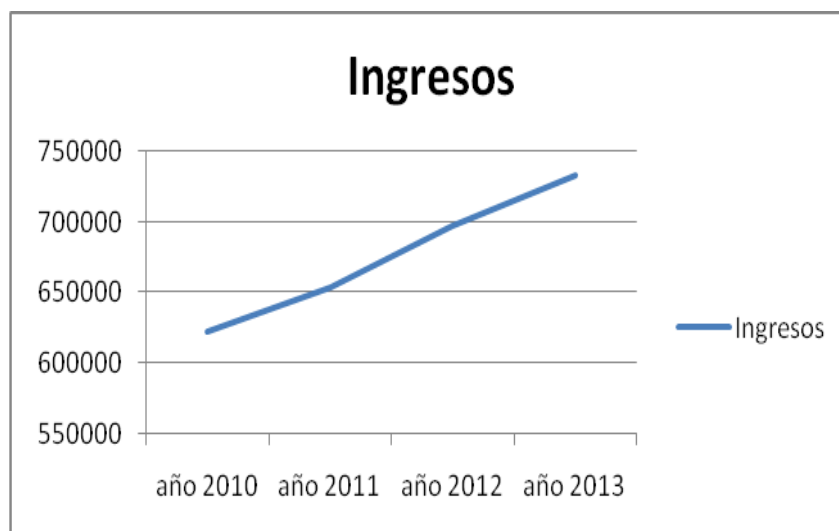
a=	657708,117		
b=	37744,105		
Y2013=	657708,117	+ 75488,21	
Y2013=	733196,327		

Elaborado: Acosta Martha, Cortazar Xavier

La proyección de Credicomercio S.A. para el Año 2013 es de 733196,327 cabe considerar que las ventas producen un incremento promedio del 6%, sin embargo es

necesario considerar el presupuesto debido a que las utilidades representa una baja, superior al incremento de los ingresos, situación que amerita un análisis basado en la reducción de costos para que el presupuesto del 2013 genera una mejor rentabilidad y no esté influenciada sus cuenta en base a los gastos.

Figura 17 Ingresos 2010 - 2013



Fuente: Empresa Credicomercio S.A

El motivo del presente trabajo de investigación es rescatar las proyecciones que posee la empresa Credicomercio S.A., pero no podemos tan solo detallar las ventas es necesario medir la empresa en base a sus gastos , rentabilidad, además indicadores como la liquidez, solvencia y rentabilidad que permita desarrollar proyecciones acorde a la situación real de Credicomercio S.A. durante el 2013.

Es necesario establecer beneficios sustanciales en la elaboración del presupuesto proyectado de Credicomercio S.A., no es viable que la generación de gasto influyan en las proyecciones de las utilidades, las ventas e ingresos de la empresa tiene que estar en relación a las utilidades, caso contrario no existe un control adecuado en los flujos de egresos.

Con el Método de proyección Ecuación lineal medimos la tendencia de ingreso que se van a realizar para el 2013, además corroboramos con las proyecciones utilizando en método porcentual representado en el siguiente cuadro:

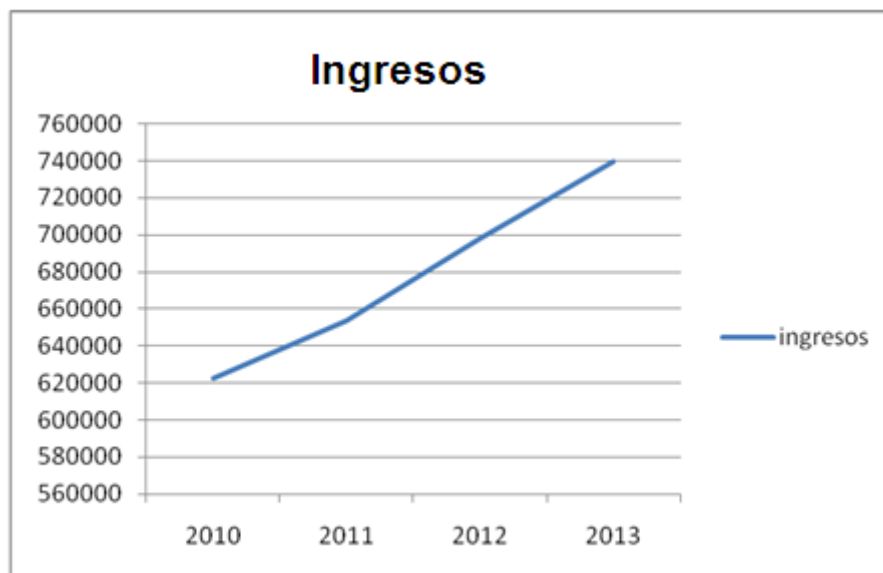
Cuadro 24 Método de proyecciones porcentual

Método de proyecciones Porcentual			
Año	Ingresos	Diferencia	Porcentaje
2010	622171,66	0	
2011	653292,82	31121,16	5%
2012	697659,87	44367,05	7%
2013	739519,46		
incremento promedio			6%

Elaborado: Acosta Martha, Cortazar Xavier

En el cuadro No. 24 se comprueba que la curva tiene idéntica tendencia según la gráfica siguiente:

Figura 18 Ingresos



Fuente: Empresa Credicomercio S.A

Para las proyecciones de los gastos debido a la identidad de ambos procesos utilizaremos para mejor descripción la fórmula de la ecuación cuadrática y a su vez se representara en forma lineal el movimiento de la cuentas en base a los años proyectados.

Proyección del presupuesto de gasto

Uno de los principales aspectos negativos del análisis de las cuentas de la empresa Credicomercio S.A. es que los gastos están ubicados en el manejo de varias cuentas generadas, cuentas que representan gastos que no son precisamente relacionados con el rubro comercial del negocio, lo que origina otras cuentas, que al no ser medidas ni controladas, inflan la cuenta general de gastos operativos ocasionando un repunte sin control cada año, este perjuicio hace que la rentabilidad de la empresa se opaque contablemente y que los indicadores de desarrollo no permitan generar acciones positivas, además el origen de las cuentas generales ocasionan un despunte en cada situación de gasto que se refiere.

En las proyecciones los gastos que se analizaron acorde a los años 2010 hasta el 2012 podemos observar un aumento no equilibrado de los gastos, representado en el cuadro siguiente:

Cuadro 25 Proyecciones de Gastos 2010 - 2012

Años	Gastos
2010	448779,67
2011	474128,39
2012	542248,71

Elaborado: Acosta Martha, Cortazar Xavier

Utilizando el método de proyecciones en base a la ecuación lineal se obtuvieron los gastos proyectados para el 2013 reflejado en la siguiente tabla

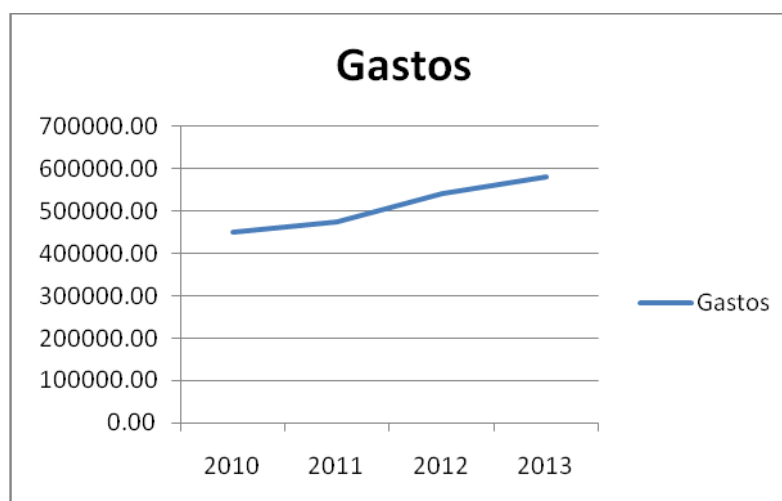
Cuadro 26 Gastos proyectados para el 2013

	años	y	x	xy	X2
2010	1	448779,67	-1	- 448779,67	1
2011	2	474128,39	0	0	0
2012	3	542248,71	1	542248,71	1
2013		1465156,77	0,00	93469,04	2,00

Elaborado: Acosta Martha, Cortazar Xavier

Una vez proyectado los gastos es necesario anticipar que la medida de los gastos no tiene un tendencia determinada, estos pueden tener un margen de exactitud promedio del 10% en comparación al movimiento obtenido en años anteriores, sin embargo los datos calculado nos permitirá crea un control representativo de que los gastos deben crecer acorde a los ingreso y no a la viceversa.

Figura 19 Gastos 2010 - 2013



Fuente: Empresa Credicomercio S.A

Proyecciones de Gastos Financieros

El flujo proyectado de los gastos financieros representa la oportunidad de endeudarse se en las diferentes dependencias de la banca priva, además de la obtención de crédito por parte de los proveedores y de igual forma la adquisición de

dinero en base a interés elevados por conocidos y empresas no bancarias dedicadas a esta actividad de préstamos, Credicomercio S.A. es un empresa con solvencia crediticia, sus balance manifiesta que lo contrae compromiso operativo financieros por lo que depende directamente de las actividades de ventas que realiza, acorde a lo manifestado en la tabla siguiente

Cuadro 27 Proyecciones de gastos financieros

Años	Gastos Financieros
2010	3276,98
2011	3329,63
2012	4022,87

Elaborado: Acosta Martha, Cortazar Xavier

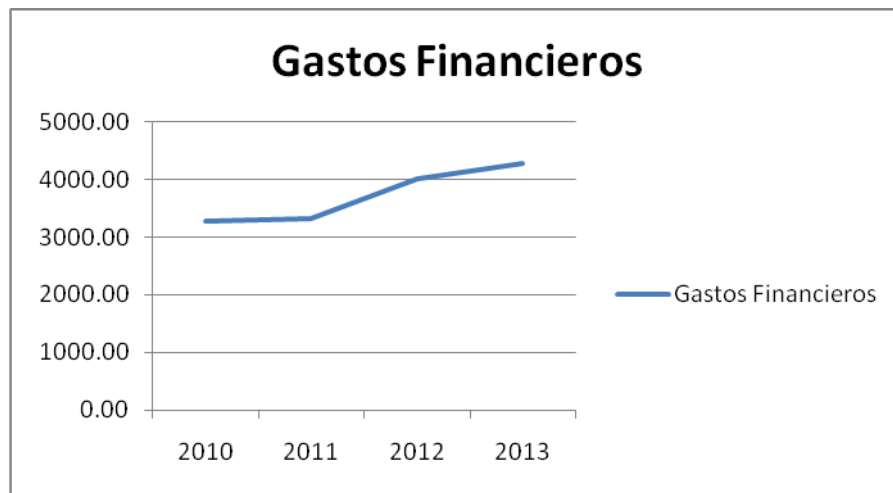
Cuadro 28 Gastos financieros

	Años	y	x	Xy	X2
2010	1	3276,98	-1	-3276,98	1
2011	2	3329,63	0	0	0
2012	3	4022,87	1	4022,87	1
2013		10629,48	0,00	745,89	2,00

Elaborado: Acosta Martha, Cortazar Xavier

La tendencia de los gastos operativos de financiamiento se mantiene y representa que los pasivos de balanza no serán elevados, sin embargo el elevado gasto que posee no es justamente basado a cantidades interés a pagar por prestamos bancario o de distintas índole, motivo por lo que los gastos financieros se los excluye de responsabilidad da la elevación de los gastos operativos, para mayor representatividad observa la gráfica no que a continuación se detalla:

Figura 20 Gastos Financieros



Fuente: Empresa Credicomercio S.A

Proyecciones de Gastos No Deducible

El gasto no deducible no representa un indicador elevado para incrementar los gastos operativos según podemos observar en la tabla siguiente

Cuadro 29 Proyecciones de Gastos No Deducible

Años	Gastos No Deducibles
2010	15765,87
2011	17654,98
2012	16827,57

Elaborado: Acosta Martha, Cortazar Xavier

Considerando el cuadro No. 30 se obtiene un promedio fijo de gasto no deducible que al realizar las proyecciones para su evaluación se obtiene:

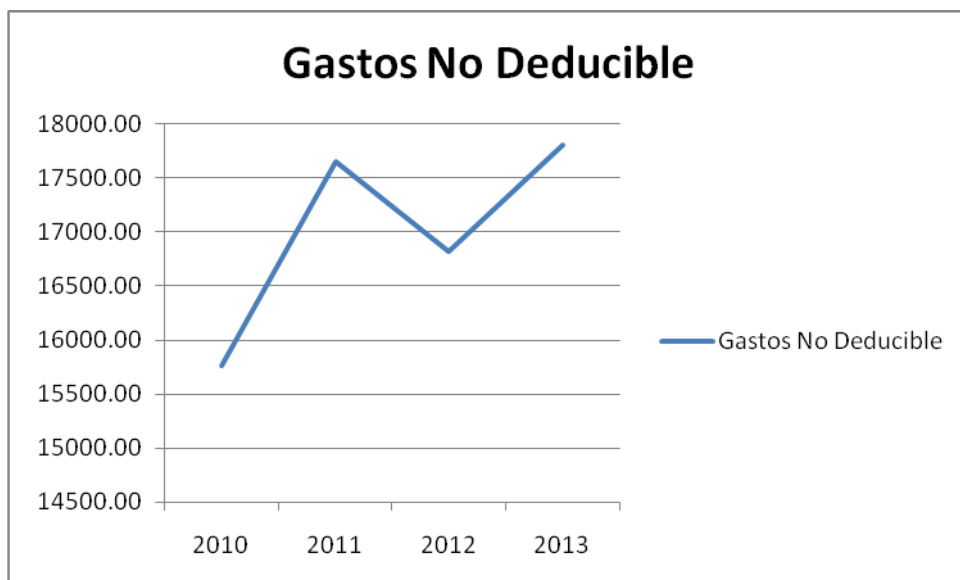
Cuadro 30 Método de proyección Ecuación lineal

	años	Y	x	Xy	X2
2010	1	15765,87	-1	- 15765,87	1
2011	2	17654,98	0	0	0
2012	3	16827,57	1	16827,57	1
2013		50248,42	0,00	1061,70	2,00

Elaborado: Acosta Martha, Cortazar Xavier

Al observar tanto la tabla como el grafico se considera un despliegue de la curva basado en que existen altas y bajas en las negociaciones no deducibles permitiendo un desequilibrio en la tendencia al no mantener una ruta fija orientada a una disminución o a un aumento constante de los valores aplicados.

Figura 21 Gastos No Deducible



Elaborado: Acosta Martha, Cortazar Xavier

Las tendencias en base a los valores históricos de los gastos no deducibles implican que esta se mantiene y que para los próximos años su tendencia es similar repercutiendo en el número de valores reflejados en la utilidad bruta

Cuadro 31 Utilidad bruta en ventas 2010-2012

Años	Utilidad Bruta en Ventas
2010	591293,10
2011	610793,27
2012	641795,55

Elaborado: Acosta Martha, Cortazar Xavier

Desarrollando un proceso de proyecciones con el método de la ecuación lineal se detalla que la utilidad bruta sin incluir los gastos se define en un proceso aleatorio que se relaciona en base a las ventas y al costo de los productos vendido pero no existe un equilibrio en el inventario y los saldos en el tiempo.

Cuadro 32 Utilidad bruta en ventas 2010-2012

	Años	y	x	xy	X2
2010	1	591293,10	-1	-591293,1	1
2011	2	610793,27	0	0	0
2012	3	641795,55	1	641795,55	1
		1843881,92	0,00	50502,45	2,00

Elaborado: Acosta Martha, Cortazar Xavier

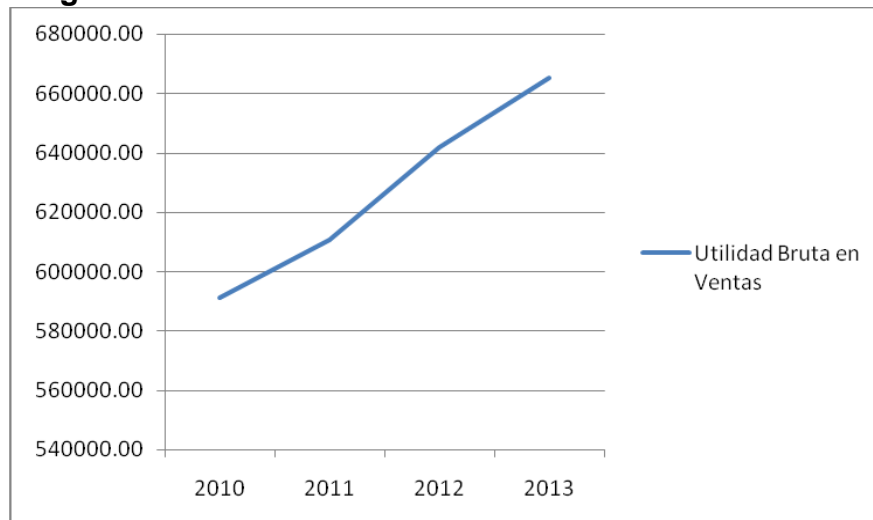
Cuadro 33 Utilidad bruta en ventas

Años	Utilidad Bruta en Ventas
2010	591293,10
2011	610793,27
2012	641795,55
2013	665129,76

Elaborado: Acosta Martha, Cortazar Xavier

En la siguiente figura se muestra una tendencia a la alza, pero esta situación no implica que el desarrollo de los gastos sean en relación al incremento y el manejo de los activos que se desarrollan en base a sus inventarios, considerando un interés paulatino el medir el desarrollo de las utilidades brutas para después compararla con el desarrollo de la utilidad total y analizar si existe el mismo incremento o está estancada por el aumento de los gastos administrativos, financieros y de ventas.

Figura 22 Utilidad bruta en ventas



Elaborado: Acosta Martha, Cortazar Xavier

En el desarrollo de la figura se analiza el incremento de las actividades organizativas y el destello de cumplir a cabalidad un desarrollo. Las utilidades totales que mantienen Credicomercio S.A. implican que la situación no es buena y que debe existir cambios inmediatos debido a que la utilidad bruta es ascendente constantemente y los gasto y obligaciones son demasiados elevados, situación que

amerita creer que no existe un completo contingente en los precios, además que la ventaja de los artículos que se comercializan no van acorde al grado de gasto que mantiene la empresa, ambos deben de estar relacionados para el equilibrio de un contingente de superación en cada una de las cuentas.

En el siguiente cuadro se manifiesta una baja que involucra el no tener una certeza necesaria en el desarrollo de las actividades de Credicomercio S.A., es decir existe un interés poco saludable de negociar pero el descontrol se da en los gastos, o se mantienen muchas deudas y compromisos con proveedores que repercuten en el tiempo o simplemente no se está comercializando adecuadamente en precio y cantidad, e incluso existe un mal manejo de las políticas de crédito y cobranza que mantiene la empresa Credicomercio S.A.

Cuadro 34 Utilidad Credicomercio S.A.

Años	Utilidad
2010	123470,57
2011	115680,27
2012	78696,39

Elaborado: Acosta Martha, Cortazar Xavier

Desarrollando la fórmula de las proyecciones de las utilidades calculamos que el desarrollo de la misma tiende a disminuir siendo recíproco el cambio inmediato de las políticas que mantiene Credicomercio S.A. con respecto a sus políticas de gasto e incluso con la relación de los precios bajos o la no venta de artículos importados en cantidades superiores a la realizada.

Cuadro 35

Utilidad 2010-2012

	años	Y	x	Xy	X2
2010	1	123470,57	-1	- 123470,57	1
2011	2	115680,27	0	0	0
2012	3	78696,39	1	78696,39	1
		317847,23	0,00	-44774,18	2,00

Elaborado: Acosta Martha, Cortazar Xavier

Las proyecciones de las utilidades en general involucra un cambio inmediato de las políticas o la forma como maneja sus cuentas la empresa Credicomercio S.A., el problema también radica en que una vez superado los costos o involucrados de la mercadería importada, esta detalla que cuantitativamente el resto de las ventas representa ingreso para la empresa pero no se deslumbra que los gastos son siempre fijos y que las ventas suelen ser variables, y que si las ventas no superan el estándar de los fijos no se podrá vislumbra una utilidad significativa o disminuir la cantidad negativa de poca utilidad que mantiene Credicomercio S.A.

Cuadro 36

Utilidad

2010	123470,57
2011	115680,27
2012	78696,39
2013	61174,90

Elaborado: Acosta Martha, Cortazar Xavier

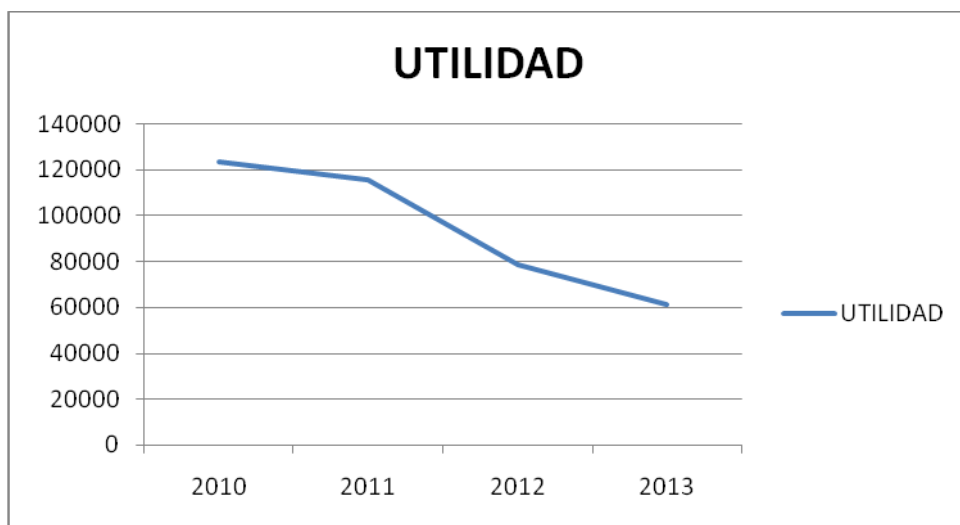
Las proyecciones en la utilidad total se analiza que igualmente sigue disminuyendo y no está dentro de un comportamiento optimo en el desarrollo de las actividades de Credicomercio S.A., es decir la infraestructura no permite le desarrollo de nuevas actividades porque las negociaciones no lo da, sin embargo utiliza bien muebles

para cubrir los gastos con arriendo o alquiler del edificio pero no involucra un control detallado de los gastos que el bien general, situación que también reduce la rentabilidad de la empresa Credicomercio S.A.

En la figura siguiente se detalla la utilidad total como disminuye, a pesar que las ventas y pagos a proveedores manifieste otra tendencia y dirección de la curva, si comparamos la una, existe mejoras es decir se desarrollan de manera que superan las ventas, los montos pasados, sin embargo se debería ejecutarlo mismo de las utilidades neta, pero esto pasa debido a que los gasto aumentan y el desarrollo de las actividades de rentabilidad disminuye, las empresa que organizan los aspectos financieros y administrativos buscan el equilibrio y la similitud entre las utilidad bruta u las tendencia de la utilidad total, existiendo similitud y un desarrollo pronunciado con igualdad en ambas cuentas en el crecimiento o disminución de sus valores.

Figura 23

Utilidad



Elaborado: Acosta Martha, Cortazar Xavier

Cuadro 37

Estados de Resultados 2010 / 2011 /2012

		2010	2011	2012
INGRESOS		TOTAL	TOTAL	TOTAL
	VENTAS	622171,66	653292,82	697659,87
TOTAL DE INGRESOS			622171,66	653292,82
COSTO DE VENTA				
	INVENTARIO INICIAL DE MATERIALES	2350,00	2789,00	3467,32
(+)	COMPRAS NETAS	30720,55	42987,32	56615,87
(-)	DEVOLUCIONES EN COMPRAS	0,00	0,00	0,00
	MATERIALES DISPONIBLE PARA LA VENTA	33070,55	45776,32	60083,19
(-)	INVENTARIO FINAL DE MATERIALES	2191,99	3276,77	4218,87
	COSTO DE VENTA	30878,56	42499,55	55864,32
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS			591293,10	610793,27
GASTOS OPERACIONALES Y NO OPERACIONALES				
	GASTOS ADMINISTRATIVOS			
	SUELDOS Y SALARIOS	182291,82	188779,66	190727,87
	HORAS EXTAS	2167,06	1974,32	2345,66
	COMISIONES	0,00	0,00	0,00
	BONIFICACIONES EN EFECTIVO	2103,46	2700,76	3002,44
	DECIMO CUARTO SUELDO	9264,98	9874,87	10560,32
	DECIMO TERCER SUELDO	12206,89	13789,98	15564,00
	APORTE AL IECE 0,50%	922,73	953,77	965,37
	APORTE AL SETEC 0,50%	922,73	953,77	965,37
	APORTE PATRONAL 11,15%	20567,22	20673,77	21527,70
	VACACIONES	6103,66	3250,76	3354,98
	AGUA, LUZ, ENERGIAS Y TELECOMUNICACIONES	7403,18	7187,23	7296,32
	ARRIENDO DE BIENES INMUEBLES DE SOCIEDADES	6600,00	6600,00	6800,00
	COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES	11780,99	11456,87	12354,90
	COMPENSACION SALARIO DIGNO	576,55	654,32	700,00
	DEPRECIACION DE ACTIVOS FIJOS	30145,20	32654,85	31876,98
	GASTOS DE ALIMENTACION	16686,79	17765,77	18654,00
	GASTOS DE CAPACITACION DEL PERSONAL	1376,55	1576,32	1642,00
	GASTOS DE MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	7736,93	7976,88	8756,66
	GASTOS DE PUBLICIDAD Y	1224,66	1345,87	1564,00

	DISEÑO			
	GASTOS DE REPUESTOS	9622,81	10346,87	11000,89
	GASTOS DE SALUD	11353,80	12456,76	11987,01
	GASTOS DE SEGUROS Y REASEGUROS	24430,13	25764,87	26875,00
	GASTOS DE SERVICIOS PRESTADOS	25301,87	29789,76	32980,00
	GASTOS DE SUMINISTROS Y MATERIALES	28414,05	32987,55	35728,31
	GASTOS DE TRANSPORTE	290,50	325,00	390,00
	GASTOS DE UNIFORMES	3460,81	3766,98	3900,32
	GASTOS DE VIAJE	7343,37	6500,87	7020,00
	HONORARIOS, COMISIONES Y DIETAS	4190,00	5431,99	55621,32
	IMPUESTOS, CONTRIBUCIONES Y OTROS	1476,83	1675,00	1865,43
	IVA QUE SE CARGA AL GASTO	12534,48	14567,98	15765,87
	RETENCION ASUMIDA	279,62	345,00	456,00
	TOTAL DE GASTOS ADMINISTRATIVOS	448779,67	474128,39	542248,71
	GASTOS FINANCIEROS			
	GASTOS FINANCIEROS	3276,98	3329,63	4022,87
	TOTAL DE GASTOS FINANCIEROS	3276,98	3329,63	4022,87
	GASTOS NO DEDUCIBLES			
	GASTOS NO DEDUCIBLES	15765,87	17654,98	16827,57
	TOTAL DE GASTOS NO DEDUCIBLES	15765,87	17654,98	16827,57
	GASTOS OPERACIONALES Y NO OPERACIONALES		467822,52	495113,00
	UTILIDAD O PERDIDA ANTES DE PART. TRAB.		123470,57	115680,27

Elaborado: Acosta Martha, Cortazar Xavier

En el cuadro anterior de las cuentas que mantiene Credicomercio S.A. se realiza un análisis inductivo de la misma, que para verificar como está el estado de cada una de ellas y en cual de ella existe una prolongación y derivación que amerite la atención y el equilibrio inmediato, para de esta manera ver el movimiento pronunciado y exagerado que hace que la utilidad total no esté acorde a la utilidad bruta.

La situación del análisis la realizamos a través del método del análisis horizontal que implica el medir las cuentas entre los años para proceder a equilibrar cuales son las

que tuvieron una variante que amerite cambios; constatamos el resultado de las diferencias de cada cuanta en base a los años, es recomendable medir a menos cinco años para manipular su tendencia en forma significativa, pero es fundamental el hacerlo con mínimo de 3 años.

Proyecciones de Ventas Año 2010

Cuadro 38 Proyecciones de Ventas Año 2010

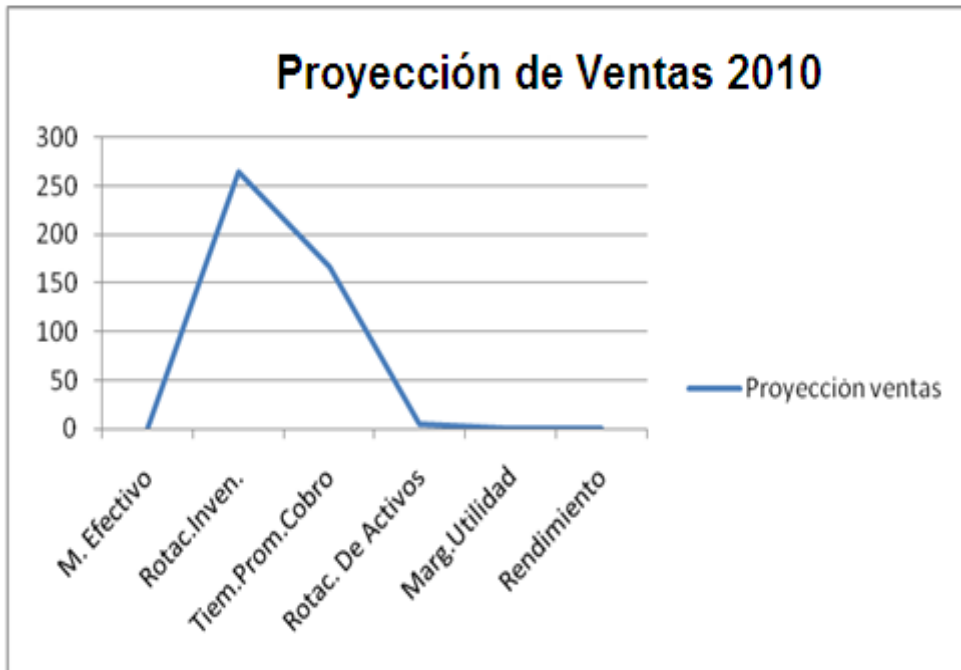
Fórmula	Proyección ventas
M. Efectivo	1,42
Rotac.Inven.	264,75
Tiem.Prom.Cobro	166,62
Rotac. De Activos	4,99
Marg.Utilidad	0,95
Rendimiento	0,96

Elaborado: Acosta Martha, Cortazar Xavier

En el Ecuador se detalla el movimiento porcentual de las cuentas en base a su desarrollo y se deslumbra que la tendencias financieras ya administrativa tienen que ver directamente relacionadas con el movimiento en efectivo que se mantiene directamente relacionado con la liquidez de Credicomercio S.A., la rotación de inventario en un año, y el comportamiento de los inventarios en base a los saldos y como se desplaza el movimiento con dicho saldo para que obstaculicen el tener valores en perchas por más de un año. Es fundamental el tiempo en el cobro de las cuentas por cobrar ya que el mantenerla genera gastos no visibles pero reales, además del tiempo de cobrar las cuentas incobrables y las repercusiones en las mismas en el tiempo que se desarrollen. Todos estos indicadores no hacen más que mejorar o empeorar la rentabilidad de Credicomercio, el manejo de su corriente representa una responsabilidad del área financiera y las autoridades de Credicomercio S.A. Recordando que las organizaciones mejorar gracias al cambio constante e innovaciones de sus empleadores.

Figura 24

Proyección Ventas 2010



Elaborado: Acosta Martha, Cortazar Xavier

Proyecciones de Ventas Año 2011

En el 2011 las tendencias adquiridas manipula el desarrollo y el esfuerzo de la empresa, existe mayor movimiento de flujos y una tendencias ala alza de sus indicadores , sin embargo el desarrollo de las actividades representa un estándar de equilibrios latente que se depende en el cálculo mínimo del movimiento de los indicadores, tendencia optimista y positivas se mantienen y las tendencias adversa se crea nuevas políticas y estrategias para medir el desenvolvimiento a futuro de las tendencias encontradas con a la nueva aplicación de tácticas en su desarrollo comercial de Credicomercio S.A.

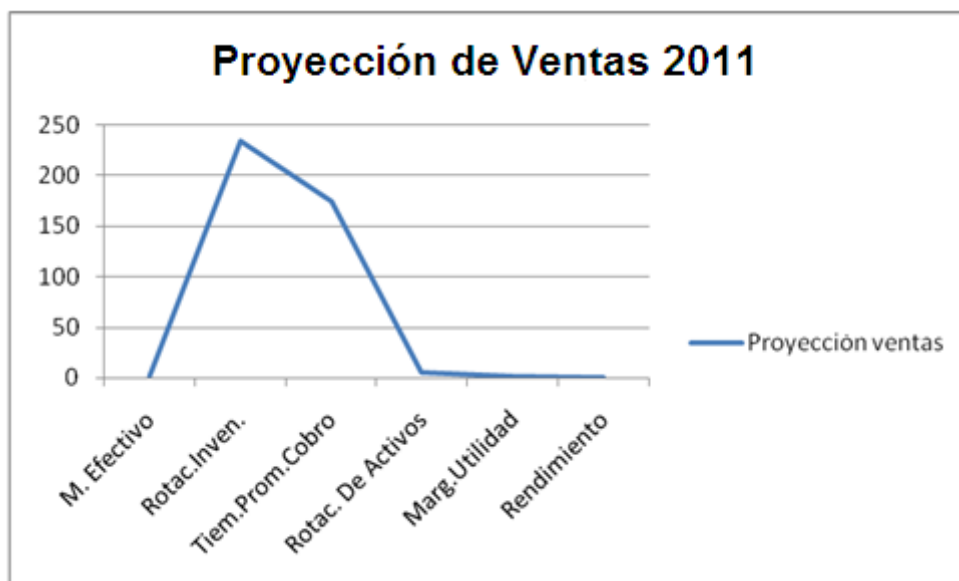
Cuadro 39 Proyecciones de Ventas Año 2011

Fórmula	Proyección ventas
M. Efectivo	1,45
Rotac.Inven.	234,24
Tiem.Prom.Cobro	175,04
Rotac. De Activos	4,92
Marg.Utilidad	0,93
Rendimiento	0,18

Elaborado: Acosta Martha, Cortazar Xavier

Una de las principales cuentas que se compara es el de la tendencia en el desarrollo manifiesta en el indicador de rendimiento en donde existe un concentrado movimiento en comparación al año anterior y una desequilibrio arbitrario que amerita cambio inmediato para las autoridades de la empresa debe ser un reto y aplicar nuevas políticas y reaccionar en base al reingeniería de un proceso más dependiente de las ventas.

Figura 25 Proyección ventas 2011



Elaborado: Acosta Martha, Cortazar Xavier

La tendencia significativa de un proceso de análisis financiero y de control interno se relaciona directamente en saber qué hacer para el mejoramiento de las cuentas y la tendencia de hacer de los indicadores durante el tiempo en un proceso más significativo para el desarrollo de cada cuenta e indicador involucrado en el proceso de análisis. El efectivo involucra nuevas negociaciones, además de proyectos y las cantidades de artículos en constante movimiento generan rotación del inventario, atañe una superación de tener más inventario y rotarlo sin medir las tendencias de los saldo y el desglose de esas tendencias, la situación de Credicomercio S.A. en base a los cobros, disminuye, constatando de que nos existe un área dedicada a la actividad por lo que cliente que mantiene compromisos latentes buscan pagar sus obligaciones en el tiempo sin control alguno de dichos pagos, la rotación de activos no se manifiesta en Credicomercio S.A. por lo que se presenta constantemente activos vagos que repercuten en los indicadores y en la eficiencia de Credicomercio S.A. por ende el rendimiento y la utilidad en cada año es adversa a la realidad de una empresa que aplique técnicas y estrategias de superación en sus cuenta en base de forjar indicadores reales y que se superen por el cambio constante del modelo y políticas aplicadas en la institución.

Proyecciones de Ventas Año 2012

Cuadro 40 Proyecciones de Ventas Año 2012

Fórmula	Proyección ventas
M. Efectivo	1,5
Rotac.Inven.	201,21
Tiem.Prom.Cobro	179,5
Rotac. De Activos	4,79
Marg.Utilidad	0,92
Rendimiento	0,12

Elaborado: Acosta Martha, Cortazar Xavier

Figura 16

Proyección ventas 2012



Elaborado: Acosta Martha, Cortazar Xavier

En los indicadores de Credicomercio S.A. para el año 2012 el desarrollo es adverso, porque estos disminuyen y la administración de control y análisis no se da por parte de los evaluadores de crédito y finanzas de la institución, existe una ineficiencia latente y que se arrastra por varios años reflejando un efectivo de liquidez de 1.5 y una rotación de inventario evidente en número pero no en el desarrollo eficiente del correcto manejo de los productos importados aduciendo que existe solamente estrategias para la venta y no directamente para equilibrar la rotación de inventario y las tendencias de mantener saldo.

Las importaciones en Credicomercio S.A. se las realiza en base la necesidad del sector de las bahías, pero existe competencias, las empresas ven en Credicomercio S.A. errores significativos en el crédito y en las cuentas por cobrar por lo que está ahí el error en la que la competencia se basa para acaparar el mercado de las bahías, en el tiempo esto repercute, la mercadería se hace obsoleta y las nuevas importaciones bajan de precio generando en Credicomercio S.A. el crecimiento de los saldos o mercadería en desusos. La rentabilidad disminuye y la eficiencia mantiene su equilibrio de hacer lo que las autoridades dicen son cambios en los procesos administrativos comercialización, venta y gestión humana administrativas.

Plan de Ejecución

Cuadro 41

Plan

Objetivos Específicos	Actividades	Recursos	Presupuesto
<p>Contar con controles en el presupuesto necesarios para el buen manejo de los estados financieros, las proyecciones y toma de decisiones de los directivos de Credicomercio S.A. la empresa.</p>	<p>Observar las actividades que se realiza en el área de comercialización para coordinar sus flujos.</p> <p>Incentivar el manejo adecuado de los índices de liquidez, rentabilidad, solvencia y endeudamiento</p> <p>Medir el rendimiento del manejo de indicadores financieros</p>	<p>Humanos</p> <p>Tecnológicos</p>	<p>2500</p>
<p>Realizar los niveles de inversión necesarios para que los inventarios muestren un impacto en las utilidades.</p>	<p>Definir con las autoridades de Credicomercio S.A. los lineamientos de efectividad en el manejo de los indicadores financieros.</p> <p>Enseñar al personal de Credicomercio S.A. el uso, manejo de proyecciones y objetivos de ventas.</p>	<p>Humanos</p> <p>Tecnológicos</p>	<p>1000</p>
<p>Evaluar los resultados de implementación de indicadores de gestión financieras y proyecciones en los balances de la empresa Credicomercio S.A. de Guayaquil</p>	<p>Adequar los indicadores de gestión en base al flujo presupuestario y las proyecciones.</p>	<p>Humano</p> <p>Materiales</p> <p>Tecnológicos</p>	<p>1500</p>
		TOTAL	\$ 5000

Elaborado: Acosta Martha, Cortazar Xavier

Son: cinco mil dólares americanos 00/100.

5.7.1 Actividades

- **Observar las actividades que se realiza en el área de comercialización para coordinar sus flujos.**

Se relaciona la actividad al complemento de medir las ventas que se produce y compararla durante un lapso de tiempo, es decir el señalamiento de objetivos estratégicos para que el proyecto planteado genere la eficiencia del personal de ventas y las estrategias adecuada que se implemente a los clientes para ser uno de los principales proveedores de los locales y comercio dentro y fuera de la Bahía,

- **Incentivar el manejo adecuado de los índices de liquidez, rentabilidad, solvencia y endeudamiento**

Maneja la liquidez de la empresa simboliza tener los flujos de efectivos necesario para cubrir las necesidades subjetivas a corto plazo y poder desenvolverse en base a los parámetros financieros reflejados en las ventas y en el ahorro que se genere.

- **Medir el rendimiento del manejo de indicadores financieros**

El rendimiento se establece por el correcto manejo de las cuentas y el desarrollo de la misma, es decir los indicadores de medición financiera nos da a conocer su determinada cuenta se está desarrollando adecuadamente o simplemente refleja una ventaja ante otro procedimiento similar, repercutiendo en la mejora o en el deterioro de una cuenta en el tiempo.

- **Definir con las autoridades de Credicomercio S.A. los lineamientos de efectividad en el manejo de los indicadores financieros.**

Las autoridades de Credicomercio S.A. involucran a todo el personal en el control de los estándares financiero de la empresa, a pesar de no realizarse de manera pública

la medición de los principales encargado de la toma de decisiones serán los encargados de medir si las estrategias de ventas y ahorro resulto beneficioso en las principales cuentas de Credicomercio S.A.

- **Enseñar al personal de Credicomercio S.A. el uso y manejo de proyecciones u objetivos de ventas.**

La proyecciones se las realizara utilizando en método de la ecuación lineal en donde se va incrementado en base al movimiento sugerido en años anteriores, midiendo sus proyecciones y generando nuevos objetivos, después de las proyecciones alcanzadas se procede a medir el rendimiento obtenido o el respectivo déficit adquirido por la mala aplicación de estrategias de gestión financiera.

- **Adecuar los indicadores de gestión en base al flujo presupuestario y las proyecciones.**

El flujo presupuestario de Credicomercio S.A., está relacionada con el objetivo de mantener mejoras constante en la liquidez solvencia y rentabilidad de los estados financieros de Credicomercio S.A., además representa un tangible medible en base a resultados analizados en donde la gestión financiera descubre si existe un progreso latente en el desarrollo de las actividades o hay que generar cambios significativo por el estancamiento de las cuentas en el tiempo.

5.7.2 Recursos, Análisis Financiero

El recurso humano de Importadora Credicomercio S.A. está conformado por personal de ventas que se encuentra en el despliegue de comunicación de artículos interesados en el sector de la bahía, en donde acuden comerciantes mayoristas y minorista a buscar precio y calidad en articulo para distribuirlo en locales y sectores fijos dentro y fuera de la Bahía, existe además un personal dedicado al control de las bodegas en los distintos procesos que mantiene Credicomercio S.A., generando confianza física en base al sistema que posee que controla las salida e ingreso de

mercadería, además de las cuentas por cobrar y pagar respectivamente que son también parte de la gestión financiera aplicar. Existe personal de ventas dedicado a dar servicio y generar acciones de ventas para mejorar los indicadores de rentabilidad mensual. Personal de mantenimiento que se dedica a cubrir todas las gestiones de limpieza, embalaje, y carga de mercadería tanto del puerto como para clientes mayorista o minorista según la situación de negociación que se presente. La parte operativa refleja una comunicación entre todas las áreas, dirigida por su propietario Ab. Oswaldo Cortazar que detalla los procedimientos directamente para que se cumplan los lineamientos operativos y estrategias fijadas para la mejora de las cuentas relacionada con los ingresos y el ahorro. El contador al igual que el capacitador es contado por trabajo de manera externa, no mantiene afiliación ni relación de dependencia con Credicomercio S.A.

RECURSOS FINANCIEROS

Cuadro 42 Recursos

PRESUPUESTO Material Didáctico			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	P. UNTARIO	TOTAL (\$)
MATERIAL DIDACTICO			
LIBROS	2	\$ 50,00	\$ 100,00
SUMINISTROS			
BORRADOR	4	\$ 0,30	\$ 1,20
CARPETA MANILA	10	\$ 0,35	\$ 3,50
CLIPS	3	\$ 0,50	\$ 1,50
COPIAS	500	\$ 0,02	\$ 10,00
CUADERNOS	2	\$ 1,15	\$ 2,30
EMPASTADAS	5	\$ 10,00	\$ 50,00
ENCUADERNACIÓN	5	\$ 1,60	\$ 8,00
ESFEROGRÁFICOS	3	\$ 0,30	\$ 0,90
GRAPADORA	1	\$ 1,50	\$ 1,50
GRAPAS	1	\$ 2,50	\$ 2,50
HOJAS (RESMAS)	8	\$ 5,00	\$ 40,00
LAPIZ	2	\$ 0,30	\$ 0,60
LIQUIDO CORRECTOR	2	\$ 1,00	\$ 2,00
MINAS	2	\$ 0,40	\$ 0,80

PERNDRIVE	1	\$ 15,00	\$ 15,00
PERFORADORA	1	\$ 2,00	\$ 2,00
TINTA (COLOR)	5	\$ 5,00	\$ 25,00
TINTA (NEGRA)	5	\$ 5,00	\$ 25,00
EQUIPOS Y SERVICIOS			
INTERNET (PLAN)	5	\$ 20,00	\$ 100,00
LLAMADAS TELEFONICAS (PLAN)	5	\$ 12,32	\$ 61,60
TRANSPORTE			
LOCAL	15	\$ 0,25	\$ 3,75
INTERPROVINCIAL	30	\$ 3,30	\$ 99,00
ALIMENTACIÓN			
ALIMENTACIÓN	30	\$ 2,00	\$ 60,00
IMPREVISTOS			\$ 61,62
TOTAL DE GASTOS			\$ 677,77

Elaborado: Acosta Martha, Cortazar Xavier

Presupuesto en Equipos y software

Cuadro 43 Presupuesto

Descripción	Cantidad	Total
Computador DX 1500	4 a \$800	\$ 3200
Impresoras lx 250	2 a \$200	\$400
Muebles PC	4 a \$ 100	\$ 400
Software Contable y capacitación		\$1000
	Total	\$5000

Elaborado: Acosta Martha, Cortazar Xavier

El total de la inversión es de **5000** dólares, en donde el aporte lo harán los accionistas de Credicomercio S.A.

5.7.3 IMPACTO

El impacto debe propender nuevos lineamientos al personal que labora en Credicomercio S.A. a capacitarse de mejor manera para lograr un manejo óptimo del departamento de ventas, aunado a una actualización tecnológica para controlar el cumplimiento de los montos de venta de forma automática.

En Credicomercio S.A. cambiarían drásticamente la forma de manejar la forma de tratar el control de las ventas junto con la aplicación de nuevos lineamientos, organización y equilibrio del presupuesto de ventas, generará más utilidad, generando mayores actividades económicas positivas que permitirá a la empresa tener nuevos proyectos y así poder crecer de forma paulatina en el tiempo.

El impacto que ocasionaría el incremento de control presupuestario en ventas sería vital y prioritario, porque se generarían nuevas oportunidades. El impacto en los clientes ocasionaría un despliegue de aceptación inmediata y comunicarían las mejoras en el desarrollo de Credicomercio S.A., siendo el eje fundamental de crecimiento y de obtener mejores perspectivas económicas.

Además es necesario medir el impacto que generaría la implementación de una gestión financiera en Credicomercio S.A. en las ventas y órdenes de compra, siendo elemento importante para que la atención sea rápida y segura, además de mejorar los indicadores.

5.7.4 CRONOGRAMA

2013																					
ACTIVIDADES	ENERO				FEBRERO				MARZO				ABRIL				MAYO				
	S1	S2	S3	S4	S5	S6	S7	S8	S9	S10	S11	S12	S13	S14	S15	S16	S17	S18	S19	S20	
Preparación de propuesta de Inventario con Políticas	■	■																			
Presentación de los indicadores Credicomercio S.A			■	■																	
Desarrollo de las Actividades de Capacitación					■	■															
Manejo de las Actividades de control							■	■	■												
Análisis y estudio de los indicadores de ventas y costos en Credicomercio S.A										■	■	■									
Corrección y análisis de indicadores en Credicomercio S.A													■	■							
Desarrollo de las actividades en sistemas de Credicomercio S.A															■	■					
Manejo y ejecución de la información digital al sistemas																	■	■			
Aplicación terminada del proceso políticas y ejecución de la propuesta																			■	■	

Elaborado: Acosta Martha, Cortazar Xavier

5.7.5 Lineamiento para evaluar la propuesta

Entre los lineamientos de la propuesta está definir los mecanismos necesarios para incentivar el desarrollo de Credicomercio S.A., específicamente del área de ventas y la gestión financiera que controla los egresos, estableciendo parámetros de control en base a que se cumplen las proyecciones realizadas que genera actividad comercial en cada momento por lo que es factible la aplicación de un control presupuestario de ventas que miden la liquidez, solvencia, poder de endeudamiento y la rentabilidad generada en el momento de despachar y atender al cliente de los alrededores de la bahía.

Los resultados que estamos planteando nos permiten mejorar la calidad de atención a los clientes y con ello el incremento de las actividades comerciales generando un ingreso mayor para Credicomercio S.A., razón por lo que comparamos un antes y después de las medidas acontecidas y proyectadas en base a estimados, representada en el siguiente cuadro:

Cuadro 45 Análisis de impacto

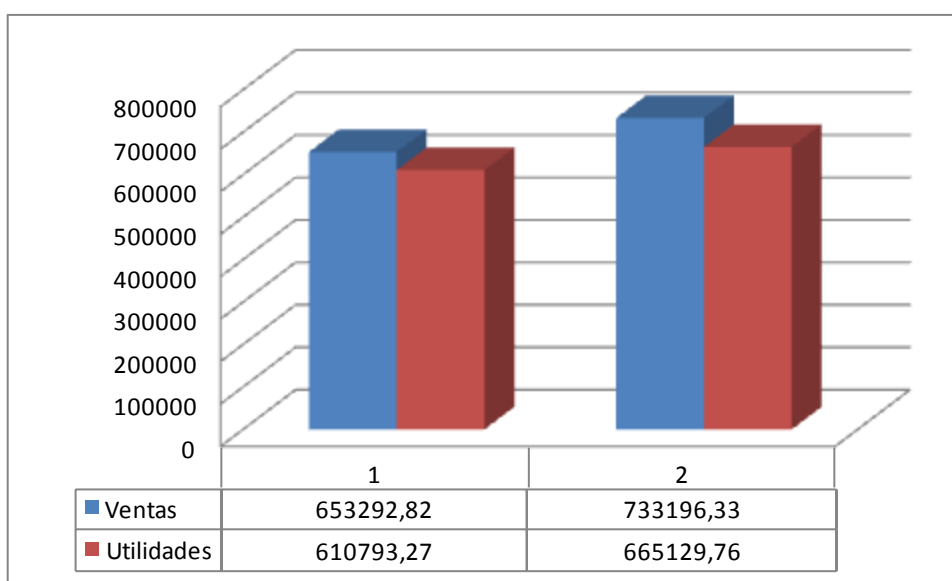
Proceso	Actual	Propuesta	Análisis del Impacto Credicomercio S.A.		
			Impacto	%	
Ventas	653292,82	733196,33	79903,51	12,23%	Positivo
No de clientes atendido	132	155	23	17,42%	Positivo
Tiempo de atención	22	10	12	120%	Positivo
No Despacho de mercadería	95	115	20	21,05%	Positivo
Utilidades	610793,27	665129,76	54336,49	8,89%	Positivo

Elaborado: Acosta Martha, Cortazar Xavier

La adaptación de una inversión implica el mejorar las actividades cotidianas por lo que justifica el hecho de superar nuevas barreras de cambio y adaptabilidad a la gestión financiera aplicable en Credicomercio S.A., en donde con la medición de los indicadores, se procederá a seguir implementando estrategias de superación y análisis presupuestario y un control más significativo.

La aplicación de la propuesta generara un 100% de control, un 12,23% de incremento de las ventas y alrededor de un 8,89% de aumento de las utilidades. El incremento de las utilidades generara la oportunidad para seguir ampliando nuevos proyectos que generen una mejor organización y se realicen nuevas implementaciones en los procesos.

Figura 27 Proyecciones Utilidades y ventas



Elaborado: Acosta Martha, Cortazar Xavier

CONCLUSIONES

La aplicación de un adecuado y necesario sistema de gestión financiera, permite tener un control directo de cuáles son las mejoras o problemas que mantiene Credicomercio S.A. en las gestiones que realiza en las Bahías de Guayaquil, se mide el proceder de las cuentas principales como caja, banco, cuentas por cobrar, manejo de inventario, poder de endeudamiento entre otra que generará que se realice proyecciones.

Realizar un servicio eficiente para que las ventas y estrategias se apliquen y de esa forma proceder a nuevas proyecciones en las áreas de las principales cuentas contables que se mide en Credicomercio S.A.

La gestión financiera y el control en base a indicadores permitirán solo gastar lo necesario, siendo el objetivo el incremento de los ingresos y la reducción de los gastos en el manejo de las actividades cotidianas para el desarrollo de nuevas oportunidades.

Son demasiados los beneficio de desarrollar un sistema de gestión financiera e indicadores que generan actividades operativas en las distintas áreas, siendo necesario que los directivos inviertan en desarrollar estrategias que permita una liquidez notoria en base al control de los gastos que genera Credicomercio S.A.

La integración de todos los recursos de manera más sinérgica, que permita entablar una comunicación más sagaz y eficiente en todos los ámbitos del desarrollo de la empresa Credicomercio S.A.

Aplicación de un manual de procedimiento en base a las funciones de cada uno de los miembros del personal y esto es el respeto consideración a los métodos, reglas políticas y estrategia plasmada por escrito para que todo el personal se acoja al lineamiento de superación, aprendizaje y eficiencia.

RECOMENDACIONES

Realizar constantemente innovaciones en los procesos de control y de atención con el cliente para el constante desarrollo de las operaciones que se realizan en importadora Credicomercio S.A.

Capacitación para su personal en base a los procesos políticos en el control de gasto en sus operaciones, mejorando constantemente los lineamientos expuestos por indicadores financieros.

Generar nuevas opciones para el desarrollo del personal que labora en Credicomercio S.A. para su fortalecimiento cultural y educativo.

Desarrollo de competencias para garantizar el desarrollo y aplicabilidad de los indicadores de gestión financiera en Credicomercio S.A. basadas en la comunicación.

Implementar nuevas tecnologías administrativas para las áreas de desarrollo y en inventarios.

Bibliografía

- CUEVAS, C. *Contabilidad de costo enfoque gerencial y de gestion*. Bogota: Pearson educacion de Colombia Ltda. (2001).
- EDITORES, I. *Manual de contabilidad de costo*. barcelona: Lexus Editores. (2010).
- GARCIA, C. *Contabilidad de Costo*. (2007).
- MOLINA, A. *Contabilidad de Costo*. Quito: Ministerio de Educacion y Cultura. (2007).
- NEUMER, J. *Contabilidad de Costo*. La Habana: La habana, Pueblo y Educacion. (1994).
- POLIMENI, F. *Contabilidad de Costos Conceptos y Aplicaciones para la toma de decisiones gerenciales*. (2008).
- SARMIENTO, R. *Contabilidad de Costo*. QUITO: Voluntad de Dios. (2005).
- THOMPSON, L. *Contabilidad de Costo*. (2008).
- ZAPATA, P. *Contabilidad de Costo*. Mexico: Editorial Mc Graw Hill, Mexico 2007.
- AICPA. *El Control Presupuestario*. Mexico: editores unidos mexicano. (2004).
- M. Alvarez Online. Recuperado el 27 de Noviembre de 2012, de https://www.google.com.ec/#hl=es&tbo=d&output=search&scient=psy-ab&q=UN+BUEN+MANEJO+DE+RECURSOS+HUMANOS&oq=UN+BUEN+MANEJO+DE+RECURSOS+HUMANOS&gs_l=hp.3...6790.12162.0.12495.34.31.0.3.3.2.507.5975.0j24j4j1j1j1.31.0...0.0...1c.1.wp2TZFN7iYE&pbx=1&bav=on.2, (16 de Abril de 2009).
- BAENA, P. *Metodología de investigación*. México, D.F.: Publicaciones cultural . (2003).
- BEST, J. *El Proceso de la Investigación Científica*. México: Limusa. (2002).
- Ecuador Contable. *ecudorcontable.com*. Recuperado el 23 de Julio de 2012, de [http://ecudorcontable.com/casa/index.php/biblioteca/auditoria/neas/66-nea-10-evaluacion-de-riesgo-y-control-interno\(5 de Mayo de 2011\)](http://ecudorcontable.com/casa/index.php/biblioteca/auditoria/neas/66-nea-10-evaluacion-de-riesgo-y-control-interno(5 de Mayo de 2011)).
- GALEON. *Galeon.com*. Recuperado el 21 de Agosto de 2012, de <http://galeon.com/instructivoniciif/seccion1.HTM>(19 de Julio de 2009).
- HENDRIX, Introducción a la Metodología de la Investigación, psicólogo educativo
- HERNÁNDEZ, S *Metodología de la investigación* . México, D.F.: McGraw Hill Interamericana. . (1999).

- HOLMES. *Salvaguardia de los activos*. Mexico. (1994).
- KOHLER Erick. Diccionario para contadores, Editorial Limusa, 2002, pág. 127
- LEÓN y MONTERO. *Diseño de Investigación, Introducción a la lógica de la investigación en Psicología y Educación*. Madrid, España: McGraw Hill. (1997).
- LERMA González, Metodología de la Investigación, ECOe Ediciones, 2009
- LORTI. *derechoecuador.com*. Recuperado el 21 de Agosto de 2012, de http://www.derechoecuador.com/index.php?option=com_content&view=article&id=4140&Itemid=441 (16 de Julio de 2011).
- MUNCH, L. *Métodos y técnicas de investigación* . México, D.F.: Trillas. (2009).
- NEC. *Normas Ecuatorianas de contabilidad*. Recuperado el 21 de Agosto de 2012, de ccl.org.ec/download.php?f=resources/2.pdf (29 de Julio de 2009).
- PACIOLO, L. *Partida Doble La Saum*. (1994).
- SÉRVULO Anzola. *Administración de pequeñas empresas*. Monterrey : ITESM, Campus (2006)..
- VARAS, Roberto. *La microempresa en Latinoamérica*. Santiago : Centro Editorial Universidad De Caldas. (2007).
- VILLAMIZAR José, Gerencia y Control del Conocimiento en las Entidades Universitarias, Máster en Educación, 2006
- WOGODSKI, J. *www.fisterra.com*. Recuperado el 15 de Agosto de 2012, de <http://www.fisterra.com/mbe/investiga/10descriptiva/10descriptiva.asp> (14 de Julio de 2010).

ANEXOS

CREDICOMERCIO S.A.

Guayaquil, 15 de Noviembre de 2012

Señores:

Universidad de Milagro

Ciudad.-

Por medio de la presente yo, Ab. Félix Cortázar P. en calidad de Gerente General de la Empresa Credicomercio S.A. Autorizo a los señores Martha Fabiola Acota Brito, Xavier Oswaldo Cortázar Párraga, a acceder a toda información que sea de utilidad para la realización de su tesis previa a la obtención del título de **INGENIEROS EN CONTADURIA PUBLICA Y AUDITORIA – CPA**

TEMA: Implementación de un control de presupuestario por el incumplimiento de los montos proyectados de las ventas de Credicomercio S.A. en el año 2011.

Atentamente,



Abg. Félix Cortazar Paz.

Av. Eloy Alfaro Delgado 115 Mejía
Teléfono: 2329510 - 0997196812

Anexos

a. Encuesta Credicomercio S.A.

Dirigida a la población representativa de la empresa Credicomercio S.A.

Instrucciones:

Usted tiene que marcar con un las alternativas de las preguntas a continuación, de acuerdo a su criterio. Se agradece su colaboración, honestidad y tiempo.

1.- Género en Credicomercio S.A.:

Hombre

Mujer

2.- De las actividades siguientes cuales tienen mayor relación con la contabilidad de Credicomercio S.A.?

Finanzas

Ventas

Personal

Comercio ext.

Otros

3.- La empresa Credicomercio S.A. realiza ventas de:

Por menor

A mayoristas

Distribuidores

Otros

4.- ¿Cómo influye el incumplimiento de los montos de ventas en la solvencia de la empresa?

- Falta de Circulante
- Falta de Capital de inversión
- Disminución de Utilidad
- Disminución de Rentabilidad

5.- ¿Maneja el sistema de informática la gestión administrativa de ventas en Credicomercio S.A.?

- SI
- NO
- No Sabe

6.- Las gestiones de ventas se las realiza en base a:

- Ventas al contado
- Tarjeta de crédito
- Cheque
- Factura

7.- Credicomercio S.A. maneja un control de ventas diarias:

- SI
- NO
- No Sabe

8.- Existen proyecciones de ventas por partes del área financiera de Credicomercio S.A.

SI

NO

No Sabe

9.- Se realizan proyecciones de ventas basadas por el monto de importaciones realizadas

SI

NO

No Sabe

10.- ¿Considera usted. que Credicomercio es una empresa liquida?

SI

NO

No Sabe

11.- ¿Considera usted. que Credicomercio es una empresa rentable?

SI

NO

No Sabe

12.- ¿Considera usted que Credicomercio S.A utiliza todos los recursos necesarios para controlar las ventas?

SI

NO

No Sabe

b. Fotos de la empresa

Edificio de la empresa Credicomercio S.A.



Fuente: Empresa Credicomercio S.A

Alrededores de la empresa Credicomercio S.A.



Fuente: Empresa Credicomercio S.A

Personal de la empresa haciendo sus respectivas tareas



Fuente: Empresa Credicomercio S.A

Personal de Credicomercio S.A.



Fuente: Empresa Credicomercio S.

c. Organigrama de la Empresa

