



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE BABAHOYO

FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN, FINANZAS E INFORMÁTICA

PROCESO DE TITULACIÓN

NOVIEMBRE 2021 – MARZO 2022

EXAMEN COMPLEXIVO DE GRADO O DE FIN DE CARRERA

PRUEBA PRÁCTICA

**PREVIO A LA OBTENCION DEL TITULO DE LICENCIADA EN CONTABILIDAD Y
AUDITORÍA**

TEMA:

**CONTROL PRESUPUESTARIO DEL COMERCIAL VALESKA,
PERÍODO 2020 - 2021**

EGRESADA:

CINDY MILEXY MUÑOZ BURGOS

TUTORA:

NORA URSULA HUILCAPI MASACON

AÑO 2022

Introducción

El comercial Valeska es una empresa cuyo nombre comercial es “Novedades Valeska”, con RUC 0993076864001, está ubicado en las calles Córdova S/N y Olmedo en la ciudad de Vinces, Provincia de los Ríos. Iniciaron sus actividades económicas el 31 de enero del 2018, su actividad es la comercialización de productos diversos para el hogar y tiene calificación de contribuyente especial y agente de retención, cuya representante legal es la Sra. Apunte Aguirre Emma Clorinda.

El presente estudio de caso tiene como tema Control Presupuestario del Comercial Valeska, Período 2020 - 2021. El objetivo de esta investigación es analizar el control presupuestario y su afectación en la rentabilidad, así el comercial Valeska opte por tomar decisiones correctas para el crecimiento financiero, este estudio de caso tiene como finalidad realizar un análisis financiero de sus ingresos y gastos en los períodos 2020 - 2021, realizando un análisis comparativo en los dos años, indicando los motivos que afectan su rentabilidad.

El Comercial Valeska 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 en el período 2021. Esta situación hace necesario la implementación de un control presupuestario, basado en proyecciones presupuestarias, que permita en el futuro evaluar oportunamente la estructura financiera de Comercial Valeska, formando su crecimiento financiero y controlando sus gastos.

El Estudio De Caso: Control Presupuestario del Comercial Valeska Período 2020-2021, se encuentra enmarcado en la sublínea de investigación Gestión Financiera, Tributaria y Compromiso Social, la misma que se encuentra netamente vinculada a la contabilidad. Para llevar a cabo este estudio de caso fue necesario aplicar la investigación descriptiva, aplicando

el método inductivo, donde se indicará las cifras de los presupuestos, y se procede a aplicar las técnicas de observación e interpretación de los análisis financieros, donde se revisará cada resultado de los rubros, mediante los análisis financieros obtener un diagnóstico correcto del control presupuestario que lleva la empresa. Mediante las técnicas de observación, se determinará la situación financiera del comercial Valeska, y la importancia de un control presupuestario.

Desarrollo

El control presupuestario es fundamental, según el autor Anders A., en su libro Control de presupuesto expresa, “el control adecuado del presupuesto permite realizar una planificación, con la finalidad de realizar seguimiento y verificar, si los objetivos contables propuestos se cumplen en dicha empresa u organización” (pág. 10). Mediante el mismo la empresa obtiene un control de su gestión financiera de forma eficiente y eficaz, teniendo como resultado el incremento de sus ingresos y un mejor control de sus gastos.

En el cantón Vinces provincia de los Ríos se encuentra ubicado el “Comercial Valeska” dedicado a la venta de artículos para el hogar desde el año 2018 tiempo por el cual el comercial ha evolucionado con sus altas y bajas en un mercado muy competitivo, pese también a las condiciones financieras del país, ofreciendo a sus clientes un servicio de calidad, la señora Emma Clorinda Apunte Aguirre con cedula de identidad 020108465-4 es la representante legal de dicho comercial. Este comercial actualmente se encuentra regulado por la Superintendencia de Compañías. (2019)

El Comercial Valeska esta registrado como contribuyente especial obligado a llevar contabilidad en el Servicio de Rentas Interna, con registro único del contribuyente número 0993076864001 (2018), actualmente el Comercial Valeska, cuenta con una sola sucursal dentro del cantón. Este comercial cuenta a su disposición con 5 empleados, un administrador, dos cajeros, un empleado para el área de atención y reclamos de clientes, y un contador que realiza la parte contable y tributaria del Comercial.

Un negocio familiar o una pequeña asociación que este regulada por el SRI, debe contar con el manejo adecuado de un presupuesto, puesto que el mismo ayuda a monitorear las finanzas de una empresa, además permite mantener una estabilización de los ingresos y de los gastos, logrando que los gastos no superen a los ingresos, sino que la utilidad de la misma sea

factible para cumplir con sus objetivos, evitando que se forme un déficit o una disminución de la rentabilidad por ventas que no sería factible para un negocio.

Según el autor Cuevas indica que, “una adecuada planificación se puede adquirir un adecuado control del presupuesto de una empresa u organización, este debe tener un seguimiento para tomar medidas en caso de que se esté produciendo algún desequilibrio en la adquisición de los ingresos, o si los gastos se han incrementado de manera severa, mediante el seguimiento la empresa tomará medidas que ayuden a prevenir disminuciones en sus ventas y tener mejores ingresos en un período financiero” (pág. 202)

Es crucial recalcar que el control de un presupuesto tiene como fin realizar la verificación de los objetivos contables, así mismo el autor Polomini F., indica que “los objetivos contables no solo son el fin de llevar un adecuado control presupuestario, sino que también este permite tomar decisiones a corto y medio plazo a los representantes de una empresa u organización, haciendo que dichos objetivos contables se cumplan, y que las decisiones que tome la gerencia sean las adecuadas para la empresa” (2017, pág. 150)

La problemática que presenta el Comercial Valeska se sitúa en la inestabilidad que presenta en sus ventas en el período 2020 a comparación del período 2021, como indican los autores Horne & Wachowicz, “las ventas son la relevancia de una empresa u organización y la principal fuente de ingresos de la misma, el presupuesto de ventas permite ejecutar una adecuada planeación para alcanzar los objetivos deseados acerca de las ventas, y que sus productos no se queden enbodegados” (pág. 325)

Para llevar a cabo este trabajo investigativo y obtener la información requerida se realizó una entrevista a la representante del comercial, entrevista que se la realizó vía online. La información financiera presentada por la representante legal la Sra. Emma Clorinda Apunte Aguirre, indica que en el año 2020 su volumen de ventas ascendió a un total de \$ 600.171,66,

producto de la ventas en ese año se generó una utilidad de \$ 90.970,58. La información contable del año 2021 demostró lo contrario, en este período las ventas obtenidas fueron de \$ 567.886,87, la Sra Emma Clorinda Apunte Aguirre indicó que el mal manejo de una control presupuestario les jugo una mala pasada, y no obtuvieron las ventas que deseaban para ese año, dándoles como resultado una utilidad de \$ 2.363,39, a comparación del período 2020, cabe recalcar que en el período 2020 a pesar de la pandemia que atravezaba el país, su planificación presupuestal de las ventas logro su objetivo, mientras que en el período 2021 con la apertura de los comerciales la competencia aumento y su planificacion presupuestal de las ventas no obtuvo el éxito deseado, es así como lo muestra la siguiente tabla:

Tabla 1
Información financiera realizada en los períodos 2020 – 2021

Cuentas	Período 2020	Período 2021
Ventas	\$ 600.171,66	\$ 567.886,87
Costo de ventas	\$ 30.878,56	\$ 55.864,32
Utilidad B.	\$ 569.293,10	\$ 512.022,55
Gastos Op.	\$ 478.322,52	\$ 509.659,16
Utilidad Neta.	\$ 90.970,58	\$ 2.363,39

Fuente: Registros Contables del Comercial Valeska.
Elaborado por: Cindy Muñoz

En la *tabla 1* observamos que la utilidad del período 2021 disminuyó a comparación del período 2020, se debe a que las ventas disminuyeron y su costo aumentó provocando un efecto en la utilidad neta del Comercial Valeska. La información financiera presentada del Comercial Valeska es el proceso sistemático del estado de resultados que se presenta en la *tabla 1*, donde está evidenciado el proceso contable que el mismo comercial aplicó durante los períodos 2020 – 2021.

La disminución de la utilidad es un problema de ingresos en una empresa, según el autor (Martínez) en su libro *Gestión Empresarial* indica, “Todas las empresas comerciales tienen el fin de obtener beneficios que les permita defenderse de sus obligaciones financieras y seguir compitiendo en el mercado, es decir la disminución de la utilidad o de los ingresos también se debe a las fluctuaciones que se dan en el mercado, como el material aumento de sus costos, provocando disminución en los ingresos brutos, la competencia o los problemas económicos de una población, e inclusive el mal manejo del parte de la administración” (2016)

El motivo de este proyecto no solo se basa en las ventas, sino también en la influencia que hicieron que las ventas tuvieran ese efecto negativo, es decir es necesario cuantificar el comercial en base a sus gastos, costos, rentabilidad, y también sus indicadores financieros como lo son la liquidez, solvencia y rentabilidad del Comercial Valeska, mediante estas se puede optar por un adecuado control presupuestario de sus ingresos y gastos, y determinar cuáles son las causas que los afecta. Así lo expresa el autor (Santiago, 2018), en su Artículo de revista llamada (*Formulación de presupuesto*), “un presupuesto abarca todo lo que mida la economía y liquidez de una empresa u organización” (pág. 3)

Por lo anteriormente expresado el Comercial Valeska carece de un control presupuestario que le proporcione tener una adecuada administración y un control más eficaz de sus ventas, al no contar con lo indicado refleja en el comercial la mala toma de decisiones

al momento de adquirir los ingresos (ventas), estos no sean los suficientes para cubrir con sus obligaciones, proporcionando una disminución en su utilidad. Por esta razón el autor (Muñiz, 2017) indica en su libro control presupuestario, planificación y seguimiento de un presupuesto, “El control del presupuesto con el tiempo se ha convertido en una herramienta fundamental para una empresa u organización, donde la evalúa y la gestiona cada una de sus áreas, para el monitoreo constante” (pág. 10)

El uso inadecuado de la administración de recursos provoca un déficit presupuestario dentro de una empresa u organización, afectando a los ingresos, donde son el pilar fundamental para financiarlas, según los autores Horne & Wachowicz, indican que “el mal uso de los recursos provocará una alteración en los ingresos, que en muchas ocasiones las empresas, en especial las pequeñas y medianas, deciden darse de baja por falta de recursos, provocando un futuro incierto, las empresas deben saber tomar a tiempo decisiones que las permitan crecer” (2017)

De acuerdo al *gráfico 1 (Vea en Anexos)*, se puede indicar, el principal problema del Comercial Valeska es el incremento de los costos y el incremento de los gastos operacionales debido a un mal control de su presupuesto del período 2021, consecuencia a ese incremento de sus costos y gastos, se puede observar que la utilidad disminuyó desproporcionalmente. Con la base de los estados de resultados y sus principales cuentas del Comercial Valeska, sabemos que tanto los ingresos como los egresos tiene cambios de un año a otro (2020 – 2021), por lo que se procederá a realizar los respectivos análisis de los indicadores financieros.

Al momento de tener una rentabilidad menor que la de un año a otro significa un aumento de los costos y gastos, los mismo que afectan al beneficio neto de la empresa u organización, tener una estabilidad económica o ser competitiva en el mercado no es tarea fácil para cualquier empresa dependientemente de la actividad que esta ejerza, según los autores

(Horne & Wachowicz) explican que “un aumento de los gastos se debe a muchos factores, un mal manejo de la gestión financiera, no siguen la planificación estructurada de un plan de negocios, etc. Entonces estos aumentos van a generar una inestabilidad en la rentabilidad de una empresa” (2017)

Según el autor (Pérez M. H., 2019), en su revista análisis de la gestión presupuestaria con enfoque de riesgo, expresa en un apartado que “el análisis de las ventas permite a una empresa u organización a tomar decisiones, donde se desarrollará estrategias y un mayor control del crecimiento de las ventas, a corto, mediano y largo plazo, para su incremento en el beneficio del ingreso, cabe recalcar que para el análisis de las ventas, la gerencia deberá realizar estrategias donde desarrolle técnicas de crecimiento en volúmenes de ventas, obteniendo un diagnóstico favorable para la empresa u organización, mediante el análisis de ventas de un período a otro (2020 – 2021) proporcionará un enfoque con claridad al equipo comercial o al equipo estratégico de ventas” (pág. 6)

El análisis de las ventas es fundamental para el desarrollo del control presupuestario de una empresa u organización, muchas empresas establecen objetivos de ingresos (ventas), con el fin de mejorar su producto e inclusive su marketing, para que dichos objetivos se cumplan, la mejor manera de obtener un control de presupuesto de forma eficiente y eficaz es el seguimiento que se le da al departamento encargado de este, los mismos que deberán trabajar en equipo y en un ambiente equilibrado con la organización, realizando una valoración mensualmente de las ventas, obteniendo resultados de la rentabilidad que estas generan. (Martínez, 2016)

Tabla 2
Ingresos mensuales de las ventas del Comercial Valeska

Meses	Año 2020	Año 2021
Enero	\$1.250.25	\$2.356.00
Febrero	\$5.000.00	\$2.123.20
Marzo	\$2.364.00	\$2.000.00
Abril	\$5.589.00	\$5.365.23
Mayo	\$9.522.00	\$2.351.00
Junio	\$2.563.25	\$8.326.56
Julio	\$1.236.20	\$7.230.00
Agosto	\$4.263.05	\$1.652.32
Septiembre	\$ 31.787,75	\$ 53.778.72

Octubre	\$ 120.034,33	\$ 113.577,37
Noviembre	\$ 180.051,50	\$ 170.366,06
Diciembre	\$ 210.060,08	\$ 198.760,40
Totales	\$ 600.171,66	\$ 567.886,87

*Fuente: Registros contables del Comercial Valeska
Elaborado por: Cindy Muñoz*

En la *tabla 2*, se observa los ingresos mensuales del comercial Valeska entregados por la administradora, en el año 2020, las ventas de los meses septiembre, octubre, noviembre y diciembre tiene un aumento, en el período 2021, se observa una disminución a comparación del anterior año, así mismo se indica que esta información financiera obtenida desde el mes de septiembre se debe al cambio de administrador, para el período 2020, y en el año 2021 los meses de enero y febrero el comercial cerró por sanciones tributarias, marzo hasta agosto, las ventas no fueron favorables por la situación que estaba atravesando el país.

Según el autor (Martínez, 2016), en su libro *Gestión empresarial expresa*, “Una adecuada gestión empresarial permitirá realizar un control presupuestario eficaz y eficiente, controlando los factores que arriesgan a una empresa o compañía, ya sea en el área de producción, y el área de ventas” (pág. 200). Dicho lo anterior una mala administración de la gestión empresarial provoca un mal control presupuestario, provocando afectación en la utilidad neta de una empresa u organización.

Mediante el *gráfico 2 (Vea en Anexos)* se puede observar las ventas de los meses en los dos años 2020 - 2021 junto con sus variaciones, en el mes de septiembre el comercial tuvo un valor de sus ventas de \$ 90.025,75 dólares, para el período 2020 y para el año 2021 sus ventas fueron de \$ 85.183,03 dólares, teniendo una disminución para este período de \$ 4.842,72 dólares, demostrando que su gestión presupuestaria no resultó con los beneficios esperados, provocando una variación en el período 2021.

Las ventas son el principal ingreso de las empresas comerciales, mediante estas la empresa tiene un beneficio neto que le genera rentabilidad, proporcionando competitividad en un mercado, Según los autores (Tyler & Ross, 2021) indican que “Las ventas son la principal actividad económica que realiza una empresa, muchas empresas dependen de esta actividad para ser más competitivos con la competencia, es así que crean o planifican estrategias de ventas para lograr aumentar su volumen, y estas generen el beneficio deseado”. El comercial Valeska no proporcionó el adecuado control del presupuesto en sus ventas para el año 2021, provocando un incremento de sus costos y gastos, el presupuesto de ventas permite a la administración llevar un control de sus ventas y un mayor control en sus gastos, así mismo refleja en que están fallando para tomar medidas, que le favorezcan en el crecimiento de la mismas.

En el mes de octubre para el período 2020 sus ventas fueron de \$ 120.034,33 dólares, y para el período 2021 sus ventas obtuvieron \$ 113.557,37 dólares, teniendo una merma de \$ 6.456,96 dólares. El mes de noviembre para el año 2020 sus ventas fueron de \$ 180.051,50 dólares, para el año 2021 sus ventas adquiridas tuvieron un total de \$ 170.366,06 dólares, teniendo una disminución de \$ 9.685,44 dólares. En el mes de diciembre en el período 2020 sus ventas fueron de \$ 210.060,08 dólares, para el año 2021 en ese mes sus ventas fueron de \$ 198.760,40 dólares, provocando una disminución de \$ 11.299,68 dólares de un período a otro.

Según el autor Diego B. Toro, indica que “los indicadores financieros sirven para medir la situación económica en la que se encuentra la empresa, así el experto en finanzas determinará decisiones que ayuden a mejorar la estabilidad de una empresa”. Como lo indica el autor, estas herramientas financieras permitirán realizar un análisis a profundidad de cómo se encuentra la empresa y si esta cuenta con el efectivo para cubrir sus obligaciones financieras ya sea con bancos o con los proveedores, a corto plazo o a largo plazo.

Los indicadores de rentabilidad permitirán realizar una medición de la efectividad que tienen las ventas sobre los gastos, Según el autor Morales., “Los indicadores de rentabilidad también llamados indicadores de lucrabilidad miden la realidad de la administración de una empresa u organización para proceder con el control o inspección de los costos y gastos, así convertirá las ventas en utilidades factibles para la empresa, estos indicadores pueden ser, margen bruto, margen operacional, y el margen neto de ventas” (2018)

El margen bruto es uno de los indicadores de rentabilidad, según los autores Pérez & Veiga (2017), explican que, “Este indicador permitirá medir la rentabilidad de una empresa u organización a través de la venta, para determinar que tan efectiva es su ingreso, mediante este se puede observar si un negocio es rentable o no, es necesario tener en cuenta que el principal ingreso de una empresa u organización son las ventas de sus productos, donde estas les permite tener el rendimiento deseado en un período económico, si la empresa llegase a tener disminución en sus ventas, la gerencia realizará una planificación estratégica del presupuesto de ventas para mejorarlo y le permita aumentar su margen bruto” (pág. 255)

Este indicador margen bruto nos indicará el beneficio que obtiene el Comercial Valeska en los dos períodos (2020 – 2021), con respecto a las ventas (ingresos), sean estos bienes y servicios directos, determina la influencia de la utilidad bruta sobre las ventas y su resultado no indicará el porcentaje de cada período, permitiendo realizar un análisis de las mismas. Para el

cálculo del mismo se tomará en cuenta los rubros de utilidad bruta y ventas datos que se tomarán de la *tabla 1*.

Para el cálculo del indicador Margen Bruto se los realizará de acuerdo a la siguiente formula:

$$\text{Margen Bruto} = \frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ventas}}$$

Imagen 1

Fuente: (Ramirez, 2017)

Tabla 3

Cálculo del margen bruto de las ventas

Período 2020	$MB = \frac{\text{Utilidad bruta}}{\text{Ventas}} =$	$\frac{\$ 600.171,66}{\$ 569.293,10} = 95\%$
Período 2021	$MB = \frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ventas}} =$	$\frac{\$ 512.022,55}{\$ 567.886,34} = 90\%$

Fuente: Estado de resultado del Comercial Valeska.

Elaborado por: Cindy Muñoz

En la *tabla 3*, se muestra un margen bruto en el período 2020 un porcentaje del 95%, de las ventas totales de este período, para el período 2021 se obtuvo un porcentaje del 90% del total de sus ventas, lo que demuestra que adquirió una disminución del 5%, lo que indica que esta merma se debe al incremento de sus costos, produciendo un efecto en la utilidad bruta del Comercial Valeska, el incremento se sus costos se debe a que el comercial adquirió más mercadería, algo que no le resulto favorable en su planificación del presupuesto de ventas de un período a otro.

El margen de utilidad neta es un indicador financiero que permite determinar los ingresos netos y las ventas netas de una empresa u organización, donde cuenta con la capacidad de convertir esos ingresos en beneficios para la misma. Así mismo el autor Ramirez, indica que, “el margen de utilidad permite calcular la ganancia que tiene una empresa u organización por cada dólar de las ventas adquiridas en un año económico, se expresa mediante un porcentaje que es el que queda después de cumplir con todas las obligaciones como los gastos e impuestos, mediante este porcentaje se realizará el análisis correspondiente para la toma de decisiones de la gerencia” (2018)

Para el cálculo de dicho indicador financiero se requiere de la siguiente fórmula:

$$\text{Margen de Util.} = \frac{\text{Ingreso Neto}}{\text{Ventas Netas}}$$

Imagen 2

Fuente: (SUPERCIAS, 2019)

Tabla 4

Cálculo del margen de utilidad

Período 2020	$MU = \frac{\text{Ingreso neto}}{\text{Ventas netas}} =$	$\frac{\$ 90.970,58}{\$ 600.171,66} = 15\%$
---------------------	--	---

Período 2021	$MU = \frac{\text{Ingreso neto}}{\text{Ventas netas}} =$	$\frac{\$ 2.363,39}{\$ 567.886,87} = 0,41\%$
---------------------	--	--

Fuente: Estado de Resultados del Comercial Valeska
Elaborado por: Cindy Muñoz

Como se observa en la *tabla 4*, en el período 2020 el Comercial Valeska obtuvo un margen de utilidad del 15%, del total de las ventas, mientras que en el año 2021 obtuvo una margen de utilidad del 0,41%, como se observa en la *tabla 4*, adquirió una disminución y este representa el total de sus ventas para el año 2021, es decir al no contar con un correcto control o seguimiento de presupuesto de sus ventas obtuvo esta disminución.

Expresado lo anterior de la *tabla 4*, se muestra el siguiente *gráfico 3* (*vea en Anexo*) como descendió la utilidad de un período a otro (2020 – 2021), por muchos factores en la entrevista que se le realizó a la administradora, comunicó que las ventas para el año 2021 no resultaron ser las deseadas por el motivo de la crisis económica que estaba viviendo el país a causa de la pandemia y el confinamiento dictado por el gobierno, también expresó que tenían inventarios sin salir de bodega lo que provocó un aumento en sus costos, haciendo que su utilidad tenga un resultado no deseado, sobre el total de las ventas.

La rotación de inventarios nos permite saber con cuanta frecuencia sale de nuestra bodega la mercadería, Según el autor POLIMENI, “La Rotación de inventarios es un indicador financiero, donde se determina el desempeño de la cadena de suministros de una empresa u organización, y las veces que este rota en el tiempo determinado donde se realiza las ventas, dándole beneficio a la empresa, para recuperar lo invertido y cubrir sus obligaciones, es importante realizar inventarios para determinar la cantidad de productos que se mantienen en bodega, así tener un mayor control de los productos”. (2017, pág. 300)

Para el cálculo de este indicador financiero se comprende la siguiente fórmula según el autor Muñiz:

$$\text{Rotación de inventarios} = \frac{\text{Costo de venta}}{\text{Inventario}}$$

Imagen 3

Fuente: (Muñiz, 2017)

Tabla 5
Cálculo Rotación de Inventarios Comercial Valeska

Período 2020	$RI = \frac{\text{Cost. Vent.}}{\text{Inv.}}$	$\frac{\$ 30.878,56}{\$ 2.191,99} = 14,09 = \frac{365}{14,09} = 26$
Período 2021	$RI = \frac{\text{Cost. Vent.}}{\text{Inv.}}$	$\frac{\$ 55.865,32}{\$ 4.218,87} = 13,24 = \frac{365}{13,24} = 28$

Fuente: Estado de Resultados del Comercial Valeska
Elaborado por: Cindy Muñoz

Observando la *tabla 5*, se puede indicar que para el período 2020 la rotación de inventarios fue obtuvo un valor de 14,09 veces, es decir que su inventario tardó en salir de bodega 26 días, para que el inventario se convierta en dinero, mientras que en el año 2021 tiene 13,24 veces, el inventario en este período se atrasó en salir 28 días para que su inventario se formará en efectivo. En conclusión, el tardío de la rotación de inventarios indica que su

mercancía permanece más tiempo en bodega para el período 2021, provocando una disminución de sus ventas, algo que no es beneficioso para el Comercial Valeska.

Conclusiones

Se concluye que el Comercial Valeska no tiene control sobre el cumplimiento de las proyecciones lo que plantea serios problemas que se verán reflejados en la estructura financiera ya que no se han alcanzado las cifras proyectadas para el periodo 2021. Esta situación hace necesario el control de presupuestos en base a estimaciones presupuestarias lo que a futuro permitirá evaluar oportunamente la estructura financiera de Comercial Valeska, la formación del crecimiento financiero y el control de sus costos.

El Comercial Valeska tiene una falta de control presupuestario que le asegure una adecuada gestión y un control efectivo de sus ventas, al no contar con lo indicado se refleja una mala toma de decisiones a la hora de generar ingresos; insuficientes para cubrir gran parte de sus obligaciones. Además, se pudo evidenciar que el principal problema del Comercial Valeska es un incremento en los costos y en los costos de operación, en el periodo del 2021, a raíz de este incremento se puede apreciar que la utilidad se ha reducido desproporcionadamente. Con base en el estado de resultados de Comercial Valeska y sus cuentas clave, sabemos que los ingresos y gastos varían de un año a otro.

Puesto que los retrasos en la rotación de inventario indican que sus productos estarán en stock por más tiempo en 2021, lo que resultará en una disminución de sus ventas, lo que no es bueno para la institución. Una empresa sea familiar o no regulada por el SRI debe tener una conveniente gestión del presupuesto ya que ayuda a controlar las finanzas de la empresa también beneficia a mantener la estabilidad de ingresos y gastos, asegura que los gastos no excedan los ingresos, pero que su utilidad les permita el logro de sus objetivos evitando la formación de déficits.

Bibliografía

- ANDERS, A. (2016). *El Control Presupuestario: 1ra Edición*. Mexico: Publicaciones Person.
- CUEVAS, C. (2016). *Contabilidad de costo enfoque gerencial y de gestión. 2da Edición*. Bogota: Pearson Education de Colombia Ltda.
- Horne, J., & Wachowicz, M. (2017). *Fundamentos de Administración Financiera (décimotercera edición)*. Mexico: PEARSON EDUCACIÓN.
- Lorca, P., & Sánchez, Ó. (2018). *Contabilidad Previsional: 2da Edición*. España: Paraninfo.
- Martínez, M. (2016). *La Gestión Empresaria*. Madrid: Ediciones Díaz de Santos.
- Morales, E. (2018). Gestión de Organizaciones: Una revisión desde el enfoque del Benchmarking. *Universidad Militar Nueva Granada*, 1-36.
- Muñiz, L. (2017). *Control presupuestario. Planificación, elaboración y seguimiento del presupuesto*. Barcelona: Bresca Editorial, S.L.
- Pérez, J., & Veiga, C. (2017). *Control de la Gestión Empresarial: 3era Edición*. Madrid: ESIC.
- Pérez, M. H. (2019). El análisis de la gestión presupuestaria con enfoque de riesgos. *Scielo*, 25.
- POLIMENI, F. (2017). *Contabilidad de Costos Conceptos y Aplicaciones para la toma de decisiones gerenciales: 3era Edición*. Mexico: Person.
- Ramirez, D. (2017). *Contabilidad Administrativa o Gerencial: 4ta edición*. Mexico: Publicaciones Pearson.
- Santiago, I. M. (2018). Formulación de presupuesto. *Investigación y Desarrollo*, 126.
- SRI. (30 de Enero de 2018). *SERVICIOS DE RENTAS INTERNAS*. Obtenido de <https://srienlinea.sri.gob.ec/sri-en-linea/SriRucWeb/ConsultaRuc/Consultas/consultaRuc>
- SUPERCIAS. (2 de Mayo de 2019). *SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS*. Obtenido de https://appscvsmovil.supercias.gob.ec/portaldedocumentos/consulta_cia_menu.zul

Toro, D. (2019). *Análisis financiero Enfoque y proyecciones: 4ta Edición*. Bogota: Ecoe Ediciones Digitales.

Tyler, M., & Ross, A. (2021). *Ingresos Predecibles: Cómo implementar la revolucionaria metodología de ventas outbound que puede triplicar los resultados de tu empresa*. México: Publicaciones Person.

Anexo

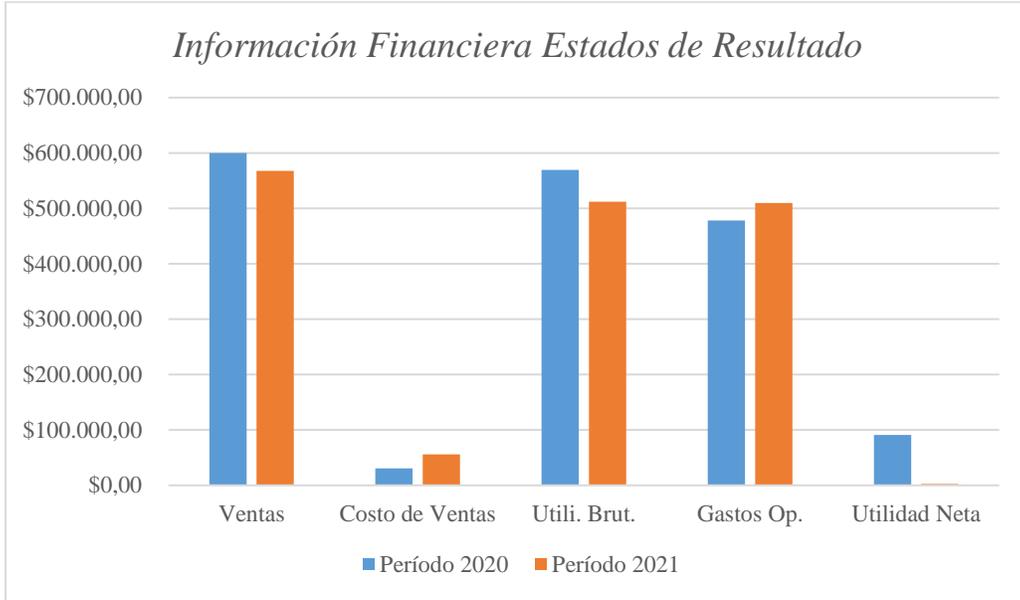


Gráfico 1
Fuente: Comercial Valeska
Elaborado por: Cindy Muñoz

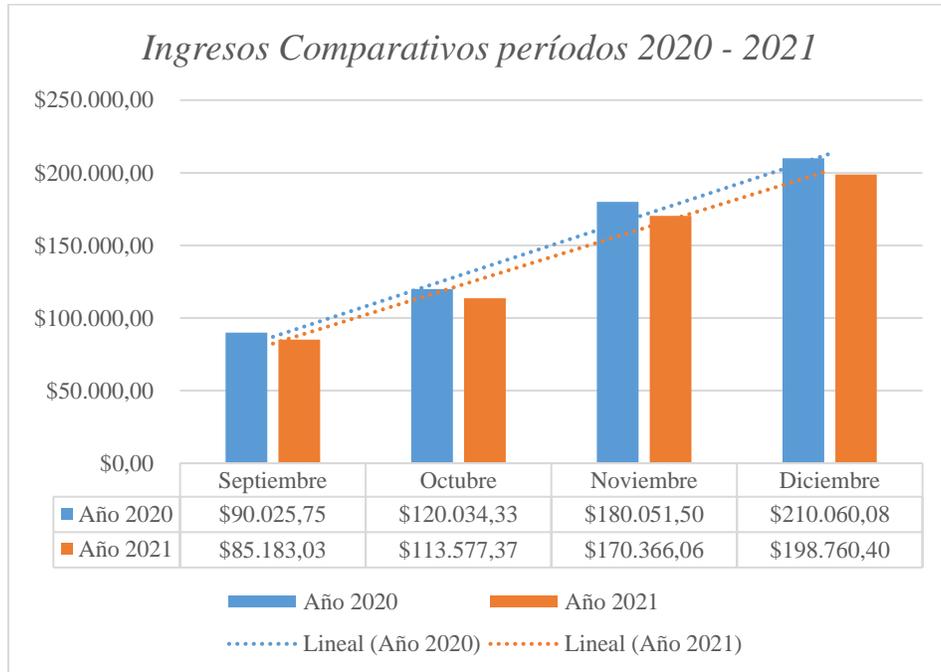


Gráfico 1
Fuente: Comercial Valeska
Elaborado por: Cindy Muñoz



Gráfico 3
Fuente: Comercial Valeska
Elaborado por: Cindy Muñoz

SRI en línea
☰

Consulta de RUC

RUC 0993076864001	Razón social SUPERMERCADO ESCOBAR MALIZA SUCOMESCO S.A.
Estado contribuyente en el RUC ACTIVO	Nombre comercial

Representante legal

Nombre: APUNTE AGUIRRE EMMA CLORINDA
 Cédula/RUC: 0201084654

Actividad económica principal	INTERMEDIARIOS DEL COMERCIO DE PRODUCTOS DIVERSOS.	
Tipo contribuyente	Subtipo contribuyente	
SOCIEDAD	BAJO CONTROL DE LA SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS	
Clase contribuyente	Obligado a llevar contabilidad	
ESPECIAL	SI	
Fecha inicio actividades	Fecha actualización	Fecha cese actividades
30/01/2018	11/06/2021	
Agente de retención		
SI		



COMERCIAL VALESKA
ESTADO DE RESULTADOS INTEGRALES
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE EL 2020

INGRESOS		
Ventas	\$ 600.171,66	
TOTAL INGRESOS		\$ 600.171,66
COSTO DE VENTA		
Inventario inicial	\$ 2.350,00	
Compras netas	\$ 30.720,55	
Devolución en compras	\$ -	
Inventario final	\$ 2.191,99	
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS		\$ 569.293,10
GASTOS OPERACIONALES Y NO OPERACIONALES		
Gastos administrativos		
Sueldos y salarios	\$ 192.291,82	
Horas extras	\$ 2.167,06	
Comisiones	\$ 500,00	
Bonificaciones	\$ 2.103,46	
Decimo cuarto	\$ 9.264,98	
Decimo tercero	\$ 12.206,89	
Aporte al IECE	\$ 922,73	
Aporte al SECAP	\$ 922,73	
Aporte patronal	\$ 20.567,22	
Vacaciones	\$ 6.103,66	
Servicios básicos	\$ 7.403,18	
Arriendos	\$ 6.600,00	
Combustibles	\$ 11.780,99	
Compensación salario digno	\$ 576,55	
Depreciación	\$ 30.145,20	
Alimentación	\$ 16.686,79	
Capacitaciones del personal	\$ 1.376,55	
Mantenimiento	\$ 7.736,93	
Publicidad	\$ 1.224,66	
Repuestos	\$ 9.622,81	
Salud	\$ 11.353,80	
Seguros	\$ 24.430,13	
Servicios prestados	\$ 25.301,87	
Suministros	\$ 28.414,05	
Transporte	\$ 290,50	
Uniformes	\$ 3.460,81	
Viaje	\$ 7.343,37	
Honorarios	\$ 4.190,00	
Impuesto y tasas	\$ 1.476,83	
Iva a gasto	\$ 12.534,48	
Retención asumida	\$ 279,62	
Gastos financieros	\$ 3.276,98	
Gastos no deducibles	\$ 15.765,87	
TOTAL GASTOS OPERACIONALES Y NO OPERACIONALES		\$ 478.322,52
UTILIDAD O PERDIDA		\$ 90.970,58



COMERCIAL VALESKA
ESTADO DE RESULTADOS INTEGRALES
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE EL 2021

INGRESOS		
Ventas	\$ 567.886,87	
TOTAL INGRESOS		\$ 567.886,87
COSTO DE VENTA		\$ 55.864,32
Inventario inicial	\$ 3.467,32	
Compras netas	\$ 56.615,87	
Devolución en compras	\$ -	
Inventario final	\$ 4.218,87	
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS		\$ 512.022,55
GASTOS OPERACIONALES Y NO OPERACIONALES		
Gastos administrativos		
Sueldos y salarios	\$ 180.727,87	
Horas extras	\$ 2.345,66	
Comisiones	\$ 1.560,00	
Bonificaciones	\$ 3.002,44	
Decimo cuarto	\$ 10.560,32	
Decimo tercero	\$ 15.564,00	
Aporte al IECE	\$ 965,37	
Aporte al SECAP	\$ 965,37	
Aporte patronal	\$ 21.527,70	
Vacaciones	\$ 3.354,98	
Servicios básicos	\$ 7.296,32	
Arriendos	\$ 6.800,00	
Combustibles	\$ 12.354,90	
Compensación salario digno	\$ 700,00	
Depreciación	\$ 31.876,98	
Alimentación	\$ 18.654,00	
Capacitaciones del personal	\$ 1.642,00	
Mantenimiento	\$ 8.756,66	
Publicidad	\$ 1.564,00	
Repuestos	\$ 11.000,89	
Salud	\$ 11.987,01	
Seguros	\$ 26.875,00	
Servicios prestados	\$ 32.980,00	
Suministros	\$ 35.728,31	
Transporte	\$ 390,00	
Uniformes	\$ 3.900,32	
Viaje	\$ 7.020,00	
Honorarios	\$ 10.621,32	
Impuesto y tasas	\$ 1.865,43	
Iva a gasto	\$ 15.765,87	
Retención asumida	\$ 456,00	
Gastos financieros	\$ 4.022,87	
Gastos no deducibles	\$ 16.827,57	
TOTAL GASTOS OPERACIONALES Y NO OPERACIONALES		\$ 509.659,16
UTILIDAD O PERDIDA		\$ 2.363,39



CARTA DE AUTORIZACIÓN

Babahoyo, 21 de marzo del 2022

Yo, **Apunte Aguirre Emma Clorinda**, con número de cédula N° **0201084654** en calidad de Representante Legal del **COMERCIAL VALESKA.**, por medio de la presente autorizo al Sr (a). **Cindy Milexy Muñoz Burgos** con número de cédula N° **1207372879** a realizar su respectivo Estudio de caso, bajo el tema “CONTROL PRESUPUESTARIO DEL COMERCIAL VALESKA, PERÍODO 2020 - 2021” lo cual es un requisito previo a la obtención del título de **Licenciada en contabilidad y auditoria**

La empresa se compromete en brindar información bajo confidencialidad requerida por la estudiante para el desarrollo del proyecto.

Se expide la presente solicitud del interesado, para los fines que crea conveniente.

Atentamente

A handwritten signature in blue ink, appearing to read "Emma Clorinda Aguirre". The signature is written in a cursive style and is positioned above a horizontal line.

Apunte Aguirre Emma Clorinda

Representante Legal

Document Information

Analyzed document	ESTUDIO DE CASO FINAL DE CINDY MUÑOZ - URKUND.docx (D131470212)
Submitted	2022-03-25T04:10:00.0000000
Submitted by	
Submitter email	cmunoz879@fafi.utb.edu.ec
Similarity	3%
Analysis address	jmorato.utb@analysis.orkund.com

Sources included in the report

UNIVERSIDAD TÉCNICA DE BABAHOYO / ESTUDIO DE CASO VALVERDE TRIANA EDERLY DOMENICA_URKUND.docx

SA

Document ESTUDIO DE CASO VALVERDE TRIANA EDERLY DOMENICA_URKUND.docx (D110941798)



2

Submitted by: evalverde@fafi.utb.edu.ec

Receiver: dgil.utb@analysis.orkund.com

UNIVERSIDAD TÉCNICA DE BABAHOYO / ESTUDIO DE CASO VALVERDE TRIANA EDERLY DOMENICA_URKUND.docx

SA

Document ESTUDIO DE CASO VALVERDE TRIANA EDERLY DOMENICA_URKUND.docx (D110823315)



1

Submitted by: evalverde@fafi.utb.edu.ec

Receiver: dgil.utb@analysis.orkund.com

UNIVERSIDAD TÉCNICA DE BABAHOYO /

Herrera_Calderon_Yaimy_Elizabeth_Ingeniería_en_Contabilidad_y_Auditoría_2019.docx

SA

Document Herrera_Calderon_Yaimy_Elizabeth_Ingeniería_en_Contabilidad_y_Auditoría_2019.docx (D48013565)



1

Submitted by: eliza18_2014@hotmail.com

Receiver: unidaddetitulacionfafi.utb@analysis.orkund.com