

UNIVERSIDAD RICARDO PALMA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD Y FINANZAS



TESIS

**LA FALTA DE CONTROL INTERNO DEL COSTO Y GASTO DE VENTAS Y SU
INCIDENCIA EN EL PRESUPUESTO DEL COSTO Y GASTO DE VENTAS DE LA
EMPRESA THOMSON REUTERS PERÚ SAC. PERÍODO ENERO A DICIEMBRE 2018.**

PRESENTADO POR LA BACHILLER

KARIN MELINA LIZA GUTIERREZ

PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADORA PÚBLICA

LIMA, PERÚ

2019

A Dios por su amor y por darme las fuerzas
para salir adelante.

A mis hijos Mariana y Joaquín a quienes amo.

AGRADECIMIENTOS

Agradezco a Dios por darme amor, salud, trabajo, y fuerzas para seguir adelante cumpliendo mis metas.

A mis hijos Mariana y Joaquín por su amor y por ser mi más grande bendición e inspiración para cumplir mis sueños.

A mis catedráticos por su enseñanza, por sus conocimientos por su ejemplo.

A mi asesor, Carlos Tinoco quien tuvo la dedicación en apoyarme en la elaboración de mi trabajo de investigación.

A mi familia Roxana Gutiérrez por su dedicación y apoyo con mis hijos para que yo pueda dedicarme a mi trabajo de investigación.

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo de investigación es preparado para optar el Título de contador público de la facultad de ciencias económicas de la universidad Ricardo Palma de Lima – Perú.

El objetivo de la tesis es evidenciar las debilidades por la falta de control interno del costo y gasto de ventas y su incidencia en el presupuesto del costo y gasto de ventas viéndose afectado en el estado de Resultado de la empresa Thomson Reuters Perú Sac periodo enero a diciembre 2018.

La investigación enfoca debilidades que afecta de la empresa Thomson Reuters sac poniendo énfasis en la aplicación práctica de las fases planteadas del desarrollo.

La hipótesis que sostenemos en el trabajo de investigación hace mención al sistema de Control Interno del costo y gasto de ventas incidirá positivamente en la ejecución del presupuesto de la empresa Thomson Reuters Perú Sac. Esta hipótesis está enfocada en el análisis de los procesos.

El presente trabajo de investigación comprende cinco capítulos.

En el primer capítulo veremos la Formulación del Problema, objetivos generales y específicos, Justificación del estudio alcance y limitaciones.

El segundo capítulo, se desarrolla el Marco teórico Conceptual, En el tercer capítulo, se fórmula la hipótesis y variables general y específico En el cuarto capítulo trata sobre la metodología, donde destaca el tipo y nivel de investigación, operacionalización de variables, técnicas de recolección de datos, procesamiento y análisis de la información. En el quinto capítulo explicaremos los resultados y discusión de la tesis.

Finalmente, en el último capítulo se presentan las conclusiones y recomendaciones

ÍNDICE

DEDICATORIA	ii
AGRADECIMIENTOS	iii
INTRODUCCIÓN	iv
ÍNDICE	v
LISTA DE TABLAS	vii
LISTA DE GRAFICOS	ix
RESUMEN	xi
ABSTRACT.....	xii
CAPÍTULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	1
1. Formulación del problema	2
1.1 Problema General.....	2
1.2 Problemas Específicos	2
2. Objetivos General y específico	3
2.1 Objetivo General.....	3
2.2 Objetivos Específicos.....	3
3. Justificación e importancia del estudio	3
4. Alcance y Limitaciones.....	4
4.1 Alcance	4
4.2 Limitación	4
4.2.1 Limitación temporal.....	4
4.2.2 Limitación espacial.	4
4.3 Limitación social.....	4
4.4 Limitación Conceptual.....	4
4.5 Limitaciones de la investigación.....	5
CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO CONCEPTUAL.....	6
1. Antecedentes de la investigación	6
2. Bases teórico- científicas	11
2.1 Definición del Sistema de Control Interno	11
2.2 Características generales del Sistema de Control Interno.....	12
2.3 Importancia del Control Interno.....	13
3. Definición de Términos Básicos	27

CAPITULO III: HIPOTESIS Y VARIABLES	31
1. Hipótesis y/o supuestos básicos.	31
1.1 Hipótesis General.....	31
1.2 Hipótesis Específicas	31
2. Identificación de variables o unidades de análisis	31
2.1 Variable independiente	31
2.2 Variable dependiente	31
3. Matriz lógica de consistencia.....	33
CAPÍTULO IV: MARCO METODOLÓGICO.....	34
1. Tipo y Método de la Investigación	34
1.1 Tipo de investigación	34
1.2 Método de investigación	36
2. Diseño específico de la investigación	36
3. Población, Muestra o participantes	37
3.1 Población.....	37
3.2 Muestra	37
4. Instrumentos De Recolección de Datos	38
5. Técnicas de procesamiento y Análisis de datos	38
5.1 Técnicas	38
5.2 Análisis de datos	38
6. Procesamiento para la ejecución del estudio	39
CAPÍTULO V: RESULTADOS Y DISCUSIÓN.....	40
1. Datos Cuantitativos	41
2. Análisis de Resultados	43
3. Discusión de Resultado.....	76
CAPÍTULO VI: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	83
1.CONCLUSIONES	83
2.RECOMENDACIONES.....	84
REFERENCIAS.....	85
APENDICE.....	87

LISTA DE TABLAS

Tabla 1: Componentes y Principios del Control Interno	14
Tabla 2: Antecedentes y Evolución del Control Interno.....	15
Tabla 3: Operacionalización de las variables.....	32
Tabla 4: Matriz de consistencias.....	33
Tabla 5: Personal Encuestado	40
Tabla 6: Resultado del contraste de la Hipótesis	42
Tabla 7: Prueba de Chi cuadrado	43
Tabla 8: Pruebas de Chi-cuadrado	43
Tabla 9: ¿La empresa cuenta con procedimientos para evaluar los costos y gastos de ventas?44	
Tabla 10: ¿Los procedimientos establecidos con relación a los gastos y costos de ventas son útiles?	45
Tabla 11: ¿Para toda gestión de compras o servicios relacionado al costo y gasto de ventas se emiten órdenes de compra?.....	46
Tabla 12: ¿La empresa controla los costos y gastos de ventas con las órdenes de compra?	47
Tabla 13: ¿Cree usted que existe una gestión de control interno del costo y gasto de ventas confiables?	48
Tabla 14: ¿Los sistemas de información son confiables para obtener información del costo y gasto de ventas?	49
Tabla 15: ¿Cree usted que la empresa debería mejorar el sistema de control interno?	51
Tabla 16: ¿La empresa realiza capacitaciones incentivando las políticas de control interno con relación al costo y gasto de ventas?	52
Tabla 17: ¿Cree usted que se realizan monitoreos de control interno del costo y gasto de ventas para evitar desviaciones?	53
Tabla 18: ¿Considera usted que la compañía es flexible para efectuar cambios si el monitoreo no está?.....	54
Tabla 19: ¿Cree usted que existe una planificación del costo y gasto de ventas?	55
Tabla 20: ¿Cree usted que las planificaciones del costo y gasto de ventas se cumplen?	56
Tabla 21: ¿El área encargada de los planes y presupuestos cuentan con información actualizada estadística y proyección para el trabajo a planificar?	58
Tabla 22: ¿Cree usted que las capacitaciones influyen en forma adecuada para llevar un buen control interno?	59

Tabla 23: ¿Cree usted que la empresa mide a sus empleados en el costo y gastos de ventas?.	60
Tabla 24: Formulación del Presupuesto.....	61
Tabla 25: ¿cree usted que una inadecuada gestión del presupuesto del costo y gasto de ventas afectara de una manera negativa el resultado de la gestión?	62
Tabla 26: ¿se compara periódicamente lo presupuestado con lo ejecutado en los presupuestos del costo y gasto de ventas?	64
Tabla 27: ¿La empresa cuenta con provisiones en el presupuesto ante de cualquier riesgo que se presente por los costó y gastos de ventas?.....	65
Tabla 28: ¿Se cumple con obtener las metas físicas y financieras previstas en el presupuesto del costo y gasto de ventas?	66
Tabla 29: ¿El área de ventas cumple con las normas de la compañía cuando realizan gastos y costos de ventas no presupuestado?.....	67
Tabla 30: ¿Los responsables de Monitorear los presupuestos del costo y gasto de ventas lo realizan en forma periódica y adecuada?	68
Tabla 31: ¿considera usted que es importante monitorear los presupuestos para evitar las desviaciones de los costó y gasto de ventas?	69
Tabla 32: ¿Cree usted que un adecuado control internos del costo y gasto de ventas influye positivamente en el presupuesto y se obtendrá una mayor rentabilidad en la empresa?	71
Tabla 33: ¿Cree usted que la compañía realiza un adecuado control del presupuesto del costo y gasto de ventas para medir la rentabilidad?	72
Tabla 34: ¿Cree usted que la empresa puede identificar los riesgos que existen al presentarse una desviación de los gastos y costos no presupuestados?	73
Tabla 35: ¿cree usted que la compañía no contabiliza en forma adecuada los gastos y costos de ventas en relación con el presupuesto asignado costo y gasto de ventas?	74
Tabla 36: ¿Los centros de costos y cuentas contables están clasificados correctamente para evitar desviación del presupuesto?.....	75
Tabla 37: Tabla cruzada de la Hipótesis P05*P25.....	78
Tabla 38: Pruebas de chi-cuadrado- P05 * P25	78
Tabla 39: Tabla Cruzada P07*P26	79
Tabla 40: Pruebas de chi-cuadrado P07*P26.....	80

LISTA DE GRAFICOS

Gráfico 1: Hipótesis	41
Gráfico 2: La empresa cuenta con procedimientos para evaluar los costos y gastos de ventas.	44
Gráfico 3: Los procedimientos establecidos con relación a los gastos y costos de ventas son útiles.....	45
Gráfico 4: ¿Para toda gestión de compras o servicios relacionados al costo y gasto de ventas se emiten órdenes de compra?	47
Gráfico 5: ¿La empresa controla los costos y gastos de ventas con las órdenes de compra? ...	48
Gráfico 6: ¿Cree usted que existe una gestión de control interno del costo y gasto de ventas confiables?	49
Gráfico 7: Los sistemas de información son confiables para obtener información del costo y gasto de ventas	50
Gráfico 8: Cree usted que la empresa debería mejorar el sistema de control interno.	
Fuente: Elaboración Propia.....	51
Gráfico 9: ¿La empresa realiza capacitaciones incentivando las políticas de control interno con relación al costo y gasto de ventas?	52
Gráfico 10: Cree usted que se realizan monitoreos de control interno del costo y gasto de ventas para evitar desviaciones.	54
Gráfico 11: Considera usted que la compañía es flexible para efectuar cambios si el monitoreo no está trabajando en forma adecuada.	55
Gráfico 12: ¿Cree usted que existe una planificación del costo y gasto de ventas?	56
Gráfico 13: Cree usted que las planificaciones del costo y gasto de ventas se cumplen.	57
Gráfico 14: El área encargada de los planes y presupuestos cuentan con información actualizada estadística y proyección para el trabajo a planificar.	58
Gráfico 15: Cree usted que las capacitaciones influyen en forma adecuada para llevar un buen control interno.....	59
Gráfico 16: Cree usted que la empresa mide a sus empleados en el costo y gastos de ventas.	60
Gráfico 17: Cree usted que la formulación de los presupuestos del costo y gasto de ventas con criterio de economía eficiencia, incidirán en la rentabilidad del negocio.....	61
Gráfico 18: cree usted que una inadecuada gestión del presupuesto del costo y gasto de ventas afectara de una manera negativa el resultado de la gestión.	63

Gráfico 19: se compara periódicamente lo presupuestado con lo ejecutado en los presupuestos del costo y gasto de ventas.....	64
Gráfico 20: La empresa cuenta con provisiones en el presupuesto ante de cualquier riesgo que se presente por los costó y gastos de ventas.	65
Gráfico 21: Se cumple con obtener las metas físicas y financieras previstas en el presupuesto del costo y gasto de ventas.....	66
Gráfico 22 : El área de ventas cumple con las normas de la compañía cuando realizan gastos y costos de ventas no presupuestado.....	68
Gráfico 23: Los responsables de Monitorear los presupuestos del costo y gasto de ventas lo realizan en forma periódica y adecuada.....	69
Gráfico 24: considera usted que es importante monitorear los presupuestos para evitar las desviaciones de los costó y gasto de ventas.....	70
Gráfico 25: Cree usted que un adecuado control internos del costo y gasto de ventas influye positivamente en el presupuesto y se obtendrá una mayor rentabilidad en la empresa.	71
Gráfico 26: Cree usted que la compañía realiza un adecuado control del presupuesto del costo y gasto de ventas para medir la rentabilidad.	72
Gráfico 27: Cree usted que la empresa puede identificar los riesgos que existen al presentarse una desviación de los gastos y costos no presupuestados.....	74
Gráfico28: Cree usted que la compañía no contabiliza en forma adecuada los gastos y costos de ventas en relación con el presupuesto asignado costo y gasto de ventas.	75
Gráfico 29: Los centros de costos y cuentas contables están clasificados correctamente para evitar desviación del presupuesto	76

RESUMEN

La presente tesis está referida a la investigación realizada por la falta de control interno del costo y gasto de ventas y su incidencia en el presupuesto del costo y gasto de ventas de la empresa Thomson Reuters SAC, siendo esta una empresa líder a nivel mundial en el desarrollo de información para empresas y profesionales con productos del área tributaria, contable y laboral.

Actualmente cuenta con una amplia gama de productos como seminarios, diplomados, software de gestión entre otros. Sus ventas están relacionadas a costos por servicios.

La metodología de la investigación consiste en un estudio descriptivo, y se fundamenta con la observación y en la creación de hipótesis, concluyendo con las consecuencias por esta problemática.

El instrumento utilizado para la recolección de datos es la encuesta, a las áreas internas de la compañía.

El control de costos es una función administrativa no se está realizando de manera adecuada e integrada, perdiendo con esto la oportunidad de la información necesaria y correcta para una mejora toma de decisiones en las proyecciones y en armar próximos presupuestos del área de ventas.

El presente trabajo tiene como propósito evidenciar los errores que se presentan por la falta de control del costo y gasto de ventas, actualmente existen riesgos operacionales por mala gestión en la contabilización contable y otros factores que veremos costos que afectan la rentabilidad de la empresa.

Palabras claves: Control Interno, costos de ventas, gastos de ventas presupuestos deficiencias y diagnósticos.

ABSTRACT

This thesis is related to the research carried out due to the lack of internal control over cost and sales expense and its impact on the budget of the cost and sales expense of the Thomson Reuters SAC company, this being a leading company in the world in the development of information for companies and professionals with products from the tax, accounting and labor area. Currently has a wide range of products such as seminars, diplomas, management software among others. Your sales are related to costs for services. The research methodology consists of a descriptive study, and is based on observation and on the creation of hypotheses, concluding with the consequences of this problem. The instrument used for data collection is the survey, to the internal areas of the company. Cost control is an administrative function that is not being carried out in an adequate and integrated manner, thus losing the opportunity of the necessary and correct information for an improvement in decision making in the projections and in the setting up of future budgets in the sales area. The purpose of this paper is to show the errors that arise due to the lack of control of costs and sales expenses; currently there are operational risks due to mismanagement in accounting and other factors that we will see costs that affect the profitability of the company.

Keywords: Internal Control, sales costs, sales expenses, deficiencies and diagnoses.

CAPÍTULO I

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Descripción de la realidad problemática

El presente trabajo de investigación se realiza con el fin de mejorar los procesos de control interno del costo y gasto de ventas, de la empresa Thomson Reuters Perú sac que es una empresa transnacional, se vienen presentando errores contables por la falta de control interno del costo y gastos de ventas, lo que ocasionan distintas diferencias y desviaciones en el presupuesto del costo y gasto ventas.

Realizando un análisis del costo y gasto de ventas se observaron los siguientes hechos:

No existe un control adecuado del área de contabilidad que se encargue de registrar los costos y gastos de ventas de manera adecuada para evitar desviaciones en los presupuestos.

Los costos y gastos de ventas pueden variar y en muchas ocasiones los costos y gastos son mayores que las ventas, esto afecta en el estado de resultado y afecta en el presupuesto del costo y gasto de ventas ya proyectado.

El control interno del costo y gasto de ventas y su incidencia en el presupuesto se ven afectados ya que existen desviaciones por gastos y costos variables no presupuestados.

Existen errores constantes de pagos de comisiones a los vendedores en sus comisiones relacionadas a los gastos de ventas y esto afecta los estados de resultados.

Evalutando cada uno de los hechos de la problemática que existe actualmente se propuso determinar que se controle los costos y gastos de manera más efectiva ya que se está originando desviaciones en el presupuesto proyectado.

Un correcto sistema de control interno del costo de ventas y cambio de controles internos contribuirá de manera efectiva y dará mayor liquidez a la compañía.

Dentro de la problemática las áreas de ventas tienen falencias en sus pagos de comisiones ya que se está pagando comisiones que no corresponde porque la venta se anula con nota de Crédito por lo tanto se pagó una comisión que no corresponde y que afectan a los gastos de ventas. Estos contraen riesgos de carácter inherente, de control y de detección, los cuales deben ser analizados.

También podemos mencionar que el mal uso de las taxis afectan a los gastos de ventas ya que tenemos un presupuesto asignado y no existe un control para que se utilicen en forma correcta los beneficios que brinda la compañía.

1. Formulación del problema

1.1 Problema General

¿De qué manera la falta de control interno del costo y gasto de ventas incide en el presupuesto del costo y gasto de ventas de la empresa Thomson Reuters Perú SAC en el periodo enero a diciembre 2018?

1.2 Problemas Específicos

- 1) ¿Cuáles son las causas del desbalance del presupuesto del costo y gasto de ventas de la empresa Thomson Reuters Perú Sac?
- 2) ¿En qué medida la falta de control interno del costo y gasto de ventas incide en las desviaciones del presupuesto del costo y gasto de ventas de la empresa Thomson Reuter Perú sac?
- 3) ¿De qué manera la falta de control interno del costo y gasto de ventas, afectan en el desarrollo de las actividades del área de contabilidad y finanzas de la empresa Thomson Reuters Perú sac?

2. Objetivos General y específico

2.1 Objetivo General

Determinar de qué manera la falta de control interno del costo y gasto de ventas incide en el presupuesto del costo y gasto de ventas de la empresa Thomson Reuters Perú Sac en el Periodo enero a diciembre 2018.

2.2 Objetivos Específicos

- a) Determinar cuáles son las causas del desbalance del presupuesto del costo y gasto de ventas en la empresa Thomson Reuters Perú sac en el periodo enero a diciembre 2018.
- b) Determinar en qué medida la falta de control interno del costo y gasto de ventas incide en las desviaciones del presupuesto del costo y gasto de ventas de la empresa Thomson Reuters Perú sac.
- c) Determinar de qué manera la falta de control interno del costo y gasto afecta en el desarrollo de las actividades del área de Contabilidad y finanzas de la empresa Thomson Reuters Perú sac.

3. Justificación e importancia del estudio

Se justifica la investigación por la necesidad de mejorar los procesos de control interno del costo y gasto de ventas de la empresa Thomson Reuters Perú sac, para lo cual se debe contribuir en el desarrollo de replantear los procesos ya establecidos de la compañía y proponer mejoras de procesos, para evitar que existan desviaciones del costo y gasto de ventas y se presenten pérdidas en estado de resultado.

Al obtener un mejor proceso de control interno del costo y gasto de ventas, los presupuestos ya no se verán afectados y disminuirá las desviaciones que actualmente existe, tendremos un balance general optimo y estado resultado que no presente perdida como

actualmente se verifica.

Gracias a los controles internos estaremos alineados para realizar futuras proyecciones del costo y gasto de ventas y contribuirá con armar un presupuesto real más próximo a lo proyectado.

4. Alcance y Limitaciones

4.1 Alcance

La investigación está enmarcada en proponer mejoras para los procesos de control interno del costo y gasto de ventas en la empresa Thomson Reuters Perú sac

4.2 Limitación

4.2.1 Limitación temporal.

La presente investigación se desarrolló entre los meses de enero a diciembre 2018.

4.2.2 Limitación espacial.

La investigación se llevó a cabo en la empresa Thomson Reuters Perú sac ubicada en el distrito de San Isidro de Lima Metropolitana.

4.3 Limitación social.

Para el desarrollo de la investigación comprometimos a 40 personas del área de administración, finanzas, contabilidad, ventas, de la empresa Thomson Reuters Perú sac del Distrito de San Isidro.

4.4 Limitación Conceptual.

Por acuerdo de consejo universitario Nro. 0613-2016, sesión del 22-03-2016 se aprobó las

líneas de investigación URP, para el periodo 2016-2020, que consta de 8 áreas de conocimiento y 31 líneas generales de investigación en que inserto el presente trabajo de investigación como sigue:

- Área de conocimiento: Ciencias Económicas y Empresariales.
- Línea de Investigación: Globalización, economía, administración y contabilidad.
- Disciplina: Contabilidad y Auditoría.
- Área: Control interno.

4.5 Limitaciones de la investigación

Para la presente tesis se han presentado las siguientes limitaciones:

- La falta de cooperación para suministrar de manera rápida y oportuna la información del Balance general y estado de resultados.
- Se solicitó los permisos para poder presentar el Presupuesto del costo y gasto de ventas de la compañía, y hubo demora en la aprobación por parte de la jefatura del área de Finanzas.
- Falta de cooperación en las distintas áreas para realizar la encuesta, hubo demora en recopilar las 40 encuestas.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO CONCEPTUAL

1. Antecedentes de la investigación

A continuación, citare algunas investigaciones, correspondiente a temas de control interno, costo de ventas, gasto de ventas y presupuestos.

Herrera Fernández (2011) en su tesis “Control Interno para la efectividad empresarial”, presentada en la Universidad Nacional Mayor de San Marcos, para optar el grado de doctor en Contabilidad. Establece que las entidades deben implementar sistemas de control interno en sus procesos, actividades, recursos, operaciones y actos institucionales orientado, su ejecución al cumplimiento de los siguientes objetivos:

- Promover y optimizar la eficiencia, eficacia, transparencia y economía en las operaciones de la entidad, así como la calidad de los servicios que presta.
- Cuidar y resguardar los recursos y bienes de la empresa contra cualquier forma de pérdida, deterioro, uso indebido y actos ilegales, así como en general, contra todo hecho irregular o situación perjudicial que pudiera afectarlos.
- Cumplir la normatividad aplicable a la entidad y sus operaciones.
- Garantizar la confiabilidad y oportunidad de la información.
- Fomentar e impulsar la práctica de valores institucionales.
- Promover el cumplimiento de los funcionarios o servidores de rendir cuentas por los fondos y bienes a su cargo y/o por una misión u objetivo encargado y aceptado.

“Son obligaciones del jefe de la entidad y funcionarios de la entidad, relativas a la implementación y funcionamiento del control interno”:

- i) Velar por el adecuado cumplimiento de las funciones y actividades de la entidad y del

órgano a su cargo, con sujeción a la normativa legal y técnica aplicables

- ii) Organizar, mantener y perfeccionar el sistema y las medidas de control interno, verificando la
- iii) Efectividad y oportunidad de la aplicación, en armonía con sus objetivos, así como efectuar la auto evaluación del control interno, a fin de propender al mantenimiento y mejora continua del control interno;
- iv) Demostrar y mantener probidad y valores éticos en el desempeño de sus cargos, promoviéndolos en toda la organización
- v) Documentar y divulgar internamente las políticas, normas y procedimientos de gestión y control interno, referidas, entre otro aspecto;
- vi) Disponer inmediatamente las acciones correctivas pertinentes, ante cualquier evidencia de desviaciones o irregularidades;
- vii) Implementar oportunamente las recomendaciones y disposiciones emitidas por la propia entidad (informe de auto evaluación), los órganos de Control y otros entes de fiscalización que correspondan;
- viii) Emitir las normas específicas aplicables a su entidad, de acuerdo a su naturaleza, estructura y funciones, para la aplicación y/o regulación del control interno en las principales áreas de su actividad administrativa u operativa, propiciando los recursos y apoyo necesarios para su eficaz funcionamiento.

Gancino Vega (2010) en su estudio “La planificación presupuestaria y su incidencia en la información Financiera de la Fundación Pastaza” para la Obtención del Título de Ingeniera en Contabilidad y Auditoría Universidad Técnica de Abanto Ecuador. Determino como su objetivo: Estudiar la incidencia de la planificación presupuestaria en la información financiera de Fundación Pastaza, con la finalidad de mejorar el manejo de los recursos

financieros. Una vez determinada las falencias en la planificación presupuestaria como en la información financiera se pueden recomendar lo siguiente:

- Implementar funciones y responsabilidades a cada departamento; además, establecer el principio y fin en autoridad como el de responsabilidad para cada persona. Esta definición de responsabilidad en cada área permite solicitar el informe de los requerimientos para cada proyecto a ejecutarse. Para ello, debe considerarse: número de empleados necesarios, inventario, materiales, insumos, transporte, combustible en extra o diesel y el tiempo que se va emplear. Y una vez realizado el informe, el Departamento Contable; se encargará de la asignación de recursos a cada rubro, tomando en cuenta futuros imprevistos. Es necesario desarrollar un presupuesto, que contemple con todas las actividades de la institución, con el propósito de demostrar los modelos que se pueden emplear en una planificación y control de flujos financieros.
- Proporcionar capacitación continua y permanente al personal, en aspectos relacionados a sus actividades. - Crear e implementar un sistema de control de presupuestos para de esta manera proporcionar a la administración una ágil, segura, y cómoda asignación de los recursos económicos para cada departamento, con la finalidad de ser más equitativos en la distribución de los presupuestos, logrando de esta manera optimizar tiempo en la ejecución de los presupuestos, y oportunidad en la atención de las necesidades de cada uno de estos.

Pahuacho, K & Salazar, A (2016) en su investigación “Implementación de un sistema de contabilidad de costos y su incidencia en la presentación de los estados financieros de la empresa industrial de plásticos SABIC S.A.C.” En los estados financieros está en la información que se tiene que revelar, lo cual hace del estado financiero una herramienta de uso para realizar una comparación de los costos y márgenes de ganancia que obtenemos de

ellos, además de poder saber sucesos en los cuales afectarían los costos que podamos tener en un periodo determinado e inclusive buscar nuevas políticas, métodos de valuación, cambio de proveedores.

“La Norma indica que en los Estados financieros se revelara la siguiente información”:

- Las políticas contables adoptadas para la valoración de las existencias, incluyendo la fórmula de valoración de los costes que se haya utilizado.
- El importe total en libros de las existencias, y los importes parciales según la clasificación que resulte apropiada para la entidad.
- El importe en libros de las existencias que se contabilicen por su valor razonable menos los costos de venta.
- El importe de las existencias reconocido como gasto durante el ejercicio.
- El importe de las rebajas de valor de las existencias que se haya reconocido como gasto en el ejercicio.
- El importe de las reversiones en las rebajas de valor anteriores, que se haya reconocido como una reducción en la cuantía del gasto por existencias.
- Las circunstancias o eventos que hayan producido la reversión de las rebajas de valor.

Chafra, V (2006) “opina que es necesaria una proyección técnica, que cuente con la experiencia histórica ya existente”; lo que nos permitirá obtener un enfoque casi preciso del destino, utilización y necesidad de los diferentes recursos involucrados en el giro de este negocio. “Es necesario desarrollar un presupuesto, que contemple todas las actividades de la institución, con el propósito de demostrar los modelos que se pueden emplear en una planificación, y control de flujos financieros. El análisis financiero, aplicado a los estados; es un instrumento valioso para la toma de decisiones gerenciales, para el año objeto del

presupuesto”. Es importante que, para aplicar un sistema de planificación, todo el personal debe estar involucrado, así se fomentará el cumplimiento de los objetivos empresariales y personales, por ello es necesaria una concientización a cada uno de los individuos para obtener su colaboración.

Fundación Pastaza “es una institución que se ha destacado en varias provincias por su trabajo, en la remediación del medio ambiente, protección de los páramos y conservación de la Cuenca Alta del Río Pastaza”, para el desarrollo de sus actividades cuenta con recursos humanos, económicos y financieros; para que de esta manera lleve a cabo el cumplimiento de sus diversos proyectos. Por lo tanto, “una buena planificación presupuestaria es de vital importancia, para que Fundación Pastaza así, pueda manejar sus ingresos y egresos de una mejor forma. Además, es indispensable un proceso contable eficiente, que permita obtener una información financiera veraz, que sirva de base para futuros análisis, y que permita así una buena toma de decisiones”.

Coronel & Briones (2014) en su trabajo titulado “Elaboración e Implementación de un Sistema de Control Interno, caso “Multitecnos S.A.”, planteo como objetivo general Elaborar el diseño, implementación y fortalecimiento del sistema de control interno (SCI) para la empresa Multitecnos S.A, llegando a la conclusión de que Multitecnos S.A., no tiene estipulada las normativas y políticas con respecto a la ejecución de procesos, esto hace que se relacione con la presente investigación , y se considera como aporte a nuestra investigación los aspectos teóricos y metodológicos, lo cual sirvió de orientación y guía para el desarrollo de los mismos en el presente trabajo. Lo anteriormente expuesto permite a la investigación reconocer lo valioso que es para la organización contar con un control interno y con personal capacitado, que gestione la información y conozca de las funciones o responsabilidades que le corresponden.

2. Bases teórico- científicas

2.1 Definición del Sistema de Control Interno

Según la real academia española (2001), el termino sistema se define como “Conjunto de reglas o principios sobre una materia racionalmente enlazados entre sí”.

Según COSO (1992), el control interno es un proceso ejecutivo de la junta de directores, autoridades y otros empleados para lograr los propósitos de estas categorías: eficiencia y eficacia de las operaciones, confiabilidad de responsabilidad financiera que obedecen las leyes y actos jurídicos.

Además, el sistema de control interno es a menudo considerado como los procedimientos y prácticas detalladas que una entidad pone en marcha para detectar errores y prevenir el fraude. Sin embargo, el sistema de control interno es mucho más amplio, ya que debe ser entendido como un proceso por el cual la administración y los empleados de una empresa mantienen los riesgos en el negocio dentro de los límites aceptados. Este control también es utilizado para administrar los riesgos inherentes de una compañía (Marshall, 1995 p.2).

De acuerdo con Vilorio (2005), para lograr sus objetivos, las organizaciones deben establecer un mínimo de reglas de operatividad, a las que se puede denominar control interno. Este comprende el plan de organización, todos los métodos coordinados y las medidas adaptadas en el negocio para proteger sus activos, verificar la exactitud y confiabilidad de sus datos contables, promover la eficiencia en las operaciones y estimular la adhesión a la práctica ordenada por la gerencia. (p.88).

El Comité de Organizaciones Patrocinadoras de la Comisión Treadway (2011) define el control interno como: "... un proceso, efectuado por la junta de la entidad de administración, gestión y demás personal, diseñado para proporcionar una seguridad

razonable respecto al logro de los objetivos en las siguientes categorías: Efectividad y eficiencia de las operaciones, fiabilidad de la información financiera y cumplimiento de las leyes y reglamentos aplicables”. (Comité de Organizaciones Patrocinadoras de la Comisión (Treadway, 2011, p.113).

2.2 Características generales del Sistema de Control Interno

Para Petrascu y Attila (2013) el control interno tiene las siguientes características:

- Relatividad: Los controles internos no aseguran una seguridad total que la empresa no se encuentre expuesta a los diferentes riesgos del negocio; sino que brinda solo una seguridad razonable. Universalidad: El control interno es un proceso que se lleva a cabo en todos los niveles de una organización, asimismo cada persona es responsable del control interno de su respectiva área. Además, este se encuentra en un constante cambio y es por ello que es necesario que sea adaptado con las actividades de la empresa. (p.8)

El control interno tiene como actividades principales proteger los recursos y bienes de posibles riesgos, garantizar eficiencia, eficacia y economía en todas las operaciones, facilitando que los funcionarios cumplan la misión institucional, velar que las actividades y recursos cumplan los objetivos de la entidad, garantizar la evaluación de la gestión organizacional, asegurar la oportunidad y confiabilidad de la operación, definir y aplicar medidas para prevenir riesgos.

Características del control Interno

- Forma parte del sistema contable, financiero, de planeación, de información, y de operaciones.
- El gerente o representante legal es el responsable de que se establezca, mantenga y perfeccione de acuerdo con la naturaleza, estructura y misión organizacional.

- En cada unidad, área o sección, su encargado es responsable del sistema de control interno antes su jefe inmediato.
- La auditoría interna se encargará de hacer la evaluación independiente del sistema y propondrá recomendaciones al gerente para mejorarlo.
- Todas las transacciones deberán registrarse en forma exacta, veraz y oportuna para preparar en igual forma informes operativos, administrativos y financieros. (Mejía, Montes y Montilla, 2014, pp.45-47).

2.3 Importancia del Control Interno

Lukas (2012) afirma que:

“La implementación efectiva de un sistema de control proporciona una ventaja competitiva para las empresas que lo lleven a cabo. El mercado se encuentra en constante evolución y ello amerita considerar al sistema de control como un instrumento y un medio de control de riesgos, que impactará en el desempeño de sus actividades y por consiguiente en el logro de sus objetivos. Ello también permitirá que la empresa pueda realizar una evaluación objetiva de sus posibilidades de desarrollo, detectar y eliminar las amenazas y riesgos a tiempo, así como mantener un nivel de riesgo aceptable”. (p.142).

Petrascu y Attila (2013)

“La implementación de un sistema de control interno es importante por lo siguiente: - Genera una mayor descentralización de las actividades, ya que establece límites y responsabilidades al personal. - Proporciona al responsable de cada área los medios necesarios para realizar un uso adecuado de los recursos y mejorar la eficiencia de la misma. - Permite identificar y prevenir los errores o fraudes a los que se puede encontrar expuesta la organización. - Permite obtener una mayor información transparente y fidedigna de la situación financiera de la empresa” (pp.3-7).

Tabla 1: Componentes y Principios del Control Interno

Componentes	Principios
I. Ambiente de control	1. Entidad comprometida con integridad y valores. 2. Independencia de la supervisión del Control Interno. 3. Estructura organizacional apropiada para objetivos 4. Competencia profesional. 5. Responsable del Control Interno.
II. Evaluación del riesgo	6. Objetivos claros. 7. Gestión de riesgos que afectan los objetivos. 8. Identificación de fraude en la evaluación de riesgos. 9. Monitoreo de cambios que podrían impactar al SC.
III. Actividades de control	10. Definición y desarrollo de actividades de control para mitigar riesgos. 11. Controles para las TIC para apoyar la consecución de los objetivos institucionales. 12. Despliegue de las actividades de control a través de políticas y procedimientos.
IV. Información y Comunicación	13. Información de calidad para el Control Interno. 14. Comunicación de la información para apoyar el Control Interno. 15. Comunicación a terceras partes sobre asuntos que afectan el Control Interno.
V. Actividades de supervisión	16. Evaluación para comprobar el Control Interno. 17. Comunicación de deficiencias de Control Interno.

Fuente: Elaboración a partir de COSO.

Tabla 2: Antecedentes y Evolución del Control Interno

PERÍODO	OBJETIVO DE LA AUDITORÍA	EXTENSIÓN DE LA VERIFICACIÓN	IMPORTANCIA DEL CONTROL INTERNO
Antigüedad al año 1850	Divulgar Fraudes	Detallada	No reconocida.
1850 – 1933	Divulgar Fraudes	Detallada, pero a veces aplicando algunas pruebas.	No reconocida.
1905 – 1933	Determinar la razonabilidad de la situación financiera presentada y divulgar fraudes y errores	Detallada con algunas pruebas.	Empieza el reconocimiento.
1933 – 1940	Determinar la razonabilidad de la situación financiera presentada y divulgar fraudes y errores.	Pruebas selectivas.	Despierta el interés.
1940 – 1960	Determinar la razonabilidad de la situación financiera y los resultados de las operaciones.	Pruebas selectivas.	Bastante énfasis.
1960 – 1970	Determinar la razonabilidad de la situación financiera y los resultados de las operaciones y evaluar la eficiencia económica y efectividad de la gerencia.	Pruebas selectivas.	Importancia primordial

Fuente: Datos extraídos de la clasificación cronológica de “The Accounting Review”. pp.14.

López (2011) titulado “Control Interno al Ciclo de Ventas y su incidencia en la Rentabilidad de la Empresa Equiagro”, su objetivo general es analizar el grado de eficiencia del control interno en el ciclo de ventas y la relación con la disminución en la rentabilidad de la empresa, buscando así, mantener un punto de equilibrio en las utilidades, debido a que presenta disminución en los ingresos de la empresa mencionada, ocasionadas por malas tomas de decisiones, y deficiente atención a los clientes por parte de los empleados, Provocando así, que el nivel de las ventas bajen y desde luego la rentabilidad, por este motivo se llega a la conclusión de que se debe implementar un sistema de control que fortalezca esta área. Se propuso este proyecto con la finalidad de mejorar las actividades que se desarrollan en el área de ventas para de esta manera incrementar su utilidad lo cual le permita un desarrollo económico y un crecimiento en el mercado nacional como internacional.

“Norma Internacional de Información Financiera 1 Adopción por Primera Vez de las Normas Internacionales de Información Financiera”.

1 El objetivo de esta NIIF es asegurar que los primeros estados financieros con arreglo a las NIIF de una entidad, así como sus informes financieros intermedios, relativos a una parte del ejercicio cubierto por tales estados financieros, contienen información de alta calidad que:

- (a) sea transparente para los usuarios y comparable para todos los ejercicios que se presenten;
- (b) suministre un punto de partida adecuado para la contabilización según las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF); y
- (c) pueda ser obtenida a un coste que no exceda a los beneficios proporcionados a los usuarios.

ALCANCE

Características cualitativas de la información financiera útil

Las características cualitativas de la información financiera útil consideradas en este identificar los tipos de información que van a ser probablemente más útiles a los inversores, prestamistas y otros acreedores existentes y potenciales para la toma de decisiones sobre la entidad que informa a partir de la información contenida en su informe financiero (información financiera).

Los informes financieros proporcionan información sobre los recursos económicos de la entidad que informa, los derechos de los acreedores contra la entidad que informa y los efectos de las transacciones y otros sucesos y condiciones que cambian esos recursos y derechos de los acreedores. Algunos informes financieros también incluyen material explicativo sobre las expectativas y estrategias de la gerencia de la entidad que informa, y otros tipos de información proyectada al futuro.

Las características cualitativas de la información financiera útil se aplican a la información financiera proporcionada en los estados financieros, así como a la información financiera proporcionada por otras vías. El costo, que es una restricción dominante a la capacidad de la entidad que informa para proporcionar información financiera útil, se aplica de forma similar. Sin embargo, las consideraciones al aplicar las características cualitativas y la restricción del costo pueden ser diferentes para diversos tipos de información. Las características cualitativas fundamentales son la relevancia y la representación fiel.

Relevancia

La información financiera relevante es capaz de influir en las decisiones tomadas por los usuarios. La información puede ser capaz de influir en una decisión incluso si algunos usuarios eligen no aprovecharla o son ya conocedores de ella por otras fuentes.

Materialidad o Importancia relativa

La información es material o tiene importancia relativa si su omisión o expresión inadecuada puede influir en decisiones que los usuarios adoptan a partir de la información financiera de una entidad que informa específica. En otras palabras, la materialidad o la importancia relativa es un aspecto específico de la relevancia de una entidad, basado en la naturaleza o magnitud, o ambas, de las partidas a las que se refiere la información en el contexto del informe financiero de una entidad individual.

Representación fiel

Los informes financieros representan fenómenos económicos en palabras y números. Para ser útil, la información financiera debe no sólo representar los fenómenos relevantes, sino que

también debe representar fielmente los fenómenos que pretende representar. Para ser una representación fiel perfecta, una descripción tendría tres características. Sería completa, neutral y libre de error. Naturalmente, la perfección es rara vez alcanzable, si es que lo es alguna vez. El objetivo del Consejo es maximizar esas cualidades en la medida de lo posible.

Características cualitativas de mejora

La comparabilidad, verificabilidad, oportunidad y comprensibilidad son características cualitativas que mejoran la utilidad de la información que es relevante y está fielmente representada. Las características cualitativas de mejora pueden también ayudar a determinar cuál de las dos vías debe utilizarse para describir un fenómeno, si ambas se consideran igualmente relevantes y fielmente representadas.

Comparabilidad

Las decisiones de los usuarios conllevan elegir entre alternativas, por ejemplo vender o mantener una inversión, o invertir en una entidad que informa o en otra. Por consiguiente, la información sobre una entidad que informa es más útil si puede ser comparada con información similar sobre otras entidades y con información similar sobre la misma entidad para otro periodo u otra fecha.

La comparabilidad es la característica cualitativa que permite a los usuarios identificar y comprender similitudes y diferencias entre partidas. A diferencia de otras características cualitativas, la comparabilidad no está relacionada con una única partida. Una comparación requiere al menos dos partidas.

Verificabilidad

La verificabilidad ayuda a asegurar a los usuarios que la información representa fielmente los fenómenos económicos que pretende representar. Verificabilidad significa que observadores independientes diferentes debidamente informados podrían alcanzar un acuerdo, aunque no necesariamente completo, de que una descripción particular es una representación fiel

Oportunidad

Oportunidad significa que los responsables de la toma de decisiones dispongan a tiempo de información, de forma que ésta tenga la capacidad de influir en sus decisiones.

Comprensibilidad

La clasificación, caracterización y presentación de la información de forma clara y concisa la hace comprensible.

Norma internacional de Contabilidad 2 (NIC 2) - Inventarios**Según Abanto M. (2014):**

“El objetivo de esta norma es prescribir el tratamiento contable de los inventarios. Un tema fundamental en la contabilidad de los inventarios es la cantidad de costo que debe reconocerse como un activo, para que sea diferido hasta que los ingresos correspondientes sean reconocidos. Esta Norma suministra una guía práctica para la determinación de ese costo, así como para el subsiguiente reconocimiento como un gasto del periodo, incluyendo también cualquier deterioro que rebaje el importe en libros al valor neto realizable. También suministra directrices sobre las fórmulas del costo que se usan para atribuir costos a los inventarios”. (p.1)

Definiciones

Según Abanto M. (2014) Los términos siguientes se usan, en esta Norma, con los significados que a continuación se especifican:

Inventarios son activos:

- a) Poseídos para ser vendidos en el curso normal de la operación;
- b) En proceso de producción con vistas a esa venta; o
- c) En forma de materiales o suministros, para ser consumidos en el proceso de producción, o en la prestación de servicios.

Valor neto realizable es el precio estimado de venta de un activo en el curso normal de la operación menos los costos estimados para terminar su producción y los necesarios para llevar a cabo la venta.

Valor razonable es el precio que sería percibido por vender un activo o pagado por transferir un pasivo en una transacción no forzada entre participantes del mercado en la fecha de medición.

Medición de los Inventarios

Los inventarios se medirán al costo o al valor neto realizable, según cual sea menor.

Costo de los inventarios

El costo de los inventarios comprenderá todos los costos derivados de su adquisición y transformación, así como otros costos en los que se haya incurrido para darles su condición y ubicación actuales.

Costo de adquisición

El costo de adquisición de los inventarios comprenderá el precio de compra, los aranceles de importación y otros impuestos (que no sean recuperables posteriormente de las autoridades fiscales), los transportes, el almacenamiento y otros costos directamente atribuibles a la adquisición de las mercaderías, los materiales o los servicios. Los descuentos comerciales, las rebajas y otras partidas similares se deducirán para determinar el costo de adquisición.

Abanto, M. (2014).

Costo de transformación**Según Abanto (2014):**

“Los costos de transformación de los inventarios comprenderán aquellos costos directamente relacionados con las unidades producidas, tales como la mano de obra directa. También comprenderán una parte, calculada de forma sistemática, de los costos indirectos, variables o fijos, en los que se haya incurrido para transformar las materias primas en productos terminados. Son costos indirectos fijos los que permanecen relativamente constantes, con independencia del volumen de producción, tales como la depreciación y mantenimiento de los edificios y equipos de la fábrica, así como el costo de gestión y administración de la planta. Son costos indirectos variables los que varían directamente, o casi directamente, con el volumen de producción obtenida, tales como los materiales y la mano de obra indirecta.”

(p.12-14)

Otros costos

Se incluirán otros costos, en el costo de los inventarios, siempre que se hubiera incurrido en ellos para dar a los mismos su condición y ubicación actuales. Por ejemplo, podrá ser apropiado incluir, como costo de los inventarios, algunos costos indirectos no derivados de la

producción, o los costos del diseño de productos para clientes específicos. Son ejemplos de costos excluidos del costo de los inventarios, y por tanto reconocidos como gastos del periodo en el que se incurren, los siguientes:

- a) Las cantidades anormales de desperdicio de materiales, mano de obra u otros costos de producción;
- b) Los costos de almacenamiento, a menos que sean necesarios en el proceso productivo, previos a un proceso de elaboración ulterior;
- c) Los costos indirectos de administración que no hayan contribuido a dar a los inventarios su condición y ubicación actuales; y
- d) Los costos de venta.

Según Abanto M. (2014), En el caso de que un prestador de servicios tenga inventarios, los medirá por los costos que suponga su producción. Estos costos se componen fundamentalmente de mano de obra y otros costos del personal directamente involucrado en la prestación del servicio, incluyendo personal de supervisión y otros costos indirectos atribuibles. La mano de obra y los demás costos relacionados con las ventas, y con el personal de administración general, no se incluirán en el costo de los inventarios, sino que se contabilizarán como gastos del período en el que se hayan incurrido. Los costos de los inventarios de un prestador de servicios no incluirán márgenes de ganancia ni costos indirectos no atribuibles que, a menudo, se tienen en cuenta en los precios facturados por el prestador de servicios.

Según Abanto M. (2014), En los estados financieros se revelará la siguiente información:

- a) Las políticas contables adoptadas para la medición de los inventarios, incluyendo la fórmula de medición de los costos que se haya utilizado;

- b) El importe total en libros de los inventarios, y los importes parciales según la clasificación que resulte apropiada para la entidad;
- c) El importe en libros de los inventarios que se llevan al valor razonable menos los costos de venta;
- d) El importe de los inventarios reconocido como gastos durante el periodo;
- e) El importe de la rebaja de valor de los inventarios que se ha reconocido como gasto en el periodo;
- f) El importe de las reversiones en las rebajas de valor anteriores, que se ha reconocido como una reducción en la cuantía del gasto por inventarios en el periodo;
- g) Las circunstancias o eventos que hayan producido la reversión de las rebajas de valor; y
- h) El importe en libros de los inventarios pignorados en garantía del cumplimiento de deudas.

Sistema de control de ventas

“El sistema de control de ventas comprende la estructura, las políticas, el plan de organización y el conjunto de métodos y procedimientos de la empresa dirigidos a asegurar la maximización de los ingresos”.

El control interno de ventas comprende procedimientos y métodos con el fin de lograr políticas adecuadas para la empresa. Para un adecuado control en el área de ventas se debe utilizar los siguientes documentos esenciales: facturas, Notas de crédito, Nota de pedido, Recibo de ingreso de caja, Órdenes de despacho.

Objetivos de control interno para el área de ventas:

Los objetivos principales dentro del área de ventas para un control exitoso son:

- Velar por el cumplimiento de las políticas.

- Salvaguardar todos los recursos asignados al área.
- Certificar que las políticas sean conocidas por el personal.
- Comprobar que los recursos de la compañía sean utilizados eficientemente.
- Crear una cultura de control.

Evaluación del control interno para el área de ventas. Se debe tomar en cuenta lo siguiente:

- Guardar un clima de confidencialidad y seguridad o Utilizar los fondos de empresa en forma prudente. o Mantener una buena contabilidad y documentación adecuada.
- Evitar conflictos de interés. o Garantizar niveles de autorización y aprobación adecuados. O Ejecutar un proceso efectivo de supervisión.
- Medición de riesgos para el área de ventas. Tomando en cuenta que el control es un proceso cíclico y repetitivo, este debe estar compuesto de cuatro elementos que se suceden:
 - 1.- Establecimiento de estándares.
 - 2.- Establece los criterios de evaluación o comparación, dadas por la normativa.
 - 3.-Evaluación de desempeño: acerca de las actividades establecidas en la entidad.
 - 4.-Comparación del desempeño: donde se compara el desempeño con el estándar establecido para verificar si hay desviaciones o variaciones importantes.
 - 5.- Acción correctiva: para corregir el desempeño para adecuarlo al estándar esperado.

Impacto de los Gastos de Administración y Ventas

“Si bien una empresa puede presentar un margen bruto relativamente aceptable, este puede verse disminuido por la presencia de fuertes gastos operacionales (administrativos y de ventas) que determinarán un bajo margen operacional y la disminución de las utilidades netas de la empresa.

Indicadores de Rentabilidad

Los indicadores de rendimiento, denominados también de rentabilidad o lucrativita, sirven para medir la efectividad de la administración de la empresa para controlar los costos y gastos y, de esta manera, convertir las ventas en utilidades. Desde el punto de vista del inversionista, lo más importante de utilizar estos indicadores es analizar la manera como se produce el retorno de los valores invertidos en la empresa (rentabilidad del patrimonio y rentabilidad del activo total).

Margen Bruto Este índice permite conocer la rentabilidad de las ventas frente al costo de ventas y la capacidad de la empresa para cubrir los gastos operativos y generar utilidades antes de deducciones e impuestos.

$$\text{Margen Bruto} = \text{Ventas} - \text{Costo de Ventas}$$

En el caso de las empresas industriales, el costo de ventas corresponde al costo de producción más el de los inventarios de productos terminados. Por consiguiente, el método que se utilice para valorar los diferentes inventarios (materias primas, productos en proceso y productos terminados) puede incidir significativamente sobre el costo de ventas y, por lo tanto, sobre el margen bruto.

Rentabilidad Neta de Ventas (Margen Neto)

Los índices de rentabilidad de ventas muestran la utilidad de la empresa por cada unidad de venta. Se debe tener especial cuidado al estudiar este indicador, comparándolo con el margen operacional, para establecer si la utilidad procede principalmente de la operación propia de la empresa, o de otros ingresos diferentes. La inconveniencia de estos últimos se deriva del hecho que este tipo de ingresos tienden a ser inestables o esporádicos y no reflejan la

rentabilidad propia del negocio. Puede suceder que una compañía reporte una utilidad neta aceptable después de haber presentado pérdida operacional.

Entonces, si solamente se analizara el margen neto, las conclusiones serían incompletas y erróneas.

Margen Neto = Utilidad Neta Ventas Debido
--

Este índice utiliza el valor de la utilidad neta, pueden registrarse valores negativos por la misma razón que se explicó en el caso de la rentabilidad neta del activo.

Cuenta 69 Costo de ventas:

Esta cuenta se utiliza en caso se adopte el sistema para expresar el costo de las unidades vendidas o el costo de los servicios prestados en el estado de ganancias y pérdidas en función al ejercicio en el estado de ganancias y pérdidas por función bajo el método del costo de venta establecido en la nic 1 y determinar el margen comercial bruto o utilidad bruta.

Sin embargo, para la determinación del resultado en el estado de resultados por la naturaleza esta cuenta debe quedar saldada con la cuenta de variación de existencia de mercaderías (si se trata de empresas comerciales)

Detalle:

- **691 Mercaderías:** Costo de las mercaderías vendidas o transferidas previamente reconocidas en la cuenta 20 Mercaderías.
- **692 Productos Terminados:** Costo de los productos terminados, vendidos o transferidos previamente reconocidos en la cuenta 21 productos terminados, Excepto en la subcuenta 215.

- **693 subproductos:** desechos y desperdicios. Costo de los subproductos, desechos y desperdicios vendidos o transferidos previamente reconocidos en la cuenta 22.

3. Definición de Términos Básicos

Gastos deducibles: Un gasto deducible es aquel que, por estar vinculado a la actividad económica de un autónomo o empresa, es susceptible de ser deducido fiscalmente.

Cumple tres condiciones:

- Que esté relacionado con la actividad económica.
- Que esté documentado o justificado a través de la factura de compra.
- Que esté registrado contablemente en el respectivo libro de gasto.

Gastos personales: Son los realizados para el uso o consumo de los propietarios de una empresa y de sus familiares. Algunos ejemplos de estos gastos personales: consumos de combustible, las cenas o almuerzos familiares, la compra de alimentos y víveres, útiles escolares, prendas de vestir, artefactos electrodomésticos, regalos, joyas, medicamentos y servicios médicos, entre otros.

Analista de rendición de cuenta: Se entenderá como el profesional técnico que realiza la acción de revisión documental y evacua informes de su labor.

Rendición de cuentas: se entenderá como la fase de dar cuenta documentaria de los gastos incurridos periódicamente, por los recursos presupuestarios asignados para el cumplimiento de un fin u objetivo institucional.

costo de ventas: es el gasto o el costo de producir de todos los artículos vendidos durante un período contable. Cada unidad vendida tiene un costo de ventas o costo de los bienes vendidos.

Proveedores: Se trata de la persona que surte a otras empresas con existencias necesarias para el desarrollo de la actividad.

Diferencia entre costo de ventas y gastos de ventas: El costo es la erogación en que se incurre para fabricar un producto. El gasto es la erogación en que se incurre para distribuirlo y para administrar los procesos relacionados con la gestión, comercialización y venta de los productos, para operar la empresa o negocio.

Inventario: Los inventarios de una compañía están constituidos por sus materias primas, sus productos en proceso, los suministros que utiliza en sus operaciones y los productos terminados. Un inventario puede ser algo tan elemental como una botella de limpiador de vidrios empleada como parte del programa de mantenimiento de un edificio, o algo más complejo, como una combinación de materias primas y suben samblajes que forman parte de un proceso de manufactura. (Muller, p.1)

Los centros de costos: se define como “una unidad o grupo de unidades departamentales donde se acumularán todos los gastos y costos de una empresa”

Registro de las transacciones: El objetivo de los controles con respecto al registro requiere que estas se registren en las cantidades y en los períodos contables en los cuales hayan sido ejecutadas y que se clasifiquen en las cuentas apropiadas. Para efectos de la definición de control interno contable, el objetivo es permitir la preparación de estados financieros de conformidad con principios de contabilidad generalmente aceptados.

Procedimientos: Los procedimientos son planes por medio de los cuales se establece un método para el manejo de actividades futuras. Consisten en secuencias cronológicas de las

acciones requeridas. Son guías de acción, no de pensamiento, en las que se detalla la manera exacta en que deben realizarse ciertas actividades. (Wehrich, H., O'Donnell, C., Koontz H., 1985, p. 78)

Monitoreo: Un proceso efectivo de monitoreo es esencial para una gestión adecuada del riesgo operativo. Un monitoreo regular de las actividades puede ofrecer la ventaja de detectar rápidamente y corregir deficiencias en las políticas, procesos y procedimientos de gestión del riesgo operativo.

Monitoreo del Riesgo: Se recopila información y se documentan los avances y evolución. Al Identificar nuevos riesgos, se vigila el estado de los riesgos residuales y secundarios a su vez se supervisa los cambios en el perfil debido a factores exógenos y endógenos.

Planificación. Es la primera ficha de este rompecabezas, dentro de ella se siguen los siguientes pasos: investigación del entorno e interna, planteamiento de estrategias, políticas y propósitos, así como de acciones a ejecutar en el corto, medio y largo plazo.

Supervisión. Es un proceso mediante el cual una persona procesadora de un caudal de conocimientos y experiencias asume la responsabilidad de dirigir a otras para obtener con ellos resultados.

Evaluación de riesgos. Consiste en la identificación y el análisis de los riesgos relevantes para la consecución de los objetivos y sirve de base para determinar cómo han de ser gestionados.

Flujo de efectivo. son las entradas y salidas de recursos monetarios efectuados en un periodo que refleja la liquidez de la compañía.

Mof. “El Manual de Organización y Funciones (MOF) es un documento técnico normativo de gestión institucional donde se describe y establece la función básica, las funciones específicas, las relaciones de autoridad, dependencia y coordinación, así como los requisitos de los cargos o puestos de trabajo”.

Utilidad del Mof

Determina las funciones específicas de los cargos o puestos de trabajo, cuyo cumplimiento contribuye a lograr que se cumplan los objetivos funcionales de las unidades orgánicas de cada dependencia, así como las responsabilidades y obligaciones asignadas al cargo o puesto de trabajo, en concordancia con el marco legal y normativo correspondiente.

Proporciona información a los directivos y personal sobre sus funciones y ubicación en la estructura orgánica de la entidad.

Ayuda a la simplificación administrativa, proporcionando información sobre las funciones que les corresponde desempeñar al personal, al ocupar los cargos o puestos de trabajo, que constituyen acciones de una etapa o paso en el flujo de procedimientos.

CAPITULO III

HIPOTESIS Y VARIABLES

1. Hipótesis y/o supuestos básicos.

1.1 Hipótesis General

El Control Interno del costo y gasto de ventas incidirá positivamente en la ejecución del presupuesto del costo y gasto de ventas de la empresa Thomson Reuters Perú Sac.

1.2 Hipótesis Específicas

- 1) La implementación y aplicación de un adecuado control interno del costo y gasto de ventas eliminarán las causas del desbalance del presupuesto del costo y gasto de ventas.
- 2) La aplicación de un control interno adecuado del costo y gasto de ventas reducirá notablemente las desviaciones en el presupuesto del costo y gasto de ventas.
- 3) La aplicación de un control interno y un monitoreo constante de las actividades y procesos incidirán positivamente en el desarrollo de las actividades del área de contabilidad y finanzas para evitar desviaciones en el presupuesto.

2. Identificación de variables o unidades de análisis

2.1 Variable independiente

El control interno del costo y gasto de ventas.

2.2 Variable dependiente

El presupuesto del costo y gasto de ventas.

Tabla 3: Operacionalización de las variables.

VARIABLES INDEPENDIENTE	DIMENSIONES	INDICADORES
El control interno del costo y gasto de ventas.	1.Políticas de control	- Procedimientos - Órdenes de compra - Confiabilidad
	2.Ejecución del Control Interno	Ambiente de control interno Monitoreo Planificación
	3. Gestión de Personal	-Capacitaciones -Evaluación de desempeño.
VARIABLES DEPENDIENTE	DIMENSIONES	INDICADORES
El presupuesto del costo y gasto de ventas	Formulación del presupuesto	- Procedimientos -Medición del riesgo -Proyección
	Control del presupuesto	Presupuestal -Medición -Monitoreo -Rentabilidad
	Desviaciones del presupuesto	-Identificación del Riesgos -Respuesta al Riesgo

Fuente: Elaboración Propia

3. Matriz lógica de consistencia

Tabla 4: Matriz de consistencias

PROBLEMAS DE INVESTIGACIÓN	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	INSTRUMENTO	
PROBLEMA GENERAL	OBJETIVOS GENERALES	HIPÓTESIS GENERAL	VARIABLES INDEPENDIENTES			ENCUESTA	
¿De qué manera la falta de control interno del costo y gasto de ventas incide en el presupuesto del costo y gasto de ventas de la empresa Thomson Reuters Perú SAC del periodo enero a diciembre 2018?	Determinar de qué manera la falta de control interno del costo y gasto de ventas incide en el presupuesto del costo y gasto de ventas de la empresa Thomson Reuters Sac en el Periodo enero a diciembre 2018.	El Control Interno del costo y gasto de venta incidirá positivamente en la ejecución del presupuesto del costo y gasto de ventas de la empresa Thomson Reuters Perú Sac.	X: El control interno del costo y gasto de ventas.	Políticas de control	1.- Procedimientos 2. Órdenes de compra 3. Confiabilidad		
				Ejecución de control Interno	1.- Ambiente de control interno 2.- Monitoreo 3.- Planificación		
				Gestión de Personal	1-Capacitaciones 2- Evaluación de desempeño		
PROBLEMAS ESPECIFICOS	OBJETIVOS ESPECIFICOS	HIPÓTESIS ESPECIFICOS	VARIABLES DEPENDIENTE				
a) ¿Cuáles son las causas del desbalance del presupuesto del costo y gasto de ventas de la empresa Thomson Reuters Perú Sac?	a) Determinar cuáles son las causas del desbalance del presupuesto del costo y gasto de ventas en la empresa Thomson Reuters sac en el periodo enero a diciembre 2018.	1. La implementación y aplicación de un adecuado control interno del costo y gasto de ventas eliminarán las causas del desbalance del presupuesto del costo y gasto de ventas.	y: El presupuesto del costo y gasto de ventas.	Formulación del presupuesto	1.- Procedimiento 2.- Medición de riesgo 3.-Proyección Presupuestal		
¿De qué manera la falta de control interno del costo y gasto de ventas incide en las desviaciones del presupuesto del costo y gasto de ventas de la empresa Thomson Reuter Perú sac?	b) Determinar en qué medida la falta de control interno del costo y gasto de ventas incide en las desviaciones del presupuesto del costo y gasto de ventas de la empresa Thomson Reuters Perú sac.	2) La aplicación de un control interno adecuado del costo y gasto de ventas reducida notablemente las desviaciones mensuales en el presupuesto del costo y gasto de ventas.			Control del presupuesto		1.- Medición 2.- Monitoreo 3.- Rentabilidad
c) ¿De qué manera la falta de control interno del costo y gasto de ventas, afectan en el desarrollo de las actividades del área de contabilidad y finanzas de la empresa Thomson Reuters Perú sac?	c) Determinar de qué manera la falta de control interno del costo y gasto de ventas afectan en el desarrollo de las actividades del área de contabilidad y finanzas de la empresa Thomson Reuters Perú Sac.	3) La aplicación de un control interno y un monitoreo constante de las actividades y procesos inciden positivamente en el desarrollo de las actividades del área de contabilidad y finanzas para el control del presupuesto del costo y gasto de ventas.			Desviación de presupuesto		1.- Identificación al riesgo 2.-Respuesta al riesgo

CAPÍTULO IV

MARCO METODOLÓGICO

A continuación, se detalla definiciones del Marco Metodológico:

Arias (2006) Proyecto de investigación: introducción a la metodología (5°ed.) Caracas: Espíteme. Explica el marco metodológico como el “Conjunto de pasos, técnicas y procedimientos que se emplean para formular y resolver problemas” (p.16).

En la Tesis esto quiere decir que este método es muy importante ya que se basa en la Formulación de la hipótesis, las mismas que tendrán que ser probada o desaprobada esto se llegara a conseguir con un minucioso trabajo de investigación.

1. Tipo y Método de la Investigación

1.1 Tipo de investigación

En el presente trabajo de investigación se utilizará un tipo de investigación:

- Aplicada,
- Cuantitativo
- Cualitativo

Aplicada: Esta técnica busca obtener los resultados favorables de la Investigación podrán ser aplicados en la gestión del Control del costo y gasto de ventas y monitorear las desviaciones y su incidencia en el presupuesto del costo y gasto ventas de la empresa Thomson Reuters sac del distrito de San Isidro de Lima Metropolitana.

Cuantitativo: Esta técnica usa un enfoque de recolección de datos para probar la hipótesis

con base a la medición numérica y el análisis estadístico, para establecer patrones de comportamientos y probar teoría.” (Hernández, Fernández y Baptista, 2006:5)

Cualitativo

Realizaremos encuestas a las principales personas de la empresa Thomson Reuters Sac que involucra la gestión del control interno.

La investigación cualitativa para Mayer (2015) surgió en el siglo XX con el auge de las ciencias sociales. La investigación consiste en un conjunto de prácticas interpretativas. Es decir, que los investigadores cualitativos estudian las cosas en su entorno natural, en un intento de dar sentido o interpretar, fenómenos en términos de los significados que las personas traen a ellos (p.56). Esta investigación se caracteriza porque trabaja con preguntas abiertas, que pueden cambiar durante la investigación. La naturaleza flexible de este enfoque es una característica importante en este tipo de investigación. Para Arriaga y Pamer (2015), la investigación cualitativa tiene las siguientes características:

Dentro de los objetivos de esta técnica de investigación se busca detectar:

Nuevos conceptos, ideas, usos o necesidades, así como definir un problema, plantear una hipótesis. Es un tipo de investigación exploratoria. Las preguntas son abiertas. Los cuestionarios son indirectos estructurado y no estructurado. La flexibilidad de esta técnica es alta. (p.134.)

Se utilizará el enfoque cualitativo con el objetivo de obtener una mejor comprensión de las motivaciones del entrevistado, lo cual permite descubrir corrientes de pensamientos y opiniones adicionales a las encontradas en la investigación cuantitativa. Además, se utiliza

este método para reforzar o incorporar hallazgos no identificados en la investigación. (Park J y Park M, 2016, p.4).

1.2 Método de investigación

Los métodos de investigación utilizada en el presente trabajo son:

Descriptivo, Explicativo.

Descriptivo:

César Augusto Bernal (2006), se considera como investigación descriptiva aquella en que, “se reseñan las características o rasgos de la situación o fenómeno objeto de estudio”. Esta técnica corresponde a la Contratación, consiste en estudiar características de un problema específico en un determinado tiempo.

En el trabajo de investigación aplicamos un estudio descriptivo con enfoque cuantitativo, porque recolectamos datos a base de encuestas, realizadas a diferentes áreas de la empresa Thomson Reuter Sac, esta técnica nos sirve para comprobar las hipótesis planteadas.

2. Diseño específico de la investigación

El diseño de la tesis tiene tres enfoques:

- No experimental
- Trasversal
- Explicativa

No experimental

En la tesis las variables sé observaran, pero no se manipulan.

En la Tesis nuestra variable independiente es el control interno del costo y gasto de ventas, con esta variable vamos a determinar con encuentras, como se está llevando a cabo el control interno del costo y gasto de ventas, se va a encontrar su deficiencia y plantear mejoras.

En el caso de nuestra variable dependiente mostraremos de que forma el presupuesto de ventas se ve afectado por la falta de control interno del costo de ventas.

Transversal

En la tesis en el método trasversal se tomará muestra de información en un periodo anual enero 2018 a diciembre 2018, Su propósito es describir y analizar las incidencias.

Explicativa

En la tesis se considera para dar respuesta a todos los sucesos presentados en la empresa Thomson Reuters sac periodo enero 2018 a diciembre 2018.

3. Población, Muestra o participantes

3.1 Población

La población o universo es la totalidad de elementos a investigar. Luis Herrera E. y otros (2002).

La población del presente del trabajo de investigación la compone todo el personal que ejecutan labores para Thomson Reuters Perú sac conformado por 40 personas, divididas por departamentos como: administrativo contable, finanzas, supervisión y ventas.

3.2 Muestra

La muestra que se utilizó para obtener los resultados tomando en consideración al tamaño de

la población es de 40 trabajadores.

4. Instrumentos De Recolección de Datos

Recopilación de información mediante fuentes bibliográficas, indagación, observación y la encuesta.

5. Técnicas de procesamiento y Análisis de datos

5.1 Técnicas

Para poder realizar la investigación se utilizó la Encuesta a los empleados de la empresa Thomson Reuters Sac del área administrativa, contable, finanzas y ventas, para que al finalizar pueda existir un análisis estadístico con la información obtenida y nos permitirá evaluar para llegar a una conclusión.

SPSS

En la contratación de la Hipótesis se realizó a Través de la prueba **Chi-cuadrada** que es una prueba de hipótesis que compara la distribución observada, el resultado de esta prueba nos permite plantear si la hipótesis es la planteada o es una hipótesis nula.

5.2 Análisis de datos

Análisis documental: Esta técnica permitirá, analizar e interpretar cada documentación de recibos por honorarios y facturas recibidas del área de ventas que intervienen en el costo de ventas.

Indagación: Esta técnica facilitará disponer de datos cualitativos y cuantitativos de cierto nivel de razonabilidad.

Conciliación de datos: Los datos obtenidos en el sistema SAP.

Análisis de la Encuesta: Esta Técnica permitirá demostrar en forma porcentual las respuestas de la encuesta en referencia a la influencia del control interno y al desarrollo de las ejecuciones presupuestales.

Formulación de cuadros y gráficos: Los datos que son proporcionados por la encuesta son representados en cuadros y gráficos.

Interpretación de la encuesta: Cada pregunta formulada en la encuesta permite elaborar una interpretación con la cual podremos obtener un resultado.

6. Procesamiento para la ejecución del estudio

Para realizar las encuestas, lo primero que se realizara es formular las preguntas de acuerdo con el trabajo de investigación, tomando en cuenta las dimensiones con los indicadores.

Utilizare preguntas cerradas como: Si está de acuerdo con las políticas de control interno que se manejan actualmente en el área de ventas.

CAPÍTULO V

RESULTADOS Y DISCUSIÓN

El presente capítulo tiene por finalidad de exponer de manera detallada el resultado de las encuestas realizadas al área de Contabilidad, Finanzas, ventas y personal externo que labora en la empresa Thomson Reuters.

Asimismo, se muestra el presupuesto real y proyectado del costo y gasto de ventas del año 2018 y sus desviaciones.

Se presenta el estado de resultado donde se muestra claramente los problemas que repercuten debido a las desviaciones del presupuesto por errores en la contabilización y otros gastos no presupuestados.

Se presentan un análisis en cada problemática y como afecta en la parte tributaria.

Se anexa los estados de situación financiera.

Cargo del personal encuestado

Tabla 5: Personal Encuestado

Cargo de Personal	Total
Contadores	01
Jefe de Finanzas	01
Supervisor Contable	01
Supervisor de Finanzas	01
Analista Contable	03
Analista de Finanzas	03
Personal externo de la compañía Ernst & Young	04
Personal de ventas externo Adecco	05
Personal administrativo	05
Área de Ventas	16
TOTAL DE PERSONAL	40

Fuente: Elaboración Propia

1. Datos Cuantitativos

El control Interno del Costo y gasto de ventas es independiente a los presupuestos del costo y gasto de ventas.

HO: PVI SON INDEPENDIENTES PVD

H1: PVD ESTAN ASOCIADAS PVI

HO: Hipótesis Nula

H1: Hipótesis alternativa

ESTADISTICA DE PRUEBA: CHI-CUADRADA DE PEARSON

Para contrastar la Hipótesis usaremos la prueba de Chi-Cuadrada de Pearson.

$$X_0^2 = \sum \sum \frac{(O_{ij} - E_{ij})^2}{E_{ij}} \sim \text{Chi}^2(0.05, (R - 1)(S - 1)gl)$$

Donde la región de rechazo y la región de adaptación de la Hipótesis Nula HO son:

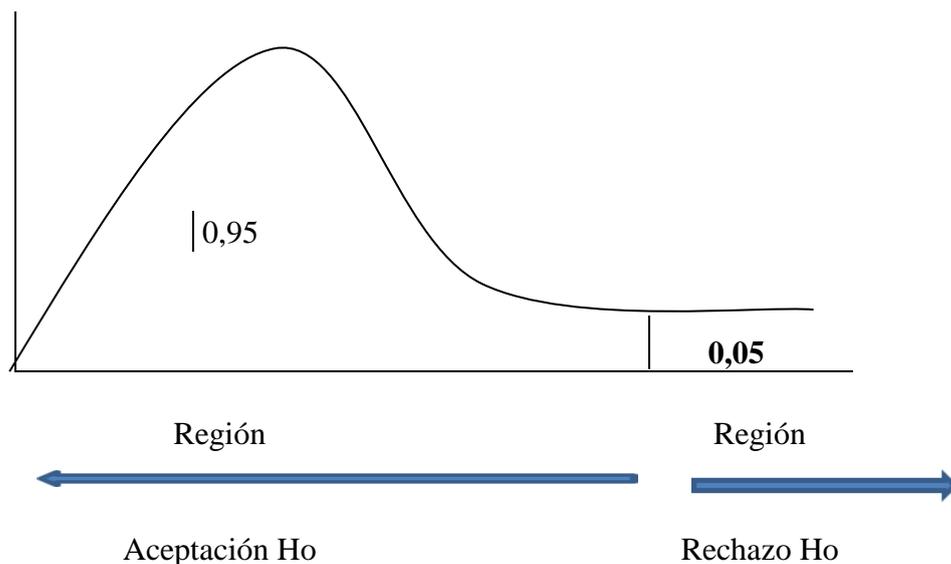


Gráfico 1: Hipótesis
Fuente: Elaboración Propia

HE1: El presupuesto del costo y gasto de ventas está asociado con las políticas de control, se verifica con los datos de la pregunta 1, 2, 4 (xxx)

HE2: El presupuesto del costo y gasto de ventas está asociado con la ejecución del control interno, se verifica con los resultados de la pregunta 7, 9,10 y 12. (xxx)

HE3: El presupuesto del costo y gasto de ventas está asociado la gestión del personal se verifica con los datos de la pregunta 14 y 15. (xxx)

A continuación, detallaremos donde las casillas Corresponde a que en el contraste se rechaza la Ho y las celdas en blanco Contrasta que existe independencia.

Tabla 6: Resultado del contraste de la Hipótesis

		P16	P17	P18	P19	P20	P21	P22	P23	P24	P25	P26	P27	P28
Políticas de control	P01	xxx												
	P02	xxx												
	P03													
	P04	xxx												
	P05	xxx												
	P06													
Ejecución del control interno	P07	xxx												
	P08													
	P09	xxx												
	P10	xxx												
	P11													
	P12	xxx												
Gestión de personal	P13													
	P14	xxx												
	P15	xxx												

Fuente: Elaboración Propia

Dónde:

O_{ij} = Valor observado de la celda i,j.

E_{ij} = Valor esperado de la celda i,j

En el presente trabajo de investigación está relacionada a una encuesta de acuerdo con la escala de LiKert.

Hay que probar la validez:

Datos muestra de las preguntas:

Tabla 7: Prueba de Chi cuadrado

P01 * P16

Tabla cruzada

Recuento		P16		Total
		3,0	5,0	
P01	1,0	15	0	15
	2,0	5	6	11
	3,0	0	10	10
	4,0	0	4	4
Total		20	20	40

Fuente: Elaboración Propia- Resultados SPSS

Tabla 8: Pruebas de Chi-cuadrado

	Valor	gl	Sig. asintótica (2 caras)
Chi-cuadrado de Pearson	29,091 ^a	3	.000
Razón de verosimilitud	40.294	3	.000
Asociación lineal por lineal	26.040	1	.000
N de casos válidos	40		

Fuente: Elaboración Propia- Resultados SPSS

2. Análisis de Resultados

Para el análisis del resultado se medirá con una encuesta en la escala de Likert.

Variable Independiente: EL CONTROL INTERNO DEL COSTO Y GASTOS DE VENTAS

Dimensión: Políticas de Control

Indicador: PROCEDIMIENTOS

Pregunta 01. - ¿La empresa cuenta con procedimientos para evaluar los costos y gastos de ventas?

Tabla 9: ¿La empresa cuenta con procedimientos para evaluar los costos y gastos de ventas?

	Escala de Likert	Frecuencia	Porcentaje válido
Válido	1,0 completamente en Desacuerdo	15	37.5 %
	2,0 Desacuerdo	11	27.5%
	3,0 Ni de acuerdo ni en desacuerdo	10	25.0%
	4,0 De acuerdo	4	10.0%
	Total	40	100%

Fuente: Elaboración Propia- Resultados SPSS

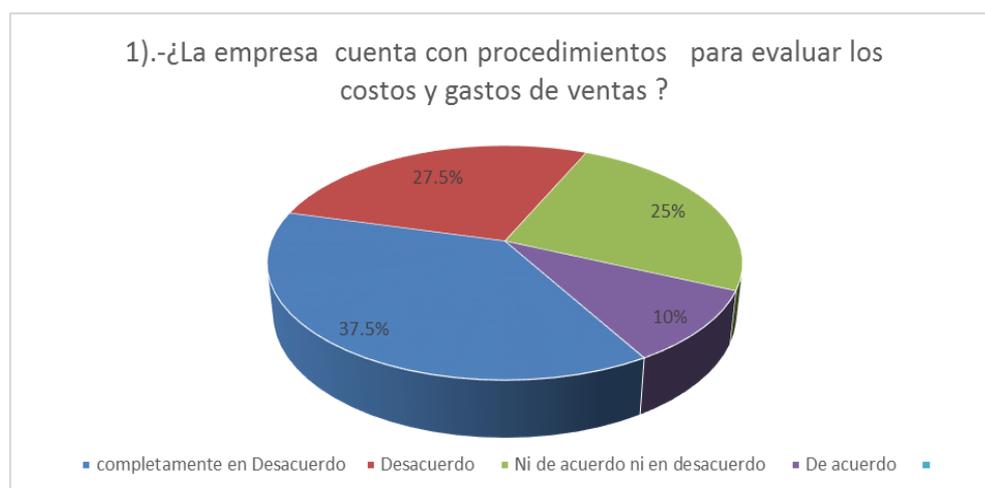


Gráfico 2: La empresa cuenta con procedimientos para evaluar los costos y gastos de ventas.
Fuente: Elaboración Propia

Descripción: En la presente pregunta Nro. 1 del indicador Manuales de funciones y procedimientos, dimensión Política de Control, de la variable Independiente: El control

Interno del costo y gasto de ventas el 37.5 0% respondió Completamente en Desacuerdo, 27.5%, Desacuerdo, 25 % Ni de acuerdo ni en desacuerdo y el otro 10% contesto de Acuerdo.

Análisis e interpretación: La mayoría de los encuestados respondió que la empresa no cuenta con procedimientos para evaluar los costos y gastos de ventas.

Pregunta 02: ¿Los procedimientos establecidos con relación a los gastos y costos de ventas son útiles?

Tabla 10: ¿Los procedimientos establecidos con relación a los gastos y costos de ventas son útiles?

	Escala de Likert	Frecuencia	Porcentaje válido
Válido 2,0	Desacuerdo	5	12.5%
3,0	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	22	55.0%
4,0	De acuerdo	13	32.5%
Total		40	100.0%

Fuente: Elaboración Propia- Resultados SPSS

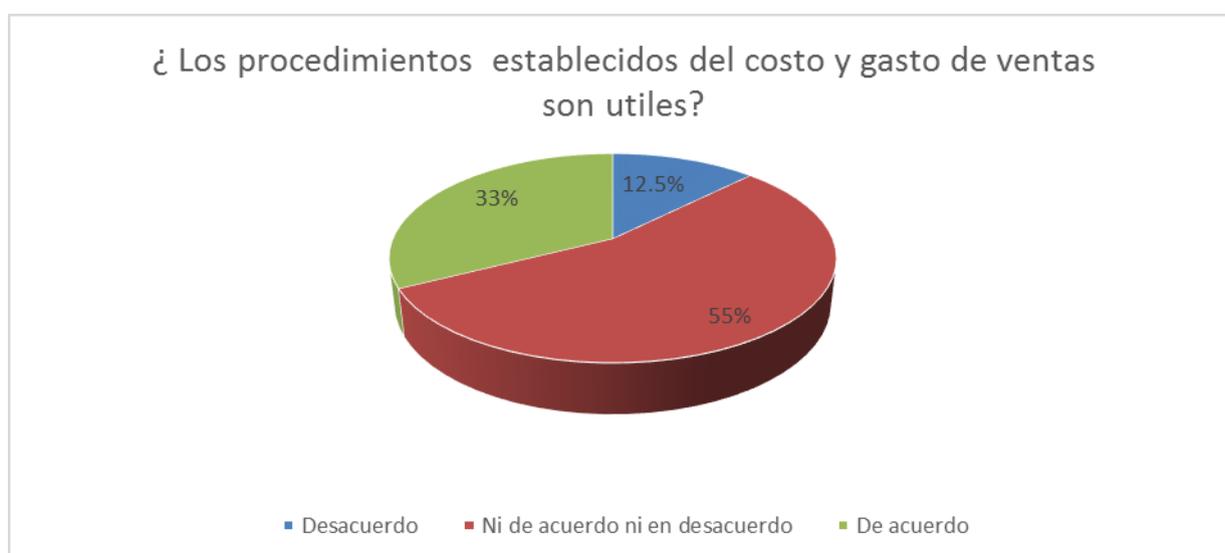


Gráfico 3: Los procedimientos establecidos con relación a los gastos y costos de ventas son útiles
Fuente: Elaboración Propia

Descripción: En la presente pregunta Nro. 2, del indicador Manuales de funciones y procedimientos, dimensión Política de Control, de la variable Independiente: El control Interno del costo y gasto de ventas el 12.5% están en desacuerdo, el 55 % contesto ni de acuerdo ni en desacuerdo y el 32.5% respondió de acuerdo.

Análisis e Interpretación: El análisis obtenido nos da a conocer que el personal de la compañía en su mayoría es indiferente con relación a utilidad de los procedimientos establecidos para el control interno del costo y gasto de ventas.

Indicador: ORDENES DE COMPRA

Pregunta 03: ¿Para toda gestión de compras o servicios relacionados al costo y gasto de ventas se emiten órdenes de compra?

Tabla 11: ¿Para toda gestión de compras o servicios relacionado al costo y gasto de ventas se emiten órdenes de compra?

	Escala de Likert	Frecuencia	Porcentaje válido
Válido 2,0	Desacuerdo	20	50.0%
3,0	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	10	25.0%
4,0	De acuerdo	10	25.0%
Total	40	40	100.0%

Fuente: Elaboración Propia- Resultados SPSS

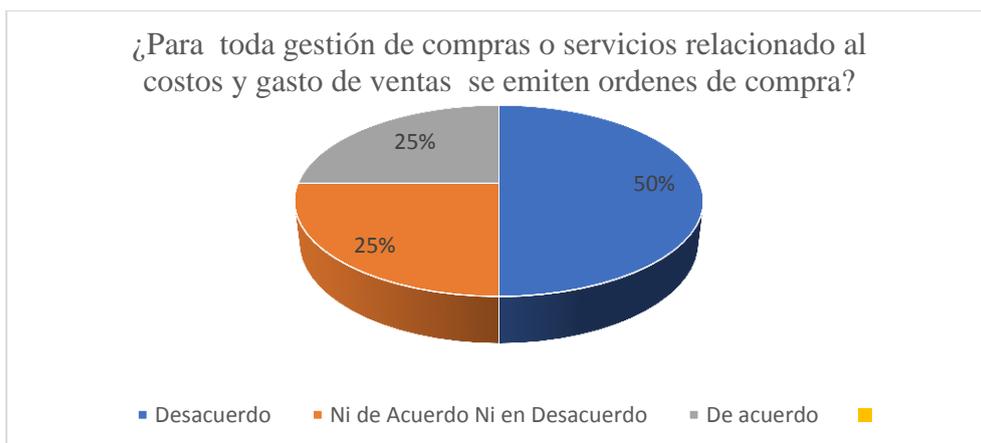


Gráfico 4: ¿Para toda gestión de compras o servicios relacionados al costo y gasto de ventas se emiten órdenes de compra?

Fuente: Elaboración Propia

Descripción: En la presente pregunta Nro.3, del indicador Órdenes de compra, Dimensión Política de Control, de la variable Independiente: El control Interno del costo y gasto de ventas el 50 % respondió Desacuerdo, el 25% respondió Ni de acuerdo ni en desacuerdo y el 25 % de acuerdo.

Análisis e Interpretación: Esto indica que para toda gestión de compras o servicios relacionados al costo y gasto de ventas no se emiten órdenes de compra la que ocasionan gastos y costos no formalizados que no son controlados.

Pregunta 04: ¿La empresa controla los costos y gastos de ventas con las órdenes de compra?

Tabla 12: ¿La empresa controla los costos y gastos de ventas con las órdenes de compra?

	Escala de Likert	Frecuencia	Porcentaje válido
Válido	1,0 completamente en Desacuerdo	18	45.0%
	2,0 Desacuerdo	5	12.5%
	3,0 Ni de acuerdo ni en desacuerdo	4	10.0%
	4,0 De acuerdo	10	25.0%
	5,0 Completamente De acuerdo	3	7.5%
	Total	40	100.0%

Fuente: Elaboración Propia- Resultados SPSS

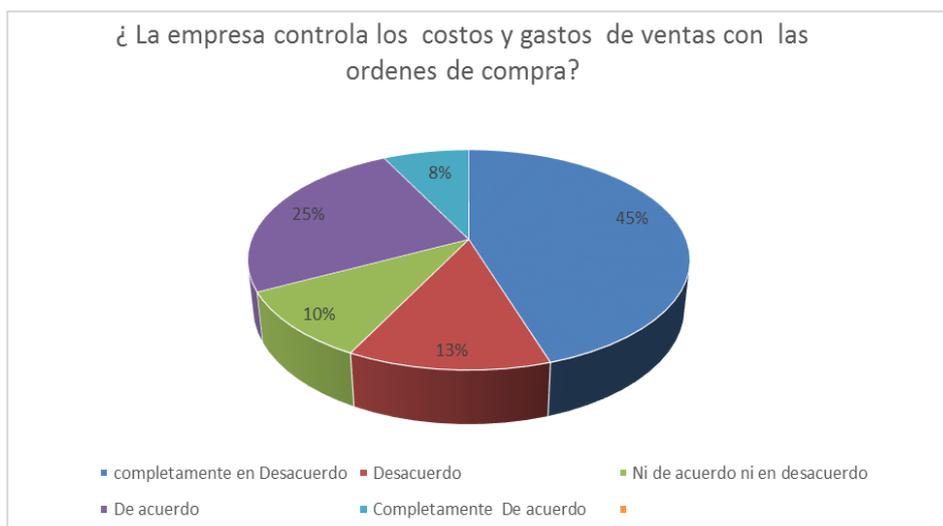


Gráfico 5: ¿La empresa controla los costos y gastos de ventas con las órdenes de compra?
Fuente: Elaboración Propia

Descripción: En la presente pregunta Nro. 4, del indicador Órdenes de compra, Dimensión Política de Control, de la variable Independiente: El control Interno del costo y gasto de ventas el 45 % indico completamente en desacuerdo, el 13% desacuerdo, el 10% ni de acuerdo ni en desacuerdo, 25% de acuerdo y el 8 % completamente de acuerdo.

Análisis e Interpretación: Esto no da a conocer que en su mayoría el personal respondió que actualmente la empresa no realiza el control de la emisión de las órdenes de compra.

Indicador: CONFIABILIDAD

Pregunta 05: ¿Cree usted que existe una gestión de control interno del costo y gasto de ventas confiables?

Tabla 13: ¿Cree usted que existe una gestión de control interno del costo y gasto de ventas confiables?

	Escala de Likert	Frecuencia	Porcentaje válido
Válido	1,0 completamente en Desacuerdo	11	27.5%
	2,0 Desacuerdo	10	25.0%
	3,0 Ni de acuerdo ni en desacuerdo	10	25.0%
	5,0 Completamente De acuerdo	9	22.5%
Total		40	100.0%

Fuente: Elaboración Propia- Resultados SPSS

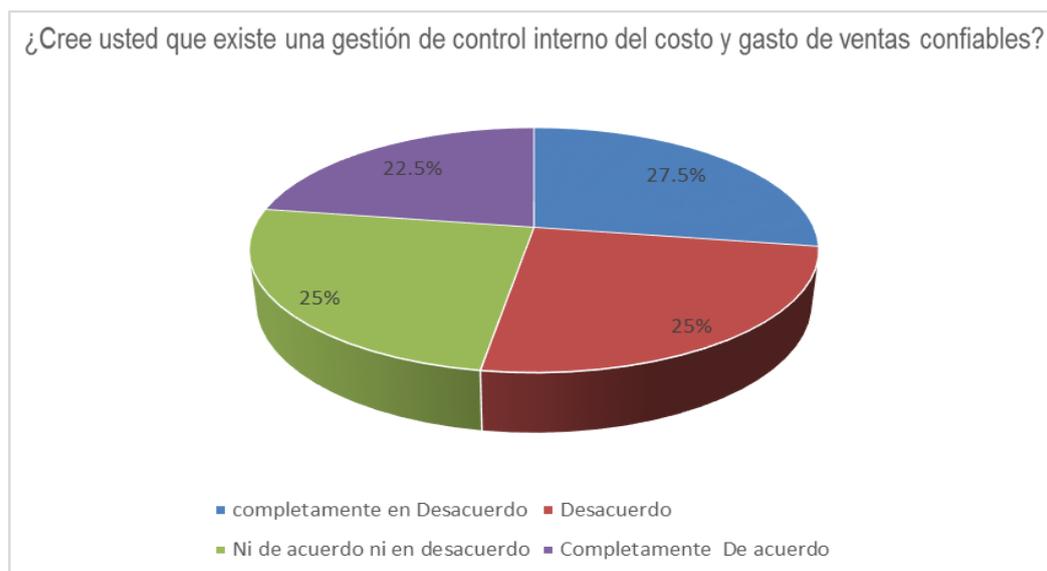


Gráfico 6: ¿Cree usted que existe una gestión de control interno del costo y gasto de ventas confiables?

Fuente: Elaboración Propia

Descripción: En la presente pregunta Nro. 5, del indicador Confiabilidad, Dimensión Política de Control, Variable Independiente El control Interno del costo y gasto de ventas, el 27.5% % respondió completamente en desacuerdo, 25% está en desacuerdo el 25% Ni de acuerdo ni en desacuerdo y 22.5 % completamente de acuerdo.

Análisis e Interpretación: La mayoría de los encuestados dijeron que no existe una gestión de control interno del costo y gasto de ventas confiable.

Pregunta 06: ¿Los sistemas de información son confiables para obtener información del costo y gasto de ventas?

Tabla 14: ¿Los sistemas de información son confiables para obtener información del costo y gasto de ventas?

	Esca	Esca	Frecuencia	Porcentaje válido
Válido	3,0	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	15	37.5%
	4,0	De acuerdo	15	37.5%
	5,0	Completamente De acuerdo	10	25.0%
Total		40	40	100.0%

Fuente: Elaboración Propia- Resultados SPSS

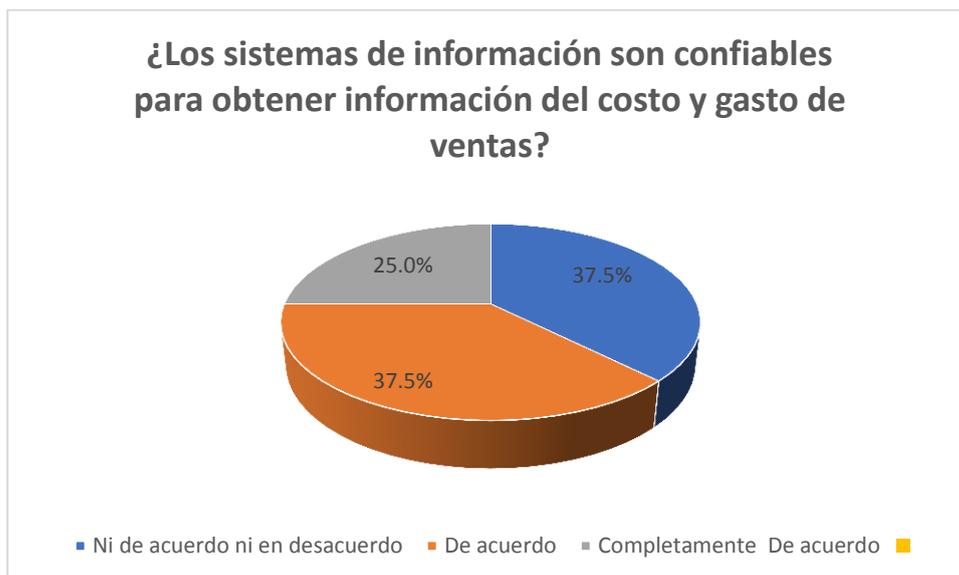


Gráfico 7: Los sistemas de información son confiables para obtener información del costo y gasto de ventas

Fuente: Elaboración Propia

Descripción: En la presente pregunta Nro. 6, del indicador Confiabilidad, Dimensión Política de Control, Variable Independiente El control Interno del costo y gasto de ventas, el 37.5% Ni de acuerdo ni en desacuerdo, 37.5 de acuerdo Y 25% completamente de acuerdo.

Análisis e Interpretación: Esto nos da a conocer que los empleados de la empresa Thomson Reuters confían en los sistemas de control que brinda información estadística de la compañía, Thomson Reuters por ser una compañía transnacional tiene sistema como el SAP, un erp confiable para exportar información de todos los costos y gastos que se han generado por periodos.

Variable Independiente: EL CONTROL INTERNO DEL COSTO Y GASTOS DE VENTAS

Dimensión: Ejecución del Control Interno

Indicador: AMBIENTE DE CONTROL INTERNO.**Pregunta 7: ¿Cree usted que la empresa debería mejorar el sistema de control interno?**

Tabla 15: ¿Cree usted que la empresa debería mejorar el sistema de control interno?

	Escala de Likert	Frecuencia	Porcentaje válido
Válido 2,0	Desacuerdo	5	12.5%
3,0	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	15	37.5%
4,0	De acuerdo	20	50.0%
Total		40	100.0%

Fuente: Elaboración Propia- Resultados SPSS

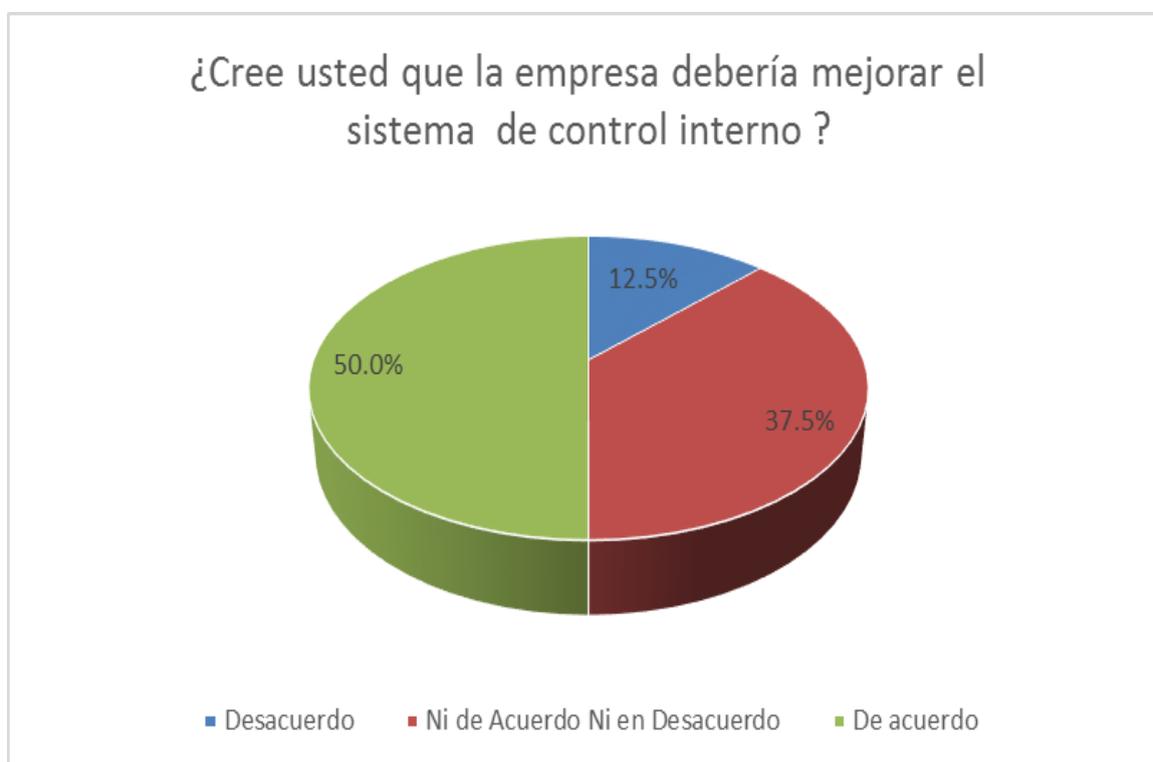


Gráfico 8: Cree usted que la empresa debería mejorar el sistema de control interno.

Fuente: Elaboración Propia

Descripción: En la presente pregunta Nro. 7, del indicador Ambiente de control Interno, Dimensión Ejecución del Control, Variable Independiente El control Interno del costo y gasto

de ventas, el 12.5% respondió desacuerdo, 37.5% Ni de acuerdo ni en desacuerdo y el 50% respondió de acuerdo.

Análisis e Interpretación: Esto nos da a conocer que el 50 % de los encuestados está de acuerdo que mejore el sistema de control Interno por lo que si sería posible proponer cambios para mejorar el control interno del costo y gastos de ventas el 37.5% es indiferente a la pregunta porque desconocen los procesos de controles internos del costo y gasto de ventas.

Pregunta 8: ¿La empresa realiza capacitaciones incentivando las políticas de control interno con relación al costo y gasto de ventas?

Tabla 16: ¿La empresa realiza capacitaciones incentivando las políticas de control interno con relación al costo y gasto de ventas?

	Escala de Likert	Frecuencia	Porcentaje válido
Válido 1,0	completamente en Desacuerdo	25	62.5%
2,0	Desacuerdo	5	12.5%
3,0	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	10	25.0%
Total	40	40	100.0%

Fuente: Elaboración Propia- Resultados SPSS



Gráfico 9: ¿La empresa realiza capacitaciones incentivando las políticas de control interno con relación al costo y gasto de ventas?

Fuente: Elaboración Propia

Descripción: En la presente pregunta Nro. 8 del indicador Ejecución de control interno, Dimensión Política de Control, Variable Independiente El control Interno del costo y gasto de ventas, el 62.5% respondió completamente, el 12.5% desacuerdo y el 25% Ni de acuerdo ni en desacuerdo.

Análisis e Interpretación: Esto nos da a conocer que el 62.5 % indicaron que la empresa no brinda capacitaciones de control interno, se debería implantar para que de esta manera se reduzcan los desbalances que afectan el flujo de caja ya que teniendo un personal capacitado la compañía tendrá mejores resultados en sus controles internos.

Indicador: MONITOREO

Pregunta 9: ¿Cree usted que se realizan monitoreos de control interno del costo y gasto de ventas para evitar desviaciones?

Tabla 17: ¿Cree usted que se realizan monitoreos de control interno del costo y gasto de ventas para evitar desviaciones?

		Escala de Likert	Frecuencia	Porcentaje válido
Válido	1,0	completamente en Desacuerdo	25	62.5%
	2,0	Desacuerdo	5	12.5%
	3,0	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	10	25.0%
	Total		40	100.0%

Fuente: Elaboración Propia- Resultados SPSS

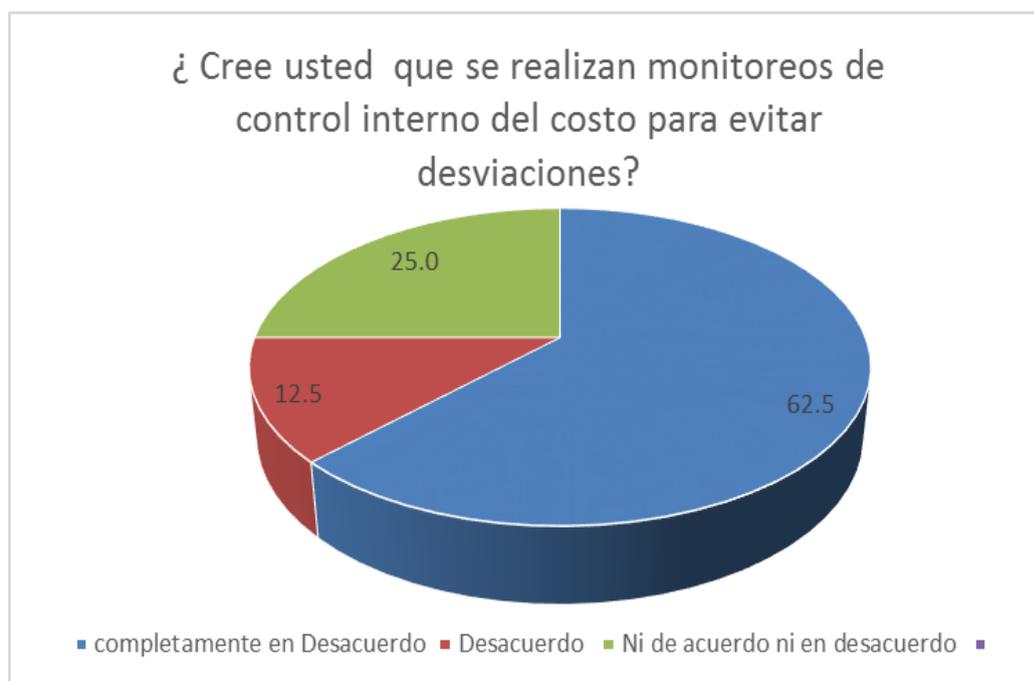


Gráfico 10: Cree usted que se realizan monitoreos de control interno del costo y gasto de ventas para evitar desviaciones.

Fuente: Elaboración Propia

Descripción: En la presente pregunta Nro. 9, del Indicador Monitoreo, Dimensión Ejecución del control Interno, Variable Independiente El control Interno del costo y gasto de ventas, el 62.5% respondió completamente, el 12.5% desacuerdo y el 25% Ni de acuerdo ni en desacuerdo.

Análisis e Interpretación: Por las respuestas brindadas se recomienda que exista un monitoreo quincenal de los costos y gastos de ventas no presupuestados.

Pregunta 10: ¿Considera usted que la compañía es flexible para efectuar cambios si el monitoreo no está trabajando en forma adecuada?

Tabla 18: ¿Considera usted que la compañía es flexible para efectuar cambios si el monitoreo no está?

		Escala de Likert	Frecuencia	Porcentaje válido
Válido	1,0	completamente en Desacuerdo	14	35.0%
	2,0	Desacuerdo	17	42.5%
	3,0	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	9	22.5%
	Total		40	100.0%

Fuente: Elaboración Propia- Resultados SPSS

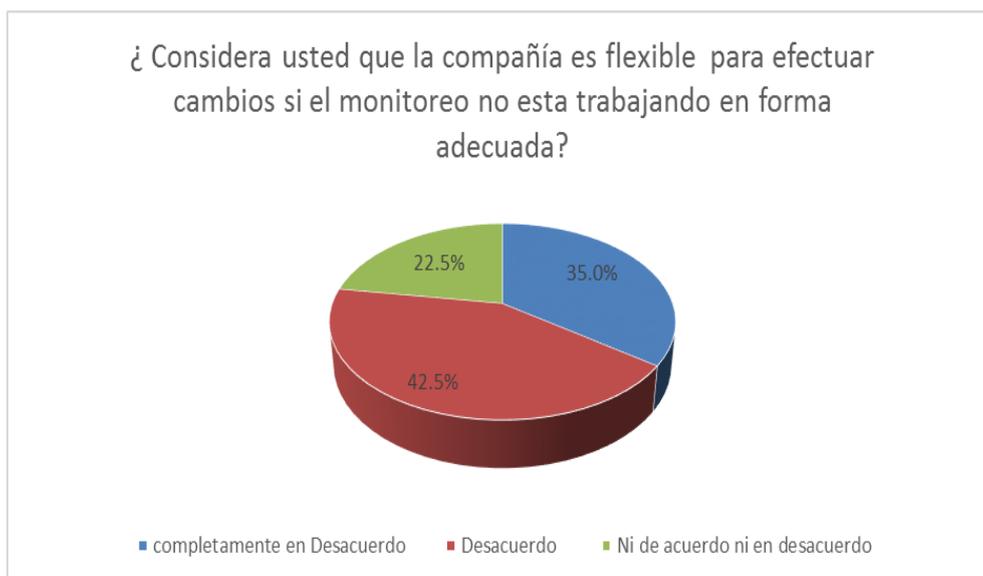


Gráfico 11: Considera usted que la compañía es flexible para efectuar cambios si el monitoreo no está trabajando en forma adecuada.

Fuente: Elaboración Propia

Descripción: En la presente pregunta Nro. 10, del Indicador Monitoreo, Dimensión Ejecución del control Interno, Variable Independiente El control Interno del costo y gasto de ventas, el 35% respondió completamente en desacuerdo, el 42.5% desacuerdo y el 22.5% Ni de acuerdo ni en desacuerdo.

Análisis e Interpretación: Por las respuestas brindadas el mayor porcentaje indica que la empresa, no es flexible a efectuar cambios porque no está dentro de las responsabilidades de los encuestados.

Indicador: PLANIFICACIÓN

Pregunta 11: ¿Cree usted que existe una planificación del costo y gasto de ventas?

Tabla 19: ¿Cree usted que existe una planificación del costo y gasto de ventas?

		Escala de Likert	Frecuencia	Porcentaje válido
Válido	1,0	completamente en Desacuerdo	14	35.0%
	2,0	Desacuerdo	15	37.5%
	3,0	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	11	27.5%
	Total		40	100%

Fuente: Elaboración Propia- Resultados SPSS

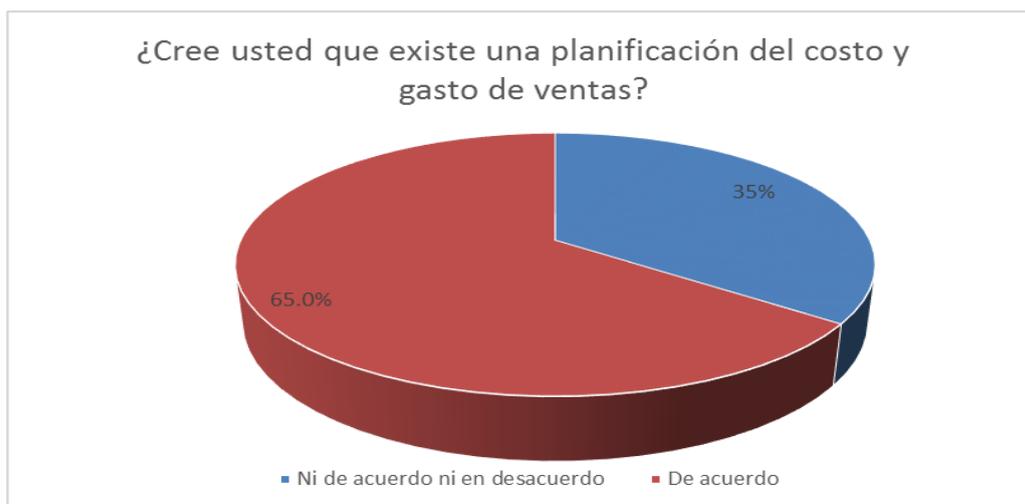


Gráfico 12: ¿Cree usted que existe una planificación del costo y gasto de ventas?

Fuente: Elaboración Propia

Descripción: En la presente pregunta Nro. 11, del Indicador Planificación, Dimensión Ejecución del control Interno, Variable Independiente El control Interno del costo y gasto de ventas, el 35% respondió Ni de acuerdo ni en desacuerdo y el otro 65% de acuerdo.

Análisis e Interpretación: Podemos observar por las respuestas brindadas que la compañía si planifica sus costos y gastos de ventas solo se deben cumplirse para que no existan desviaciones en el presupuesto.

Pregunta 12: ¿Cree usted que las planificaciones del costo y gasto de ventas se cumplen?

Tabla 20: ¿Cree usted que las planificaciones del costo y gasto de ventas se cumplen?

	Escala de Likert	Frecuencia	Porcentaje válido
Válido 1,0	completamente en Desacuerdo	12	30.0%
2,0	Desacuerdo	19	47.5%
3,0	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	9	22.5%
Total	40	40	100.0%

Fuente: Elaboración Propia- Resultados SPSS

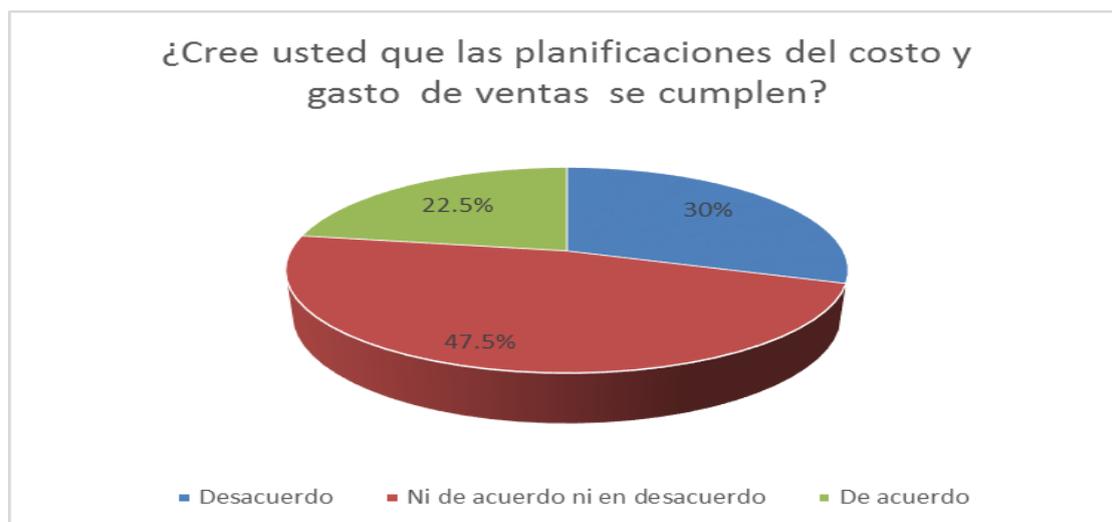


Gráfico 13: Cree usted que las planificaciones del costo y gasto de ventas se cumplen.
Fuente: Elaboración Propia

Descripción: En la presente pregunta Nro. 12, del Indicador Planificación, Dimensión Ejecución del control Interno, Variable Independiente El control Interno del costo y gasto de ventas, el 12% respondió Desacuerdo, el 47.5% Ni de acuerdo ni en Desacuerdo y el 22.5% de acuerdo.

Análisis e Interpretación: Podemos observar por las respuestas brindadas en mayor porcentaje que las planificaciones sobre el costo y gasto de ventas no se cumplen al 100%.

Variable Independiente: EL CONTROL INTERNO DEL COSTO Y GASTOS DE VENTAS

Dimensión: Gestión de Personal

Indicador: CAPACITACIONES

Pregunta 13: ¿El área encargada de los planes y presupuestos cuentan con información actualizada estadística y proyección para el trabajo a planificar?

Tabla 21: ¿El área encargada de los planes y presupuestos cuentan con información actualizada estadística y proyección para el trabajo a planificar?

		Escala de Likert	Frecuencia	Porcentaje válido
Válido	4,0	De acuerdo	14	35.0%
	5,0	Completamente en De acuerdo	26	65.0%
	Total	40	40	100.0%

Fuente: Elaboración Propia- Resultados SPSS

Descripción: En la presente pregunta Nro. 13, del Indicador Capacitaciones, Dimensión Gestión de Personal, Variable Independiente El control Interno del costo y gasto de ventas, el 35 % respondió De Acuerdo, el 65 % Completamente de acuerdo.

Análisis e Interpretación: Podemos observar por las respuestas brindadas que los responsables de los controles internos en la empresa si cuenta con la información



Gráfico 14: El área encargada de los planes y presupuestos cuentan con información actualizada estadística y proyección para el trabajo a planificar.

Fuente: Elaboración Propia

Pregunta 14: ¿Cree usted que las capacitaciones influyen en forma adecuada para llevar un buen control interno?

Tabla 22: ¿Cree usted que las capacitaciones influyen en forma adecuada para llevar un buen control interno?

		Escala de Likert	Frecuencia	Porcentaje válido
Válido	2,0	Desacuerdo	3	7.5%
	3,0	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	22	55.0%
	4,0	De acuerdo	15	37.5%
	Total		40	100.0%

Fuente: Elaboración Propia- Resultados SPSS

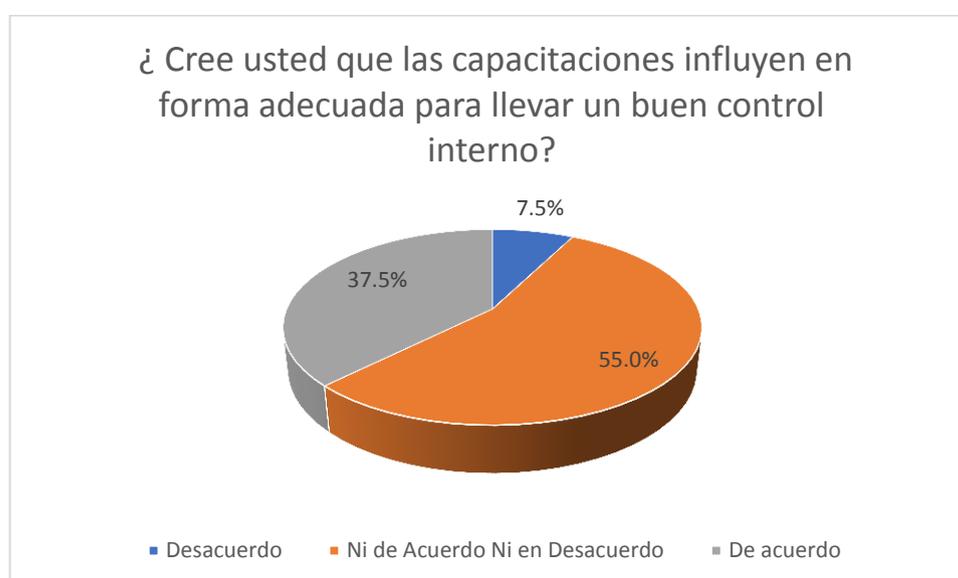


Gráfico 15: Cree usted que las capacitaciones influyen en forma adecuada para llevar un buen control interno.

Fuente: Elaboración Propia

Descripción: En la presente pregunta Nro. 14, del Indicador Capacitaciones, Dimensión Gestión de Personal, Variable Independiente El control Interno del costo y gasto de ventas, el 37.5 % respondió De Acuerdo, el 55 % Ni de acuerdo ni en desacuerdo y el 7.5% desacuerdo.

Análisis e Interpretación: Podemos observar por las respuestas brindadas que los empleados están de acuerdo que debería existir capacitaciones periódicas para mejorar el desempeño de las funciones.

Indicador: EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO.

Pregunta 15: ¿Cree usted que la empresa mide a sus empleados en el costo y gastos de ventas?

Tabla 23: ¿Cree usted que la empresa mide a sus empleados en el costo y gastos de ventas?

		Escala de Likert	Frecuencia	Porcentaje válido
Válido	2,0	Desacuerdo	20	50.0%
	3,0	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	15	37.5%
	4,0	De acuerdo	5	12.5%
	Total		40	100.0%

Fuente: Elaboración Propia- Resultados SPSS

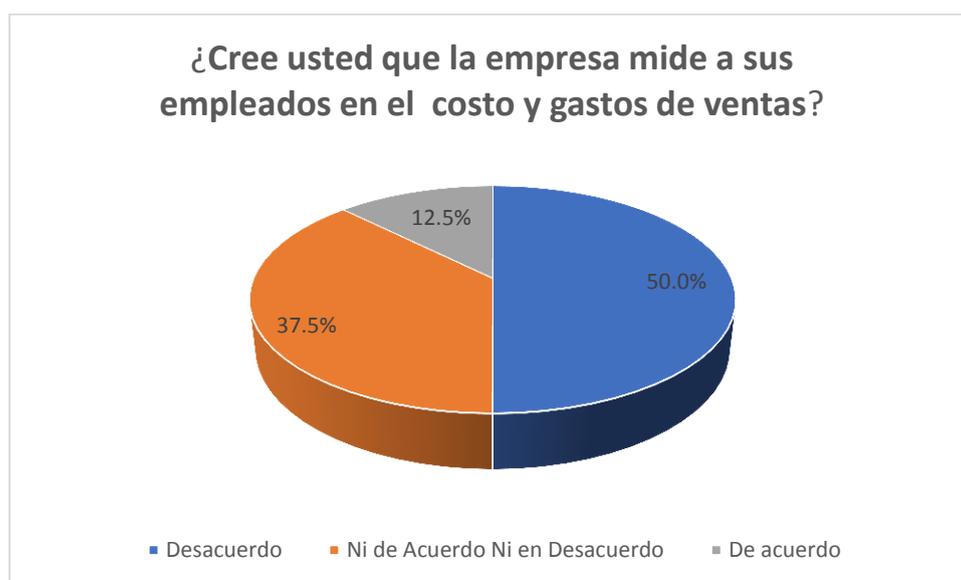


Gráfico 16: Cree usted que la empresa mide a sus empleados en el costo y gastos de ventas.

Fuente: Elaboración Propia

Descripción: En la presente pregunta Nro. 15, del Indicador Evaluación de desempeño, Dimensión Gestión de Personal, Variable Independiente El control Interno del costo y gasto de ventas, el 50 % respondió Desacuerdo, el 37.5 % Ni de acuerdo ni en desacuerdo y el 12.5% De acuerdo.

Análisis e Interpretación: Podemos observar que el personal no conoce si cada empleado está considerado en el presupuesto, tomando en cuenta que cada trabajador de ventas está reflejado en el presupuesto tanto por sus gastos y costos y se reflejan en las comisiones en las

planillas de gastos de ventas.

Variable Dependiente: EL PRESUPUESTO DE COSTO Y GASTOS DE VENTAS

Dimensión: Formulación del presupuesto

Indicador: PROCEDIMIENTOS

Pregunta 16: ¿Cree usted que la formulación de los presupuestos del costo y gasto de ventas con criterio de economía eficiencia, incidirán en la rentabilidad del negocio?

Tabla 24: Formulación del Presupuesto.

	Escala de Likert	Frecuencia	Porcentaje válido
Válido 3,0	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	20	50.0%
5,0	Completamente De acuerdo	20	50.0%
Total		40	100.0%

Fuente: Elaboración Propia- Resultados SPSS

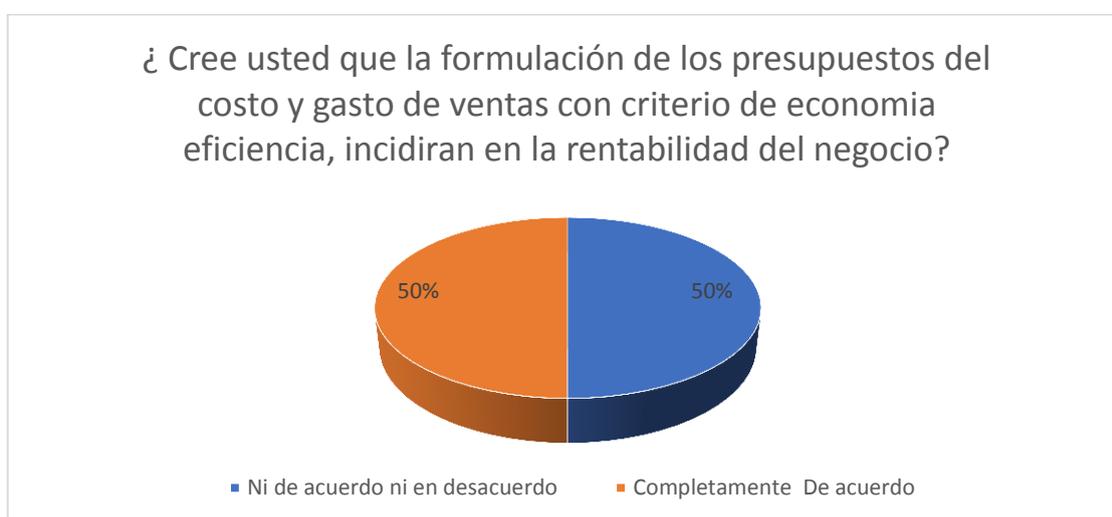


Gráfico 17: Cree usted que la formulación de los presupuestos del costo y gasto de ventas con criterio de economía eficiencia, incidirán en la rentabilidad del negocio.

Fuente: Elaboración Propia

Descripción: En la presente pregunta Nro. 16, del Indicador Procedimiento Dimensión Formulación del presupuesto, Variable Dependiente El presupuesto del costo y gasto de ventas, el 50 % respondió Ni de acuerdo ni en desacuerdo y el 50% completamente De acuerdo.

Análisis e Interpretación: Podemos observar en esta pregunta que el personal si considera que la formulación del presupuesto de manera correcta influirá en la rentabilidad de la compañía.

Pregunta 17: ¿cree usted que una inadecuada gestión del presupuesto del costo y gasto de ventas afectara de una manera negativa el resultado de la gestión?

Tabla 25: ¿cree usted que una inadecuada gestión del presupuesto del costo y gasto de ventas afectara de una manera negativa el resultado de la gestión?

	Escala de Likert	Frecuencia	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido 4,0	De acuerdo	19	47.5	47.5%
5,0	Completamente De acuerdo	21	52.5	100.0%
Total		40	100.0	

Fuente: Elaboración Propia- Resultados SPSS



Gráfico 18: cree usted que una inadecuada gestión del presupuesto del costo y gasto de ventas afectara de una manera negativa el resultado de la gestión.

Fuente: Elaboración Propia

Descripción: En la presente pregunta Nro. 17, del Indicador Procedimiento Dimensión Formulación del presupuesto, Variable Dependiente El presupuesto del costo y gasto de ventas, el 47.5 % respondió De acuerdo y el 52.5% completamente De acuerdo.

Análisis e Interpretación: Podemos observar en esta pregunta que es el personal al 100% está completamente de acuerdo que si existe una inadecuada formulación del presupuesto tomando en cuenta que no se hacen todas las proyecciones de los costos y gastos de ventas afectaría de manera negativa la gestión del negocio.

Indicador MEDICIÓN DEL RIESGO

Pregunta 18: ¿se compara periódicamente lo presupuestado con lo ejecutado en los presupuestos del costo y gasto de ventas?

Tabla 26: ¿se compara periódicamente lo presupuestado con lo ejecutado en los presupuestos del costo y gasto de ventas?

		Escala de Likert	Frecuencia	Porcentaje válido
Válido	1,0	completamente en Desacuerdo	30	75.%
	3,0	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	10	25.%
	Total	40	40	100.%

Fuente: Elaboración Propia- Resultados SPSS

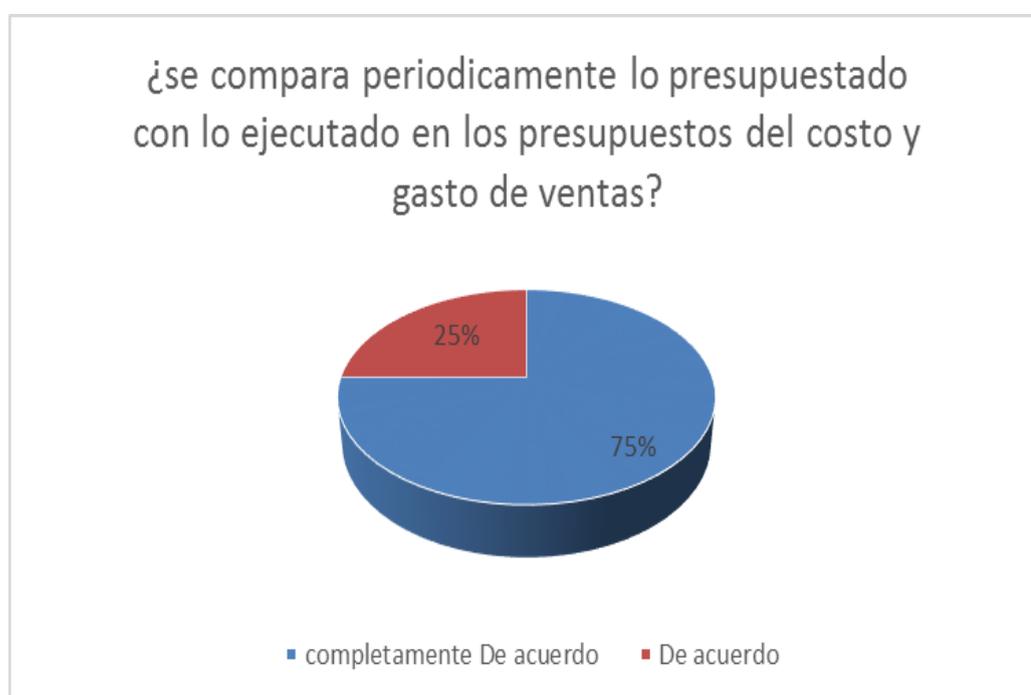


Gráfico 19: se compara periódicamente lo presupuestado con lo ejecutado en los presupuestos del costo y gasto de ventas.

Fuente: Elaboración Propia- Resultados SPSS

Descripción: En la presente pregunta Nro. 18, del Indicador Medición de riesgo, Dimensión Formulación del presupuesto, Variable Dependiente El presupuesto del costo y gasto de ventas, el 50 % respondió Ni de acuerdo ni en desacuerdo y el 50% completamente De acuerdo.

Análisis e Interpretación: Podemos observar en esta pregunta que el personal encuestado respondió que si se contrasta la información de los costos y gastos de ventas con el presupuesto periódicamente

Pregunta 19: ¿La empresa cuenta con provisiones en el presupuesto ante de cualquier riesgo que se presente por los costó y gastos de ventas?

Tabla 27: ¿La empresa cuenta con provisiones en el presupuesto ante de cualquier riesgo que se presente por los costó y gastos de ventas?

		Escala de Likert	Frecuencia	Porcentaje válido
Válido	1,0	completamente en Desacuerdo	25	62.5
	2,0	Desacuerdo	15	37.5
	Total	40	40	100.0

Fuente: Elaboración Propia- Resultados SPSS

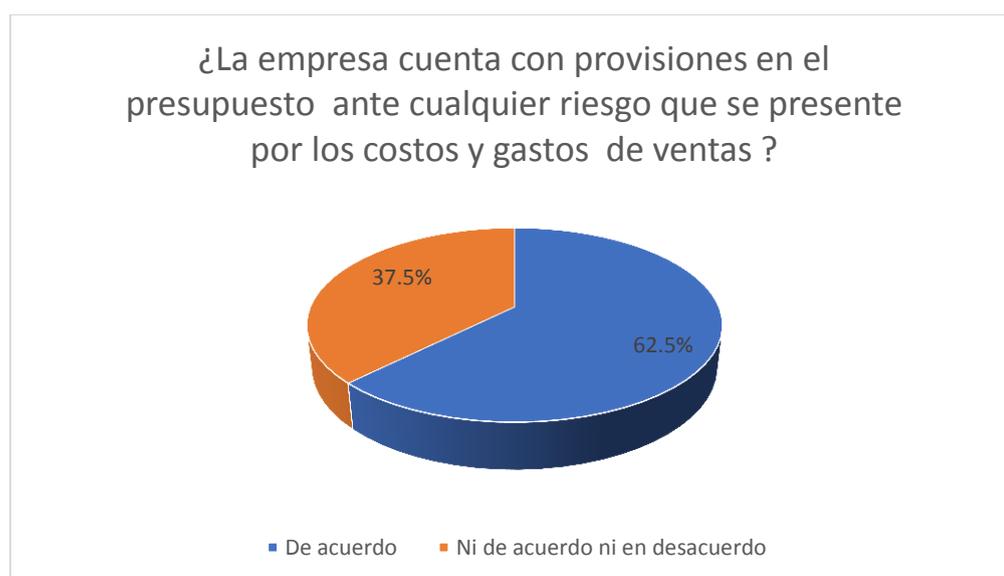


Gráfico 20: La empresa cuenta con provisiones en el presupuesto ante de cualquier riesgo que se presente por los costó y gastos de ventas.

Fuente: Elaboración Propia

Descripción: En la presente pregunta Nro. 19, del Indicador Medición de riesgo, Dimensión Formulación del presupuesto, Variable Dependiente El presupuesto del costo y gasto de ventas, el 62.5 % respondió de acuerdo, el 37.5 % ni de acuerdo ni en desacuerdo.

Análisis e Interpretación: Podemos observar en esta pregunta que el personal encuestado respondió en gran porcentaje que la compañía si cuenta con provisiones en el presupuesto

por los costos y gasto de ventas, y es indiferente en un 37.5% ya que desconocen los presupuestos de la compañía por ser confidenciales.

Indicador PROYECCIONES PRESUPUESTALES

Pregunta 20: ¿se cumple con obtener las metas físicas y financieras previstas en el presupuesto del costo y gasto de ventas?

Tabla 28: ¿Se cumple con obtener las metas físicas y financieras previstas en el presupuesto del costo y gasto de ventas?

	Escala de Likert	Frecuencia	Porcentaje válido
Válido 1,0	completamente en Desacuerdo	10	25.0%
3,0	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	20	50.0%
4,0	De acuerdo	10	25.0%
Total	40	40	100.0%

Fuente: Elaboración Propia- Resultados SPSS

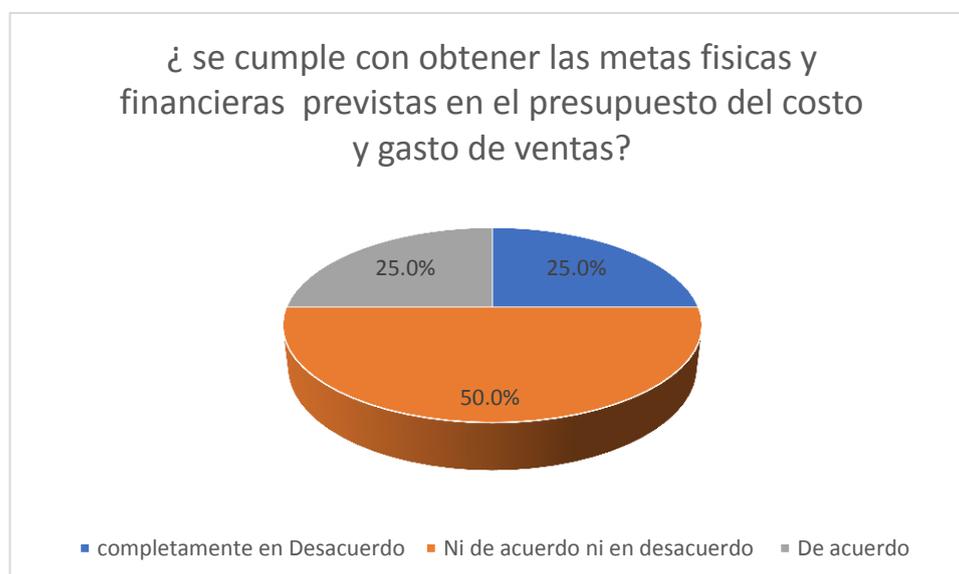


Gráfico 21: Se cumple con obtener las metas físicas y financieras previstas en el presupuesto del costo y gasto de ventas.

Fuente: Elaboración Propia

Descripción: En la presente pregunta Nro. 20, del Indicador Proyección presupuestal, Dimensión Formulación del presupuesto, Variable Dependiente El presupuesto del costo y gasto de ventas, el 25 % respondió completamente en desacuerdo, el 50 % ni de acuerdo ni en desacuerdo, el 25 % de acuerdo.

Análisis e Interpretación: Podemos observar en esta pregunta que el personal no está al tanto si se cumple o no con las metas del presupuesto, un 25% está de acuerdo porque maneja los presupuestos de la compañía.

Variable Dependiente: EL PRESUPUESTO DE COSTO Y GASTOS DE VENTAS

Dimensión: Control del presupuesto

Indicador MEDICIÓN

Pregunta 21: ¿El área de ventas cumple con las normas de la compañía cuando realizan gastos y costos de ventas no presupuestado?

Tabla 29: ¿El área de ventas cumple con las normas de la compañía cuando realizan gastos y costos de ventas no presupuestado?

		Escala de Likert	Frecuencia	Porcentaje válido
Válido	1,0	completamente en Desacuerdo	13	32.5%
	2,0	Desacuerdo	22	55.%
	3,0	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	5	12.5%
	Total		40	100.0%

Fuente: Elaboración Propia- Resultados SPSS

Descripción: En la presente pregunta Nro. 21, del Indicador Monitoreo Dimensión Formulación del presupuesto, Variable Dependiente El presupuesto del costo y gasto de ventas, el 32.5 % respondió completamente en desacuerdo, el 55 % desacuerdo, el 12.50 % Ni de acuerdo ni en desacuerdo.

Análisis e Interpretación: Podemos observar en esta pregunta que no se cumple con las políticas de la compañía cuando se realizan costos y gastos de ventas existe un vacío de control interno y no se respeta y cumplen las políticas establecidas de la organización.

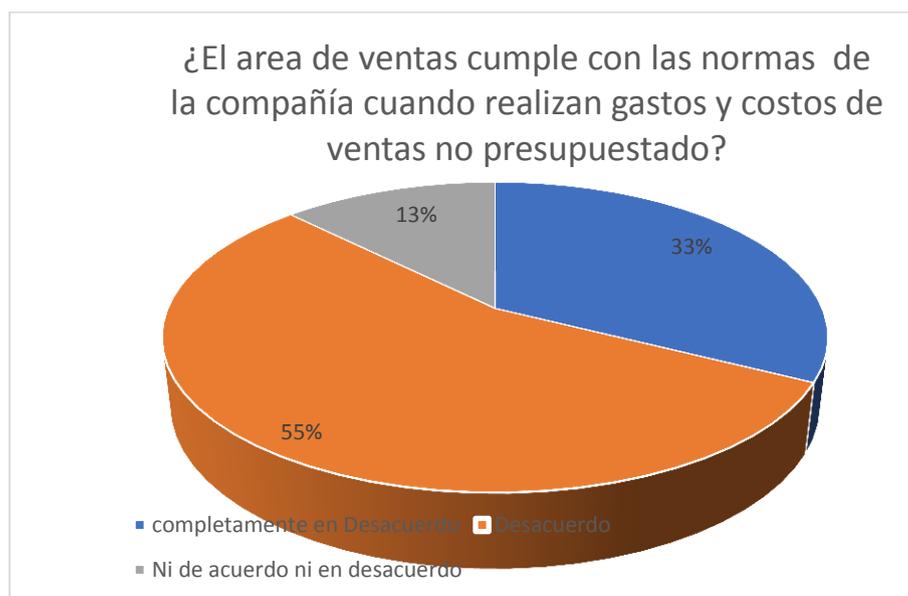


Gráfico 22 : El área de ventas cumple con las normas de la compañía cuando realizan gastos y costos de ventas no presupuestado

Fuente: Elaboración Propia

Indicador: MONITOREO

Pregunta 22: ¿Los responsables de Monitorear los presupuestos del costo y gasto de ventas lo realizan en forma periódica y adecuada?

Tabla 30: ¿Los responsables de Monitorear los presupuestos del costo y gasto de ventas lo realizan en forma periódica y adecuada?

	Escala de Likert	Frecuencia	Porcentaje válido
Válido 1,0	completamente en Desacuerdo	13	32.5%
2,0	Desacuerdo	12	30.0%
3,0	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	15	37.5%
Total		40	100.0%

Fuente: Elaboración Propia- Resultados SPSS

Descripción: En la presente pregunta Nro. 22, del Indicador Monitoreo Dimensión Formulación del presupuesto, Variable Dependiente El presupuesto del costo y gasto de ventas, el 35 % respondió completamente en desacuerdo, el 30 % desacuerdo, el 37.5% Ni de acuerdo ni en desacuerdo.

Análisis e Interpretación: Podemos observar en esta pregunta que el personal le falta realizar un mejor monitoreo de los presupuestos para que la empresa cumpla con sus objetivos de sus proyecciones con relación al costo y gasto de venta.

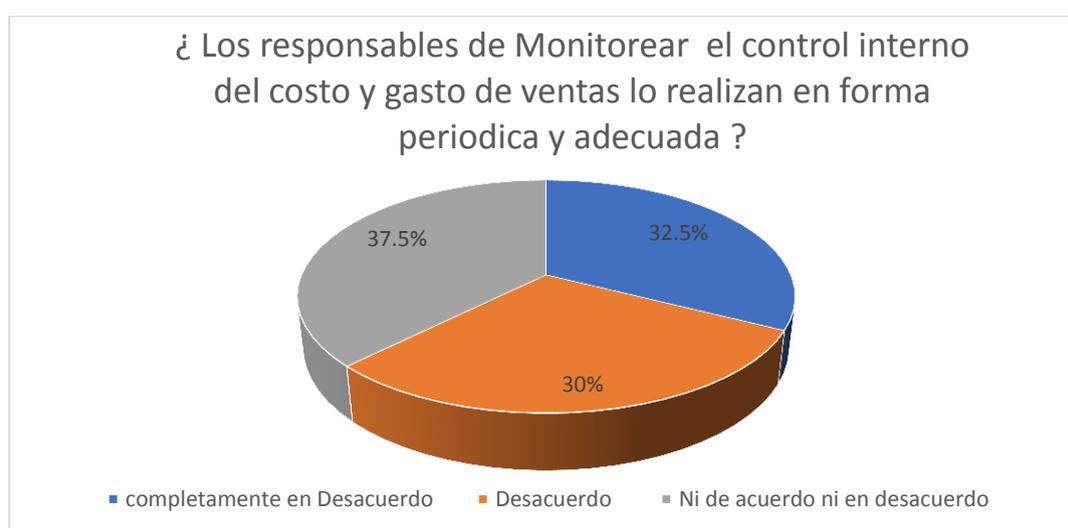


Gráfico 23: Los responsables de Monitorear los presupuestos del costo y gasto de ventas lo realizan en forma periódica y adecuada.

Fuente: Elaboración Propia

Pregunta 23: ¿considera usted que es importante monitorear los presupuestos para evitar las desviaciones de los costó y gasto de ventas?

Tabla 31: ¿considera usted que es importante monitorear los presupuestos para evitar las desviaciones de los costó y gasto de ventas?

	Escala de Likert	Frecuencia	Porcentaje válido
Válido	2,0	14	35.0%
	3,0	21	52.5%
	4,0	5	12.5%
Total		40	100.0%

Fuente: Elaboración Propia- Resultados SPSS

Descripción: En la presente pregunta Nro. 23, del Indicador Proyección presupuestal, Dimensión Formulación del presupuesto, Variable Dependiente El presupuesto del costo y gasto de ventas, el 35 % respondió desacuerdo, el 52.5 % ni de acuerdo ni en desacuerdo, el 12.5 % de acuerdo.

Análisis e Interpretación: Podemos observar en esta pregunta por las respuestas brindadas que si es necesario monitorear los costos y gastos de ventas que se han considerado en el presupuesto para que la empresa consiga sus objetivos y tenga una mayor rentabilidad.

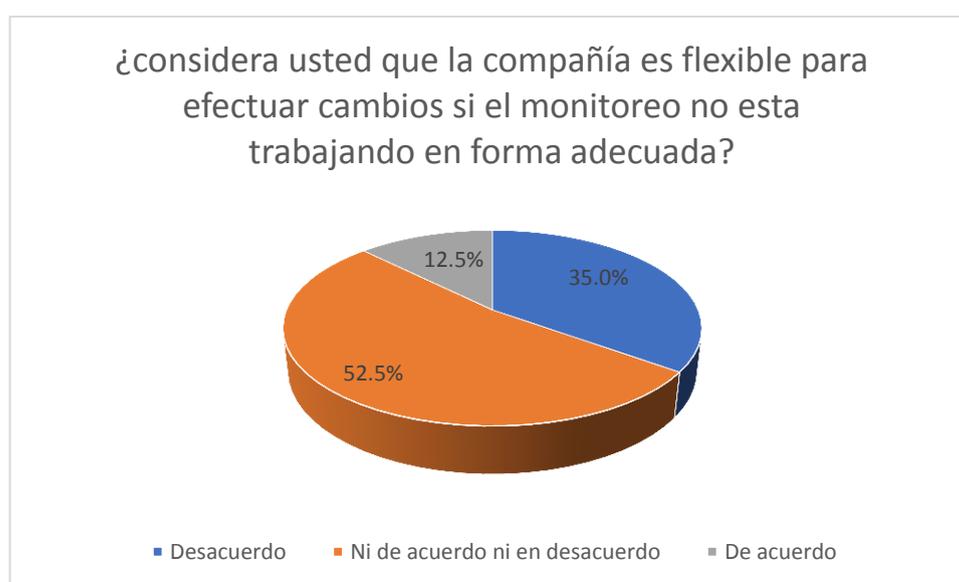


Gráfico 24: considera usted que es importante monitorear los presupuestos para evitar las desviaciones de los costó y gasto de ventas.

Fuente: Elaboración Propia

Indicador RENTABILIDAD

Pregunta 24: ¿Cree usted que un adecuado control internos del costo y gasto de ventas influye positivamente en el presupuesto y se obtendrá una mayor rentabilidad en la empresa?

Tabla 32: ¿Cree usted que un adecuado control internos del costo y gasto de ventas influye positivamente en el presupuesto y se obtendrá una mayor rentabilidad en la empresa?

	Escala de Likert	Frecuencia	Porcentaje válido
Válido 1,0	completamente en Desacuerdo	11	27.5%
2,0	Desacuerdo	17	42.5%
3,0	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	12	30.0%
Total		40	100.0%

Fuente: Elaboración Propia- Resultados SPSS

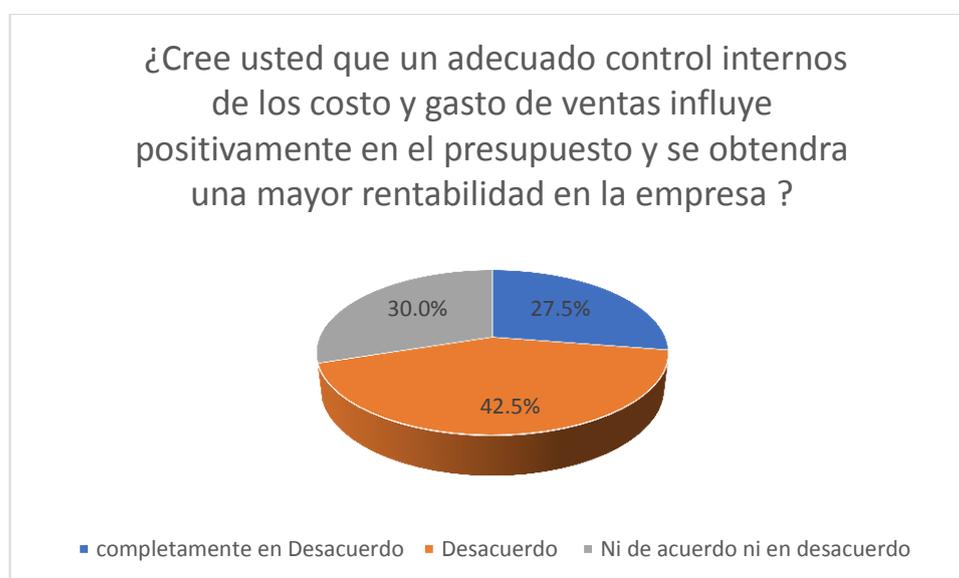


Gráfico 25: Cree usted que un adecuado control internos del costo y gasto de ventas influye positivamente en el presupuesto y se obtendrá una mayor rentabilidad en la empresa.

Fuente: Elaboración Propia

Descripción: En la presente pregunta Nro. 24, del Indicador rentabilidad, Dimensión Formulación del presupuesto, Variable Dependiente El presupuesto del costo y gasto de ventas, el 30 % respondió completamente de acuerdo, el 42.5 % de acuerdo y el 27.5 % Ni de acuerdo ni en desacuerdo.

Análisis e Interpretación: Podemos observar en esta pregunta por las respuestas brindadas que los empleados indican en su gran mayoría que si se lleva un adecuado control interno

influye en el presupuesto y por lo tanto nos permite realizar proyección y manejar un adecuado flujo de caja.

Pregunta 25: ¿Cree usted que la compañía realiza un adecuado control del presupuesto del costo y gasto de ventas para medir la rentabilidad?

Tabla 33: ¿Cree usted que la compañía realiza un adecuado control del presupuesto del costo y gasto de ventas para medir la rentabilidad?

	Escala de Likert	Frecuencia	Porcentaje válido
Válido 2,0	Desacuerdo	10	25.0
3,0	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	20	50.0
4,0	De acuerdo	10	25.0
Total	40	40	100.0

Fuente: Elaboración Propia- Resultados SPSS

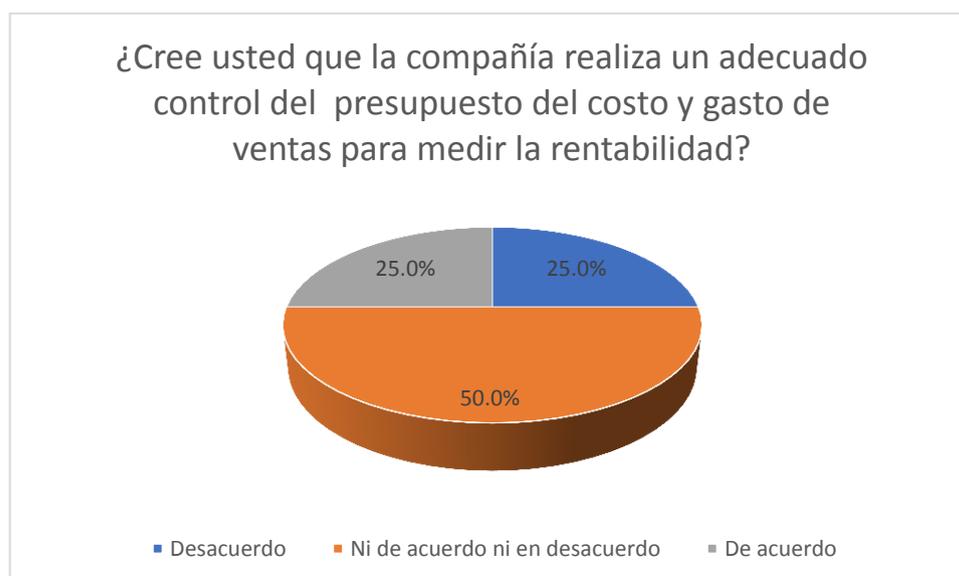


Gráfico 26: Cree usted que la compañía realiza un adecuado control del presupuesto del costo y gasto de ventas para medir la rentabilidad.

Fuente: Elaboración Propia

Descripción: En la presente pregunta Nro. 25, del Indicador rentabilidad, Dimensión Formulación del presupuesto, Variable Dependiente El presupuesto del costo y gasto de ventas, 25% desacuerdo, 50% ni de acuerdo ni en desacuerdo 25%, de acuerdo.

Análisis e Interpretación: De acuerdo a las respuestas el personal no conoce si la empresa realiza un adecuado control del presupuesto con relación a los gastos y costo de ventas.

Variable Dependiente: EL PRESUPUESTO DE COSTO Y GASTOS DE VENTAS

Dimensión: Desviación del Presupuesto

Indicador: IDENTIFICACIÓN DEL RIESGO

Pregunta 26: ¿Cree usted que la empresa puede identificar los riesgos que existen al presentarse una desviación de los gastos y costos no presupuestados?

Tabla 34: ¿Cree usted que la empresa puede identificar los riesgos que existen al presentarse una desviación de los gastos y costos no presupuestados?

	Escala de Likert	Frecuencia	Porcentaje válido
Válido 2,0	Desacuerdo	21	52.5
3,0	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	19	47.5
Total	40	40	100.0

Fuente: Elaboración Propia- Resultados SPSS



Gráfico 27: Cree usted que la empresa puede identificar los riesgos que existen al presentarse una desviación de los gastos y costos no presupuestados.

Fuente: Elaboración Propia

Descripción: En la presente pregunta Nro. 26, del Indicador Identificación del riesgo, Dimensión desviación del presupuesto, Variable Dependiente El presupuesto del costo y gasto de ventas el 52.5 % Respondió Ni de acuerdo ni en desacuerdo y el 47.5% de acuerdo.

Análisis e Interpretación: De acuerdo con las respuestas brindadas el personal confía que la empresa si puede identificar riesgos cuando existe desviación del presupuesto el 52% es indiferente a esta pregunta al responder Ni de acuerdo ni en desacuerdo.

27) ¿cree usted que la compañía no contabiliza en forma adecuada los gastos y costos de ventas en relación con el presupuesto asignado costo y gasto de ventas?

Tabla 35: ¿cree usted que la compañía no contabiliza en forma adecuada los gastos y costos de ventas en relación con el presupuesto asignado costo y gasto de ventas?

	Escala de Likert	Frecuencia	Porcentaje válido
Válido 3,0	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	27	67.5
4,0	De acuerdo	13	32.5
Total	40	40	100.0

Fuente: Elaboración Propia- Resultados SPSS

Descripción: En la presente pregunta Nro. 27, del Indicador Identificación del riesgo, Dimensión desviación del presupuesto, Variable Dependiente El presupuesto del costo y gasto de ventas, el 67.5% Respondió Ni de acuerdo ni en desacuerdo y el 32.5 % de acuerdo.

Análisis e Interpretación: De acuerdo a las respuestas brindadas el personal de distintas áreas cree que no se contabiliza en forma adecuada la documentación direccionando en el centro de costo y cuenta contable que corresponde, puede existir también gasto no deducible.

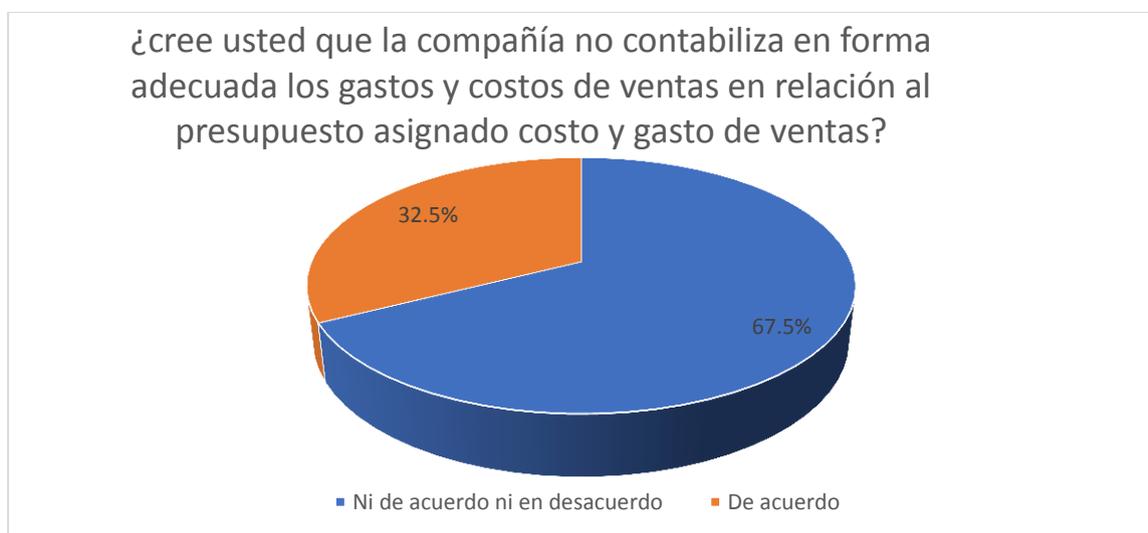


Gráfico28: Cree usted que la compañía no contabiliza en forma adecuada los gastos y costos de ventas en relación con el presupuesto asignado costo y gasto de ventas.

Fuente: Elaboración Propia

INDICADOR: RESPUESTA AL RIESGO

Pregunta 28: ¿Los centros de costos y cuentas contables están clasificados correctamente para evitar desviación del presupuesto?

Tabla 36: ¿Los centros de costos y cuentas contables están clasificados correctamente para evitar desviación del presupuesto?

	Escala de Likert	Frecuencia	Porcentaje válido
Válido 3,0	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	15	37.5
4,0	De acuerdo	25	62.5
Total	40	40	100.0

Fuente: Elaboración Propia- Resultados SPSS

Descripción: En la presente pregunta Nro. 28, del Indicador Identificación del riesgo, Dimensión desviación del presupuesto, Variable Dependiente El presupuesto del costo y gasto de ventas, el 37.5% Respondió Ni de acuerdo ni en desacuerdo y el 62.5 % de acuerdo.

Análisis e Interpretación: La compañía presenta tres unidades de negocios en el área de ventas: Seminarios, Checkpoint y software cada una de ellas está distribuida para sus costos y gastos en 1 centro de costo, pero en variedad de cuentas contables de acuerdo al gasto.

Los trabajadores de la compañía conocen que cada gasto y costo se debe registrar de manera correcta en la contabilidad para que se refleje en los estados de resultados y sea coherente con el presupuesto.

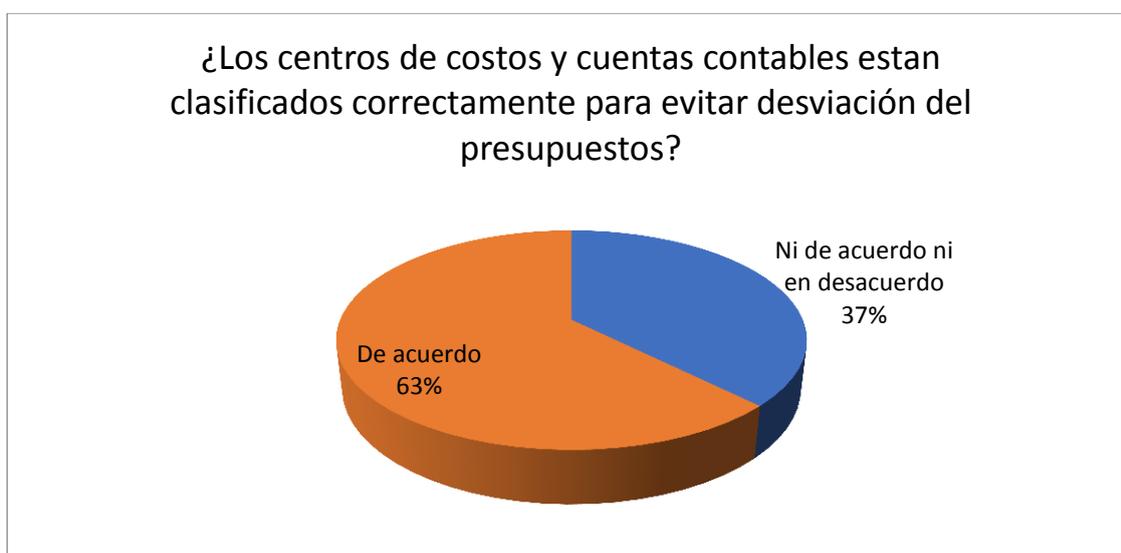


Gráfico 29: Los centros de costos y cuentas contables están clasificados correctamente para evitar desviación del presupuesto

Fuente: Elaboración Propia

3. Discusión de Resultado

A continuación, con estos casos podemos contrastar la Hipótesis de la tesis,

Donde en la Tabla de Resultado del contraste de la Hipótesis las celdas con xxx indican que se rechaza la hipótesis nula y por lo tanto se acepta la asociación. Veremos algunos casos señalados para explicar y contrastar la hipótesis General y Especifica

De acuerdo con la pregunta 05: ¿Cree usted que existe una gestión de control interno del costo y gasto de ventas confiables? Los resultados obtenidos son más de 50% no está de acuerdo que actualmente existe una gestión de control interno confiable por lo tanto se debería replantear el proceso de control interno del costo y gasto de ventas, para que se cumplan los objetivos.

Y la pregunta cruzada 25: ¿Cree usted que la compañía realiza un adecuado control del presupuesto del costo y gasto de ventas para medir la rentabilidad?, La empresa Thomson Reuters debería realizar un adecuado control de los presupuestos del costo y gasto de ventas para medir la rentabilidad y poder realizar proyecciones de costos y gastos de ventas.

Por lo tanto, ratificamos la Hipótesis planteada (Ha), Podemos concluir que las dimensiones de las dos variables están relacionadas de manera lógica., rechazamos la hipótesis Nula (Ho)

Hipótesis Planteada (Ha): “El Control Interno del costo y gasto de ventas incidirá positivamente en la ejecución del presupuesto del costo y gasto de ventas de la empresa Thomson Reuters Sac”

Hipótesis Nula (Ho): “El Control Interno del costo y gasto de ventas no incidirá positivamente en la ejecución del presupuesto del costo y gasto de ventas de la empresa Thomson Reuters Sac”

Si la empresa toma medidas de mejoras de replantear el proceso de control interno del costo y gasto de ventas se obtendrá mejoras de rentabilidad y gracias a esto la empresa podrá planificar sus gastos y reducir las desviaciones presupuestales que existen actualmente.

Tabla 37: Tabla cruzada de la Hipótesis P05*P25

Tabla cruzada Contrastación de la Hipótesis. P05 *P25

Recuento		P25			Total
		2,0	3,0	4,0	
P05	1,0	10	1	0	11
	2,0	0	10	0	10
	3,0	0	9	1	10
	5,0	0	0	9	9
Total		10	20	10	40

Fuente: Elaboración Propia- Resultados SPSS

Tabla 38: Pruebas de chi-cuadrado- P05 * P25

	Valor	Gl	Sig. asintótica (2 caras)
Chi-cuadrado de Pearson	69,145 ^a	6	.000
Razón de verosimilitud	69.974	6	.000
Asociación lineal por lineal	33.088	1	.000
N de casos válidos	40		

Fuente: Elaboración Propia- Resultados SPSS

De acuerdo con la pregunta 7: ¿Cree usted que la empresa debería mejorar el sistema de control interno?, definitivamente sugerimos una mejora de procesos de controles internos del costo y gasto de ventas para obtener resultados esperados en la compañía significativos.

Y la pregunta cruzada 26: ¿Cree usted que la empresa puede identificar los riesgos que existen al presentarse una desviación de los gastos y costos no presupuestados? Por las respuestas brindadas en la encuesta donde 67.5% y respondió Ni de acuerdo ni en desacuerdo, de acuerdo a las respuestas brindadas el personal de distintas áreas cree que no se

contabiliza en forma adecuada por lo que sugiere que cada empleado responsable de realizar órdenes de compra conozca los centro de costo y cuenta contable de su área para que se pueda direccionar en forma correcta el gasto y costo que generen.

Por lo tanto, ratificamos la Hipótesis planteada (Ha), y rechazamos la Hipótesis Nula (Ho)

Hipótesis Planteada (Ha): ¿La implementación y aplicación de un adecuado control interno del costó y gasto de ventas eliminaran las causas del desbalance del presupuesto del costo y gasto de ventas?

Hipótesis Nula (Ho): ¿La implementación y aplicación de un adecuado control interno del costó y gasto de ventas no eliminaran las causas del desbalance del presupuesto del costo y gasto de ventas?

La implementación de un adecuado control de costo y gasto de ventas reducirá en forma significativa el desbalance del presupuesto y se proyectaran gastos reales y se podrá realizar planificaciones y proyecciones de los gastos y costos.

Tabla 39: Tabla Cruzada P07*P26

Tabla cruzada P07*P26

Recuento		P26		Total
		2,0	3,0	
P07	2,0	5	0	5
	3,0	15	0	15
	4,0	1	19	20
Total		21	19	40

Fuente: Elaboración Propia- Resultados SPSS

Tabla 40: Pruebas de chi-cuadrado P07*P26

	Valor	gl	Sig. asintótica (2 caras)
Chi-cuadrado de Pearson	36,190 ^a	2	.000
Razón de verosimilitud	47.411	2	.000
Asociación lineal por lineal	28.456	1	.000
N de casos válidos	40		

Fuente: Elaboración Propia- Resultados SPSS

Por lo tanto, ratificamos la Hipótesis planteada (Ha), y rechazamos la Hipótesis Nula (Ho)

Hipótesis Planteada (Ha): La implementación y aplicación de un adecuado control interno del costó y gasto de ventas eliminarán las causas del desbalance del presupuesto del costo y gasto de ventas.

Hipótesis Nula (Ho): La implementación y aplicación de un adecuado control interno del costó y gasto de ventas eliminarán las causas del desbalance del presupuesto del costo y gasto de ventas.

La implementación de un adecuado control de costo y gasto de ventas reducirá en forma significativa el desbalance del presupuesto y se proyectarán gastos reales y se podrá realizar planificaciones y proyecciones de los gastos y costos.

Explicación del Apéndice 4 Estado de Resultado Comparativo

A continuación, se hace un análisis de las diferencias del estado de Resultado Real y el Presupuestado del periodo anual 2018:

1. Respecto a las ventas se observa que estas durante el periodo 2018 fueron aproximadamente 10% menos que las presupuestadas, producto de varias situaciones que se dieron en el año como clientes que no renovaron y factores externos que afectaron la venta del software de facturación relacionados con cambios en las normas tributarias.

2. Al realizar un análisis de la estructura de los costos de los productos y servicio que se ofrece se observa lo siguiente:

a) El producto plataforma Online su estructura de costos está basada 100% en mano de obra directa es decir comprende, los sueldos de un grupo de profesionales encargados del contenido de información y mantenimiento de la plataforma.

Por otra parte, al comparar el costo real versus el presupuestado podemos observar que no existen diferencias porque es un costo fijo que se mantiene y no varía en función a las ventas, ya que es un producto virtual.

b) Los Seminarios presenciales tienen una estructura de costos donde el 51% lo comprende la mano de obra directa, es decir

Los honorarios del expositor (Relator), el 27% corresponde al costo del arriendo, el 19% es costo del coffee break, 2% de materiales y 1% es movilidad.

Si observamos la comparación realizadas entre los costos reales versus los presupuestados, el costo real se ve incrementado, considerablemente, debido a una equivocada contabilización de un gasto que corresponde a un servicio de elaboración de contenido para la plataforma Online y que fue tomado como costo en el rubro mano de obra directa (Relatoría).

c) La estructura de costos del Software de facturación está comprendida 100% por mano de obra directa es decir el sueldo de un grupo de profesionales dedicados a brindar el soporte respectivo.

Como se puede observar en la comparación no hay diferencias porque es un costo fijo que no varía en función a la venta, ni al costo de ventas.

3. Al realizar un análisis de los gastos costos y gastos de ventas podemos observar que el gasto real mayor al presupuestados y esto debido a un mal control de los mismos.

4. La compañía en los últimos años ha venido arrojando como resultado perdida, las mismas que sería como consecuencia de varios factores entre ellos un ineficiente control de los costos y gastos.

Así mismo la compañía financieramente tiene previsto cubrir los gastos y costos de ventas con préstamos otorgados por su vinculada, la misma que se aprobaron en función al plan general del grupo económico de lograr posicionar su marca y ganar presencia en el mercado.

CAPÍTULO VI

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

CONCLUSIONES

1. La falta de control interno del costo y gasto de ventas, se perciben, errores contables, que se realizan en la contabilización, registrándose de manera errada los gastos de ventas por costó de ventas, originando desviaciones en el presupuesto del costo y gasto de ventas. Viéndose afectada la rentabilidad de la compañía, reflejado en el estado de resultado al cierre del periodo anual 2018 en el Apéndice 4- Estado de Resultado Comparativo.
2. La falta de control interno con relación a las comisiones del área ventas, se percibe, que existen pagos que no corresponde de comisiones porque el vendedor reporta su venta al cierre de cada mes y al siguiente se anula la venta y factura ya emitida con nota de crédito, lo indicado se refleja en el estado de resultado donde figura que existe una desviación en los presupuestos, esto ocasiona perdida en el negocio y consecuencias tributarias. Tenemos una variación de (– 51,434.40) de diferencia del estado de resultado Presupuestado y el real, reflejado en el Apéndice 4- Estado de Resultado Comparativo.
3. La falta de control interno con relación a los gastos de ventas de movilidad se percibe que se está utilizando de manera incorrecta ya que las áreas de ventas no presentan las planillas de movilidad para sustentar el gasto, por lo que se puede percibir que se usa para asuntos personales y no por gestiones que amerita para sus funciones de ventas.

RECOMENDACIONES

1. Se recomienda la aplicación de un adecuado sistema de control interno que permita evaluar las diferencias contables en cada periodo tributario, con la finalidad de corregir fallas que se presentan en la contabilización del costo y gastos de ventas de la empresa Thomson Reuters Perú Sac, originando esto desviaciones en el presupuesto, mejorando los controles Internos se tendrá una mejor visión de los estados de resultado.
2. Se recomienda tener un adecuado control interno al personal de ventas, siendo más rigurosos al cierre de ventas de cada periodo, cambiando las fechas de los cálculos de comisiones, para evitar que se realicen pagos de ventas que no corresponde ya que las facturas de ventas en varios casos se anulan con nota de crédito.
3. Se recomienda que se implante el manual de Organizaciones (Mof) la empresa no cuenta con un manual de responsabilidades definidos cada área de contabilidad y finanzas se maneja en forma mecánica, no se realizan capacitaciones al personal, se recomienda que los sistemas de control interno sean más rigurosos para todas las áreas de la compañía y así evitar que se realice problemas contables y tributarios.

REFERENCIAS

- Arias (2006) Proyecto de investigación: *introducción a la metodología* (5°ed.) Caracas-Venezuela
- Briones, I. V., & Ruiz, I. C. (2016). *Fuentes De Financiamiento Para Las Pymes*. Quito-Ecuador
- Cerda, H. (2010). *Elementos de la Investigación*. Pág. 44. México DF, México DF: Panamericana. Recuperado de: <http://www.contraloria.gob.ec/documentos/normatividad/LEYORGACGEyREFORMAS2009.pdf>
- Córdova, M.P. (2014). *Gestión Financiera*. Ecoe Ediciones. Bogotá Colombia
- Coronel & Briones, (2014) “*Elaboración e Implementación de un Sistema de Control Interno, caso “Multitecnos S.A.”*”
- Coronel, B. A., & Briones, M. F. (2014). “Elaboración e Implementación de un Sistema de Control Interno, caso “Multitecnos S.A.”. Recuperado de: compañías, s. i. (2016). Obtenido de http://www.supercias.gob.ec/bd_supercias/descargas/lotaip/1a.pdf
- Cortéz, D. M. (2009). *Generalidades sobre Metodología de la Investigación*. Pág. 77. España, España: AOC.
- Fernández, H (2011), “*Control Interno para la efectividad empresarial*”, Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Contabilidad. Lima- Perú
- Fidias, G. A. (2012). El proyecto de Investigación. En F. G. Arias, *Introducción a la metodología científica 6ta edición* (pág. 26). Caracas-Venezuela: Editorial Epistema.
- Gancino, A (2010), “*La planificación presupuestaria y su incidencia en la información Financiera de la Fundación Pastaza*” Ingeniera en Contabilidad y Auditoría Universidad Técnica de Abanto. Quito-Ecuador.
- Gómez, M. (2010). *Introducción a la Metodología de la Investigación Científica*. Pág. 25. Argentina, Argentina: Brujas.
- Gross, M. (16 de 09 de 2010). *Investigación descriptiva*.
- Internos, E. I. (2013). *Marco integrado coso*. Obtenido de marco integrado coso: [http://doc.contraloria.gob.pe/control-interno/normativa asociada/coso 2013-resumen-ejecutivo.pdf](http://doc.contraloria.gob.pe/control-interno/normativa%20asociada/coso%202013-resumen-ejecutivo.pdf)
- Investigadores, E. g. (s.f.). Obtenido de <http://www.eumed.net/librosgratis/2010d/796/.htm> Fundamentacion%20Teorica
- López, D. S. (2011). “Control Interno al Ciclo de Ventas y su incidencia en la Rentabilidad de la Empresa Equiagro”.

Mariela, P. B. (2013). El proceso de investigación. En M. P. Borda, *El proceso de investigación* (pág. 27). Colombia - Barranquilla: Universidad del Norte.

Martínez, Y. A. (Marzo de 2007). AUDITORÍA DEL CONTROL INTERNO DE LOS PROCESOS DE VENTAS Y DISTRIBUCIÓN DE THE TESALIA SPRINGS COMPANY S.A. Sangolquí,

Narváez, B. P. (s.f.). *Monografía*. Obtenido de <http://www.monografias.com/trabajos83/importancia-control-interno-mundo-empresarial/importancia-control-interno-mundo-empresarial.shtml#ixzz479rdpyQP>

Pahuacho, K & Salazar, D (2016) “*Implementación de un sistema de contabilidad de costos y su incidencia en la presentación de los estados financieros de la empresa industrial de plásticos SABIC S.A.C.*”

Sagastegui, J. D. (2014). “Propuesta de un sistema de control Interno para el área de ventas y su incidencia en la gestión económica financiera de la empresa Gran Hotel el Golf Trujillo SA”.

Ruiz Olabuenaga, J. I. (2012). Teoría y práctica de la investigación Cualitativa. En J. Ruiz. Sabino. (2010). Universo. Pág. 75.

Institucionales

Auditores, E. I. (2013). *Marco integrado coso*. Committee of sponsoring Organizations (COSO) 2013 of the Treadway. Recuperado de: <http://doc.contraloria.gob.pe/control-interno/normativa asociada/coso 2013-resumen- ejecutivo.pdf>

COSO-III. (s.f.). Recuperado de http://doc.contraloria.gob.pe/Control- Interno/Normativa Asociada/coso_2013-resumen-ejecutivo.pdf

COSO-III. (s.f.). Recuperado de http://doc.contraloria.gob.pe/Control- Interno/Normativa_Asociada/coso_2013-resumen-ejecutivo.pdf

Crédito y Cobranza. (s.f.). Recuperado el 4 de 4 de 2016, de <http://creditoscobranzasdinero.blogspot.com/2010/01/cobranzayprincipiosgenerales.html>

Plataforma Checkpoint de la empresa Thomson Reuters Perú sac

	PREGUNTAS							RESPUESTAS				
Variable Independiente	El presupuesto del costo y gasto de ventas							1	2	3	4	5
Dimensión	Formulación del presupuesto											
Indicador	Procedimientos											
16	¿Cree usted que la formulación de los presupuestos del costo y gasto de ventas con criterios de economía, eficiencia, incidirán en la rentabilidad del negocio?											
17	¿Cree usted que una inadecuada gestión del presupuesto del costo y gasto de ventas afectara de una manera negativa el resultado de la gestión?											
Indicador	Medición de Riesgos											
18	¿Se compara periódicamente lo presupuestado con lo ejecutado en los presupuestos del costo y gasto de ventas?											
19	¿La empresa cuenta con provisiones en el presupuesto ante cualquier riesgo que se presente por los costos y gasto de ventas?											
Indicador	Proyección del presupuesto											
20	¿Se cumple con obtener las metas físicas y financieras previstas en el presupuesto del costo y gasto de ventas?											
21	¿El área de ventas cumple con las normas de la compañía cuando realizan un gasto y costo de ventas no presupuestado?											
Dimensión	Ejecución del control interno del costo y gasto de ventas.											
Indicador	Monitoreo											
22	¿Los responsables de monitorear los presupuestos del costo y gasto de ventas lo realizan en forma periódica y adecuada?											
23	¿Considera usted que es importante monitorear los presupuestos para evitar desviaciones del costos y gastos de ventas?											
Indicador	Rentabilidad											
24	¿Cree usted que un adecuado control interno del costo y gasto de ventas influye positivamente en el presupuesto y se obtendrá una mayor rentabilidad de la empresa?											
25	¿Cree usted que la compañía realiza un adecuado control del presupuesto del costo y gasto de ventas para medir la rentabilidad?											
Dimensión	Desviación del presupuesto											
Indicador	Identificación del riesgo											
26	¿Cree usted que la empresa puede identificar los riesgos que existen al presentar una desviación del costo y gasto de ventas no presupuestados?											
27	¿Cree usted que la compañía no contabiliza en forma adecuada los costos y gasto de ventas con relación al presupuesto?											
Indicador	Respuesta al riesgo											
28	¿Los centros de costo y cuentas contables están clasificados correctamente para evitar desviación del presupuesto?											

Variable Independiente	PREGUNTAS						RESPUESTAS	
	El presupuesto del costo y gasto de ventas						SI	NO
Dimensión	Formulación del presupuesto							
Indicador	Procedimientos							
16	¿Cree usted que la formulación de los presupuestos del costo y gasto de ventas con criterios de economía, eficiencia, incidirán en la rentabilidad del negocio?							x
17	¿Cree usted que una inadecuada gestión del presupuesto del costo y gasto de ventas afectara de una manera negativa el resultado de la gestión?						x	
Indicador	Medición de Riesgos							
18	¿Se compara periódicamente lo presupuestado con lo ejecutado en los presupuestos del costo y gasto de ventas?							x
19	¿La empresa cuenta con provisiones en el presupuesto ante cualquier riesgo que se presente por los costos y gasto de ventas?							x
Indicador	Proyección del presupuesto							
20	¿Se cumple con obtener las metas físicas y financieras previstas en el presupuesto del costo y gasto de ventas?							x
21	¿El área de ventas cumple con las normas de la compañía cuando realizan un gasto y costo de ventas no presupuestado?							x
Dimensión	Ejecución del control interno del costo y gasto de ventas.							
Indicador	Monitoreo							
22	¿Los responsables de monitorear los presupuestos del costo y gasto de ventas lo realizan en forma periódica y adecuada?							x
23	¿Considera usted que es importante monitorear los presupuestos para evitar desviaciones del costos y gastos de ventas?						x	
Indicador	Rentabilidad							
24	¿Cree usted que un adecuado control interno del costo y gasto de ventas influye positivamente en el presupuesto y se obtendrá una mayor rentabilidad de la empresa?						x	
25	¿Cree usted que la compañía realiza un adecuado control del presupuesto del costo y gasto de ventas para medir la rentabilidad?							x
Dimensión	Desviación del presupuesto							
Indicador	Identificación del riesgo							
26	¿Cree usted que la empresa puede identificar los riesgos que existen al presentar una desviación del costo y gasto de ventas no presupuestados?						x	
27	¿Cree usted que la compañía no contabiliza en forma adecuada los costos y gasto de ventas con relación al presupuesto?						x	
Indicador	Respuesta al riesgo							
28	¿Los centros de costo y cuentas contables están clasificados correctamente para evitar desviación del presupuesto?							x

APÉNDICE C: PRESUPUESTO

Presupuesto de Ventas - periodo 2018

Productos / Servicios	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Setiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
Ventas													
Plataforma Online	144,000.00	144,000.00	144,000.00	72,000.00	72,000.00	72,000.00	72,000.00	72,000.00	72,000.00	72,000.00	54,000.00	54,000.00	1,044,000.00
Seminarios presenciales	340,000.00	340,000.00	340,000.00	170,000.00	170,000.00	170,000.00	170,000.00	170,000.00	170,000.00	170,000.00	127,500.00	127,500.00	2,465,000.00
Software facturación	107,200.00	107,200.00	107,200.00	53,600.00	53,600.00	53,600.00	53,600.00	53,600.00	53,600.00	53,600.00	40,200.00	40,200.00	777,200.00
Total	591,200.00	591,200.00	591,200.00	295,600.00	221,700.00	221,700.00	4,286,200.00						

Nota:

1. Para la proyección de ventas se consideran los siguientes aspectos:
2. Los picos más altos de ventas se dan en los meses de enero, febrero y marzo. Así mismo las ventas disminuyen en noviembre y diciembre.

Presupuesto Costo de servicio - periodo 2018

Productos / Servicios	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Setiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Plataforma Online												
Sueldo consultor	25,000.00	25,000.00	25,000.00	25,000.00	25,000.00	25,000.00	25,000.00	25,000.00	25,000.00	25,000.00	25,000.00	25,000.00
Beneficios sociales	9,000.00	9,000.00	9,000.00	9,000.00	9,000.00	9,000.00	9,000.00	9,000.00	9,000.00	9,000.00	9,000.00	9,000.00
Sub total Online	34,000.00	34,000.00	34,000.00	34,000.00	34,000.00	34,000.00	34,000.00	34,000.00	34,000.00	34,000.00	34,000.00	34,000.00
Seminarios Presenciales												
Relatoría (honorarios)	55,760.00	69,360.00	69,360.00	34,680.00	34,680.00	34,680.00	34,680.00	34,680.00	34,680.00	34,680.00	26,010.00	26,010.00
Arriendos de salas	36,720.00	36,720.00	36,720.00	18,360.00	18,360.00	18,360.00	18,360.00	18,360.00	18,360.00	18,360.00	13,770.00	13,770.00
Coffee break	25,840.00	25,840.00	25,840.00	12,920.00	12,920.00	12,920.00	12,920.00	12,920.00	12,920.00	12,920.00	9,690.00	9,690.00
Materiales	2,720.00	2,720.00	2,720.00	1,360.00	1,360.00	1,360.00	1,360.00	1,360.00	1,360.00	1,360.00	1,020.00	1,020.00
Movilidad	1,360.00	1,360.00	1,360.00	680.00	680.00	680.00	680.00	680.00	680.00	680.00	510.00	510.00
Sub total seminarios	122,400.00	136,000.00	136,000.00	68,000.00	68,000.00	68,000.00	68,000.00	68,000.00	68,000.00	68,000.00	51,000.00	51,000.00
Software facturación												
Sueldo Implementador	30,780.00	30,780.00	30,780.00	30,780.00	30,780.00	30,780.00	30,780.00	30,780.00	30,780.00	30,780.00	30,780.00	30,780.00
Beneficios sociales	11,080.80	11,080.80	11,080.80	11,080.80	11,080.80	11,080.80	11,080.80	11,080.80	11,080.80	11,080.80	11,080.80	11,080.80
Sub total software	41,860.80	41,860.80	41,860.80	41,860.80	41,860.80	41,860.80	41,860.80	41,860.80	41,860.80	41,860.80	41,860.80	41,860.80
Total General	198,260.80	211,860.80	211,860.80	143,860.80	126,860.80	126,860.80						

Presupuesto de Gastos - periodo 2018

Gastos de Operación	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Setiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
<u>Gastos administrativos</u>												
Alquiler de local	45,600.00	45,600.00	45,600.00	45,600.00	45,600.00	45,600.00	45,600.00	45,600.00	45,600.00	45,600.00	45,600.00	45,600.00
Mantenimiento edificio	12,500.00	12,500.00	12,500.00	12,500.00	12,500.00	12,500.00	12,500.00	12,500.00	12,500.00	12,500.00	12,500.00	12,500.00
Servicio de luz y agua	1,750.00	1,750.00	1,750.00	1,750.00	1,750.00	1,750.00	1,750.00	1,750.00	1,750.00	1,750.00	1,750.00	1,750.00
Telefonía fija y móvil	2,850.00	2,850.00	2,850.00	2,850.00	2,850.00	2,850.00	2,850.00	2,850.00	2,850.00	2,850.00	2,850.00	2,850.00
Servicio de internet y redes	3,560.00	3,560.00	3,560.00	3,560.00	3,560.00	3,560.00	3,560.00	3,560.00	3,560.00	3,560.00	3,560.00	3,560.00
Sueldos empleados	75,950.60	75,950.60	75,950.60	75,950.60	75,950.60	75,950.60	75,950.60	75,950.60	75,950.60	75,950.60	75,950.60	75,950.60
Beneficios sociales	27,342.22	27,342.22	27,342.22	27,342.22	27,342.22	27,342.22	27,342.22	27,342.22	27,342.22	27,342.22	27,342.22	27,342.22
Movilidad	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00
<u>Tercerización</u>												
Servicios de limpieza	6,550.00	6,550.00	6,550.00	6,550.00	6,550.00	6,550.00	6,550.00	6,550.00	6,550.00	6,550.00	6,550.00	6,550.00
Personal destacado	12,500.00	12,500.00	12,500.00	12,500.00	12,500.00	12,500.00	12,500.00	12,500.00	12,500.00	12,500.00	12,500.00	12,500.00
Total, gasto Adm	190,102.82											
<u>Gastos de ventas</u>												
Sueldo empleado	5,500.00	5,500.00	5,500.00	5,500.00	5,500.00	5,500.00	5,500.00	5,500.00	5,500.00	5,500.00	5,500.00	5,500.00
Beneficios sociales	1,980.00	1,980.00	1,980.00	1,980.00	1,980.00	1,980.00	1,980.00	1,980.00	1,980.00	1,980.00	1,980.00	1,980.00
Comisiones	17,736.00	17,736.00	17,736.00	8,868.00	8,868.00	8,868.00	8,868.00	8,868.00	8,868.00	8,868.00	6,651.00	6,651.00
Bonos	5,912.00	5,912.00	5,912.00	2,956.00	2,956.00	2,956.00	2,956.00	2,956.00	2,956.00	2,956.00	2,217.00	2,217.00
Movilidad	2,500.00	2,500.00	2,500.00	2,500.00	2,500.00	2,500.00	2,500.00	2,500.00	2,500.00	2,500.00	2,500.00	2,500.00
Colaboradores externos	15,000.00	15,000.00	15,000.00	15,000.00	15,000.00	15,000.00	15,000.00	15,000.00	15,000.00	15,000.00	15,000.00	1,650.00
Total gastos de ventas	48,628.00	48,628.00	48,628.00	36,804.00	33,848.00	20,498.00						
Total General	238,730.82	238,730.82	238,730.82	226,906.82	223,950.82	210,600.82						

Fuente: Elaboración Propia

APÉNDICE D: ESTADO DE RESULTADO COMPARATIVOS

ESTADO DE RESULTADO

(Expresado en Soles)

	Al 31.12.18			
	Real	Presupuesto	variación	
Ventas	3,857,580.00	4,286,200.00	428,620.00	10.00%
Plataforma Online	939,600.00	1,044,000.00	104,400.00	
Seminarios presenciales	2,218,500.00	2,465,000.00	246,500.00	
Software facturación	699,480.00	777,200.00	77,720.00	
Costo de Ventas	1,966,505.60	1,870,489.60	96,016.00	5.13%
<u>Plataforma Online</u>	408,000.00	408,000.00	0.00	
Sueldo consultores (costo fijo)	300,000.00	300,000.00	0.00	
Beneficios sociales (Costo fijo)	108,000.00	108,000.00	0.00	
<u>Seminarios Presenciales</u>	1,056,176.00	960,160.00	-96,016.00	
Relatoría (honorarios)	532,052.40	483,684.00	-48,368.40	(1).
Arriendos de salas	288,802.80	262,548.00	-26,254.80	
Coffee break	203,074.00	187,340.00	-18,475.00	
Materiales	21,692.00	19,720.00	-1,944.00	
Movilidad	10,846.00	9,860.00	-972.00	
<u>Software facturación</u>	502,329.60	502,329.60	0.00	
Sueldo Implementador	369,360.00	369,360.00	0.00	
Beneficios sociales	132,969.60	132,969.60	0.00	
Utilidad Bruta	1,891,074.40	2,415,710.40	524,636.00	21..72%
<u>Gastos administrativos</u>	2,304,417.79	2,281,233.79	-23,184.00	
Alquiler de local	547,200.00	547,200.00	0.00	
Mantenimiento edificio	150,000.00	150,000.00	0.00	
Servicio de luz y agua	25,200.00	21,000.00	-4,200.00	
Telefonía fija y móvil	41,040.00	34,200.00	-6,840.00	
Servicio de internet y redes	51,264.00	42,720.00	-8,544.00	
Sueldos empleados	911,407.20	911,407.20	0.00	
Beneficios sociales	328,106.59	328,106.59	0.00	
Movilidad	21,600.00	18,000.00	-3,600.00	
Tercerización	0.00	0.00	0.00	
Servicios de limpieza	78,600.00	78,600.00	0.00	
Personal destacado	150,000.00	150,000.00	0.00	
<u>Gastos de ventas</u>	557,194.80	457,858.00	-99,336.80	
Sueldos empleados	66,000.00	66,000.00	0.00	
Beneficios sociales	23,760.00	23,760.00	0.00	
Comisiones	180,020.40	128,586.00	-51,434.40	(2).
Bonos	51,434.40	42,862.00	-8,572.40	
Movilidad	36,000.00	30,000.00	-6,000.00	(3).
Colaboradores externos	199,980.00	166,650.00	-33,330.00	
Utilidad de Operación	-970,538.19	-323,381.39	-647,156.80	200.,12%
Gasto Financiero	-162,000.00	-162,000.00		
Utilidad antes del impuesto	-1,132,538.19	-485,381.39	-647,156.80	
Impuesto a la renta	0.00	0.00	0.00	
Utilidad del ejercicio	-1,132,538.19	-485,381.39	-647,156.80	

Fuente: Elaboración Propia

Problemática

Caso 1

Al realizar un análisis de los elementos del costo respecto a los seminarios presenciales, se detectó que en el elemento Relatoría se había considerado gastos por un importe de S/ 45,000 existiendo una desviación en el estado de resultado real S/ 48,368.40

Originándose un error contable ya que corresponde a un costo de servicio, esto se debe a la falta de controles en el área de contabilidad quienes realizan el registro contable.

Aspecto Contable

En tal sentido la propuesta brindada es tomar medidas correctivas del caso en cada periodo tributario en forma oportuna, la corrección contable que se indica a continuación:

Descripción	Debe	Haber
Gastos de ventas	45,000.00	
Colaboradores externos		
Costo de servicio		45,000.00
Costo seminario presencial		
x/x Por la corrección en las cuentas de destino.		

Aspectos Tributarios:

La reclasificación de los costos y gastos podría desencadenar, en una eventual fiscalización la rectificación de la declaración jurada anual correspondiente al ejercicio de la ocurrencia, sin que ello implique genere un impacto adverso para la empresa.

Caso 2

Se determinó que las comisiones por ventas calculadas y pagadas durante el periodo

2018 por un importe de S/ 35,586.35 se entregaron indebidamente, prueba de ello, se detectaron varias notas de crédito que anulan las facturas de ventas. Esta problemática es constante en la compañía, ya que por falta de control interno el personal reporta sus ventas para el cálculo de sus comisiones al cierre del periodo mensual.

Aspectos Tributarios:

El incremento de comisiones por ventas no efectuadas generará un doble impacto para la empresa y para los representantes de ventas, quienes son trabajadores de la misma.

Para efectos del Impuesto a la Renta, la anulación de servicios no efectuados en un mes posterior mediante la emisión de una nota de crédito ajustará el impuesto bruto para efectos de la determinación del pago a cuenta correspondiente al mes de la emisión de dicho documento, conforme lo previsto en el artículo 85° de la Ley de la materia. Para los clientes, implicará el no reconocimiento del supuesto gasto en el ejercicio respectivo.

Cabe recordar que la emisión de una nota de crédito como sustento de la anulación de una operación de este tipo- de acuerdo a lo dispuesto en el artículo 10° del Reglamento de Comprobantes de Pago- resulta viable en tanto y en cuanto ello se vea reflejado en la declaración jurada del mes de su emisión (tanto para el que emite el documento como para quien la recibe) así como también, se demuestre que la operación no se realizó y que por ello no se devengó.

De otro lado, para efectos del Impuesto General a las Ventas, la emisión de una nota de crédito implica el ajuste en el débito como en el crédito fiscal correspondiente al mes de su emisión de acuerdo con lo señalado en el artículo 26° y 27° de la Ley de la materia¹.

¹ Cuyo TUO fue aprobado por el Decreto Supremo N° 055-99-EF.

La deducción del impuesto bruto² mensual del monto del impuesto bruto proporcional a retribución del servicio no realizado, en el caso de la empresa, se condiciona a la restitución de la retribución al prestador del servicio; mientras que, para el caso del comprador, devendrá en el ajuste del crédito fiscal del mes de su emisión considerando el impuesto bruto de la retribución del servicio no prestado restituido.

En otro escenario menos favorable, la no emisión de la nota de crédito para reconocer esta anulación en su debido momento y el no reconocimiento del comprobante de pago en las ventas mensuales efectuadas por parte de la empresa, podría generar graves consecuencias tanto para ésta como para los clientes involucrados, toda vez que estaremos frente a operaciones no reales o no fehacientes que obligarán a ambas partes a rectificar las declaraciones mensuales presentadas, e incluso sus declaraciones anuales a fin de reconocer los ingresos o gastos y crédito fiscal de manera correcta. El incremento indebido de ventas afectará mayormente al cliente, quien estaría aumentando indebidamente el crédito fiscal por las adquisiciones no realizadas, hecho que conllevará al pago de multas por la infracción prevista en el artículo 178 numeral 1 del Código Tributario.

Además de ello, de detectarse esta situación, la empresa tendría que asumir el pago del 5% por disposición indirecta de renta respecto a este tipo de operaciones conforme reza el artículo 13 B del Reglamento de la Ley del Impuesto a la Renta, toda vez que, de no emitirse la nota de crédito en su momento, el comprobante emitido estaría respaldando una operación inexistente, cuyo presunto ingreso podría estar beneficiando al socio o accionista de la misma.

Por otro lado, para los representantes de ventas quienes son trabajadores de la empresa, el incremento de las comisiones por servicios no brindados generará en su

² Entendiéndose como tal, al resultante de las operaciones realizadas en el periodo que corresponda.

momento un incremento en su remuneración, la misma que por ser variable, obliga a reconocer la comisión por la venta efectiva realizada, y por tanto un incremento en el impuesto a la renta de quinta categoría a retener.

De percatarse de esta situación, la empresa deberá recalcular el impuesto a la renta de quinta de cada trabajador en el mes de la ocurrencia a efectos de excluir el monto de las comisiones no realizadas. Producto de ello, de haber retenido un mayor impuesto a retener, deberá proceder a restituir las retenciones del impuesto practicadas en exceso al final del ejercicio, atendiendo el procedimiento señalado en la R.S. 036-98/SUNAT

Caso 3

Al revisar los gastos de movilidad efectuados por personal del área comercial, se determinó que estos no fueron acreditados con el respectivo comprobante de pago. Además de no encontrarse sustentado mediante planilla de movilidad.

Ante dicha situación se sugiere que se realice más supervisión al área de ventas para conocer su utilizan las movilidades de la compañía para uso personales o gestiones que ameritan.

Tratamiento tributario:

Respecto a los gastos de movilidad, advertimos en el presente caso que estamos frente a desembolsos que constituyen una condición de trabajo para los representantes de ventas, por ende, la entrega de estos conceptos no afecta el cálculo de sus remuneraciones en tanto no existe libre disponibilidad³.

De acuerdo a lo señalado en el inciso a1) del artículo 37° de la Ley del Impuesto a la Renta, son deducibles de la renta bruta de tercera categoría los desembolsos por

³ Característica que se desprende de lo señalado en el segundo párrafo del inciso a) del artículo 34° de la Ley del Impuesto a la Renta.

conceptos de movilidad de los trabajadores, siempre que sean necesarios para el cabal desempeño de sus funciones y no constituyan beneficio o ventaja patrimonial para estos.

Es del caso recordar en este punto, la necesidad de asociar el desembolso incurrido con el mantenimiento o generación de la renta, de acuerdo con el Principio de causalidad que ampara el mencionado artículo, así como también con los elementos vinculantes como son la razonabilidad, proporcionalidad y necesidad.

La fehaciencia del egreso incurrido debe constar en el respectivo comprobante de pago emitido por la empresa proveedora del servicio, o sustentarse con la planilla de movilidad a que hace referencia en el inciso v) del artículo 21° del reglamento de la Ley del Impuesto a la Renta, en cuyo caso solo se admitirá como gasto hasta el 4% de la Remuneración Mínima Vital por día.

El incumplimiento de esta formalidad, como se advierte en este caso, acarreará el reparo del gasto incurrido en tanto no se contará con los medios probatorios pertinentes que demuestren su fehaciencia.

Esta contingencia se deberá reconocer vía declaración jurada del ejercicio al que corresponde dichos gastos adicionando este concepto a la base imponible del impuesto.

A la par, el hecho de no contar con el sustento necesario que demuestre el destino de estos egresos conlleva, además del incremento de la base de cálculo de la renta empresarial, al pago del 5% por disposición indirecta de renta respecto a este tipo de operaciones de acuerdo al artículo 13 B del Reglamento de la Ley del Impuesto a la Renta, toda vez que la salida de dinero no tiene destino conocido sustentado en documentos que acrediten su fehaciencia, por tanto, escapan del control fiscal.

APÉNDICE E: ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA

**NOMBRE DE LA EMPRESA THOMSON REUTERS PERU SAC
AL 31 DE DICIEMBRE 2018**

(En soles)

Activos		Pasivos y Patrimonio	
Activos Corrientes		Pasivos Corrientes	
Efectivo y Equivalentes al Efectivo	1,485,328.32	Otros Pasivos Financieros	
Otros Activos Financieros		Cuentas por Pagar Comerciales y Otras Cuentas por Pagar	
Cuentas por Cobrar Comerciales y Otras Cuentas por Cobrar		Cuentas por Pagar Comerciales	156,350.00
Cuentas por Cobrar Comerciales	456,840.32	Cuentas por Pagar a Entidades Relacionadas	518,531.16
Cuentas por Cobrar a Entidades Relacionadas	156,345.87	Otras Cuentas por Pagar	282,488.00
Otras Cuentas por Cobrar	525,600.00	Ingresos Diferidos	
Anticipos		Provisión por Beneficios a los Empleados	
Inventarios	219,250.00	Otras Provisiones	
Activos Biológicos		Pasivos por Impuestos a las Ganancias	
Activos por Impuestos a las Ganancias		Otros Pasivos no Financieros	
Otros Activos no Financieros		Total Pasivos Corrientes Distintos de Pasivos Incluidos en Grupos de Activos para su Disposición Clasificados como Mantenidos para la Venta	
Activos Corrientes Distintos al Efectivo Pignorados como Garantía Colateral		Pasivos incluidos en Grupos de Activos para su Disposición Clasificados como Mantenidos para la Venta	
Total Activos Corrientes Distintos de los Activos no Corrientes o Grupos de Activos para su Disposición Clasificados como Mantenidos para la Venta o para Distribuir a los Propietarios		Total Pasivos Corrientes	957,369.16
Activos no Corrientes o Grupos de Activos para su Disposición Clasificados como Mantenidos para la Venta o como Mantenidos para Distribuir a los Propietarios		Pasivos No Corrientes	
Total Activos Corrientes	2,843,364.51	Otros Pasivos Financieros	
Activos No Corrientes		Cuentas por Pagar Comerciales y Otras Cuentas por Pagar	
Otros Activos Financieros		Cuentas por Pagar Comerciales	
Inversiones Contabilizadas Aplicando el Método de la Participación		Cuentas por Pagar a Entidades Relacionadas	1,285,768.38
Cuentas por Cobrar Comerciales y Otras Cuentas por Cobrar		Otras Cuentas por Pagar	46,709.80
Cuentas por Cobrar Comerciales		Ingresos Diferidos	
Cuentas por Cobrar a Entidades Relacionadas		Provisión por Beneficios a los Empleados	
Otras Cuentas por Cobrar		Otras Provisiones	
Anticipos		Pasivos por Impuestos Diferidos	
Inventarios		Pasivos por Impuestos Corrientes, no Corrientes	
Activos Biológicos		Otros Pasivos no Financieros	
Propiedades de Inversión		Total Pasivos No Corrientes	1,332,478.18
Propiedades, Planta y Equipo	2,468,925.00	Total Pasivos	2,289,847.34
Activos Intangibles Distintos de la Plusvalía	2,605,000.00	Patrimonio	
Activos por Impuestos Diferidos		Capital Emitido	7,282,006.30
Activos por Impuestos Corrientes, no Corrientes		Primas de Emisión	
Plusvalía		Acciones de Inversión	
Otros Activos no Financieros		Acciones Propias en Cartera	
Activos no Corrientes Distintos al Efectivo Pignorados como Garantía Colateral		Otras Reservas de Capital	
Total Activos No Corrientes	5,073,925.00	Resultados Acumulados	-1,654,564.13
		Otras Reservas de Patrimonio	
		Patrimonio Atribuible a los Propietarios de la Controladora	
		Participaciones no Controladoras	
		Total Patrimonio	5,627,442.17
TOTAL ACTIVOS	7,917,289.51	TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO	7,917,289.51

APÉNDICE F: ESTADO DE RESULTADO

NOMBRE DE LA EMPRESA: THOMSON REUTERS PERU SAC

ESTADO DE RESULTADO

AL 31 DE DICIEMBRE 2018

(En soles)

Ingresos de Actividades Ordinarias	3,857,580.00
Costo de Ventas	1,966,505.60
Ganancia (Pérdida) Bruta	1,891,074.40
Gastos de Ventas y Distribución	557,194.80
Gastos de Administración	2,304,417.79
Otros Ingresos Operativos	
Otros Gastos Operativos	
Otras Ganancias (Pérdidas)	
Ganancia (Pérdida) Operativa	-970,538.19
Ganancia (Pérdida) de la Baja en Activos Financieros medidos al Costo Amortizado	
Ingresos Financieros	
Ingresos por Intereses calculados usando el Método de Interés Efectivo	
Gastos Financieros	-162,000.00
Ganancia (Pérdida) por Deterioro de Valor (Pérdidas Crediticias Esperadas o Reversiones)	
Participación en la Ganancia (Pérdida) neta de Asociadas y Negocios Conjuntos Contabilizados por el Método de la Participación	
Diferencias de Cambio Neto	
Ganancias (Pérdidas) por Reclasificación de Activos Financieros a Valor Razonable con cambios en Resultados antes medidos al Costo Amortizado	
Ganancia (Pérdida) Acumulada en Otro Resultado Integral por Activos Financieros medidos a Valor Razonable reclasificados como cambios en Resultados	
Ganancias (Pérdidas) por Cobertura de un Grupo de Partidas con posiciones de Riesgo Compensadoras	
Diferencia entre el Importe en Libros de los Activos Distribuidos y el Importe en Libros del Dividendo a pagar	
Ganancia (Pérdida) antes de Impuestos	
Ingreso (Gasto) por Impuesto	
Ganancia (Pérdida) Neta de Operaciones Continuas	
Ganancia (Pérdida) procedente de Operaciones Discontinuas, neta de Impuesto	
Ganancia (Pérdida) Neta del Ejercicio	
Ganancia (Pérdida) Neta atribuible a:	
Propietarios de la Controladora	
Participaciones no Controladoras	
Ganancia (Pérdida) Neta del Ejercicio	-1,160,962.19
Ganancias (Pérdida) por Acción:	
Ganancias (pérdida) básica por acción:	
Básica por acción ordinaria en operaciones continuadas	
Básica por acción ordinaria en operaciones discontinuas	
Total, de Ganancias (Pérdida) Básica por Acción Ordinaria	
Básica por Acción de Inversión en Operaciones Continuas	
Básica por Acción de Inversión en Operaciones Discontinuas	
Total, de Ganancias (Pérdida) Básica por Acción Inversión	
Ganancias (pérdida) diluida por acción:	
Diluida por acción ordinaria en operaciones continuadas	
Diluida por acción ordinaria en operaciones discontinuas	
Total, ganancias (Pérdida) Diluida por Acción Ordinaria	
Diluida por Acción de Inversión en Operaciones Continuas	
Diluida por Acción de Inversión en Operaciones Discontinuas	
Total, de Ganancias (Pérdida) Diluida por Acción Inversión	