



# UTMACH

UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

ESTABLECER EL PRESUPUESTO DE VENTAS DE LA EMPRESA  
DELICIA S.A. AÑO 2017 Y LAS CUENTAS POR COBRAR DEL PERIODO  
2018

TENESACA JARAMILLO JORGE LUIS  
INGENIERO EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA CPA

MACHALA  
2017



# UTMACH

UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

ESTABLECER EL PRESUPUESTO DE VENTAS DE LA EMPRESA  
DELICIA S.A. AÑO 2017 Y LAS CUENTAS POR COBRAR DEL  
PERIODO 2018

TENESACA JARAMILLO JORGE LUIS  
INGENIERO EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA CPA

MACHALA  
2017



# UTMACH

UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

EXAMEN COMPLEXIVO

ESTABLECER EL PRESUPUESTO DE VENTAS DE LA EMPRESA DELICIA S.A. AÑO  
2017 Y LAS CUENTAS POR COBRAR DEL PERIODO 2018

TENESACA JARAMILLO JORGE LUIS  
INGENIERO EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA CPA

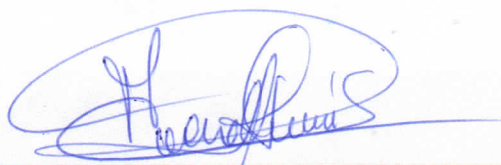
JARRÍN SALCÁN MARCIA ESTHER

MACHALA, 16 DE AGOSTO DE 2017

MACHALA  
16 de agosto de 2017

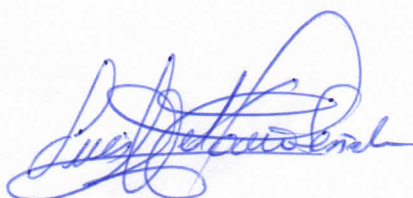
**Nota de aceptación:**

Quienes suscriben, en nuestra condición de evaluadores del trabajo de titulación denominado ESTABLECER EL PRESUPUESTO DE VENTAS DE LA EMPRESA DELICIA S.A. AÑO 2017 Y LAS CUENTAS POR COBRAR DEL PERIODO 2018, hacemos constar que luego de haber revisado el manuscrito del precitado trabajo, consideramos que reúne las condiciones académicas para continuar con la fase de evaluación correspondiente.



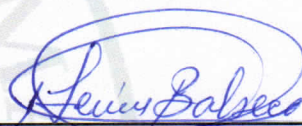
---

JARRÍN SALCÁN MARCIA ESTHER  
0702246869  
TUTOR - ESPECIALISTA 1



---

SEÑALÍN MORALES LUIS OCTAVIO  
0701091241  
ESPECIALISTA 2



---

BALSECA TAPIA LENIN  
1708037377  
ESPECIALISTA 3

Fecha de impresión: jueves 10 de agosto de 2017 - 14:48

## Urkund Analysis Result

**Analysed Document:** TENESACA JORGE.docx (D29654136)  
**Submitted:** 2017-07-15 06:27:00  
**Submitted By:** jltenesaca\_est@utmachala.edu.ec  
**Significance:** 0 %

Sources included in the report:

Instances where selected sources appear:

0



## CLÁUSULA DE CESIÓN DE DERECHO DE PUBLICACIÓN EN EL REPOSITORIO DIGITAL INSTITUCIONAL

El que suscribe, TENESACA JARAMILLO JORGE LUIS, en calidad de autor del siguiente trabajo escrito titulado ESTABLECER EL PRESUPUESTO DE VENTAS DE LA EMPRESA DELICIA S.A. AÑO 2017 Y LAS CUENTAS POR COBRAR DEL PERIODO 2018, otorga a la Universidad Técnica de Machala, de forma gratuita y no exclusiva, los derechos de reproducción, distribución y comunicación pública de la obra, que constituye un trabajo de autoría propia, sobre la cual tiene potestad para otorgar los derechos contenidos en esta licencia.

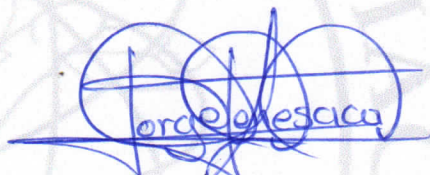
El autor declara que el contenido que se publicará es de carácter académico y se enmarca en las disposiciones definidas por la Universidad Técnica de Machala.

Se autoriza a transformar la obra, únicamente cuando sea necesario, y a realizar las adaptaciones pertinentes para permitir su preservación, distribución y publicación en el Repositorio Digital Institucional de la Universidad Técnica de Machala.

El autor como garante de la autoría de la obra y en relación a la misma, declara que la universidad se encuentra libre de todo tipo de responsabilidad sobre el contenido de la obra y que asume la responsabilidad frente a cualquier reclamo o demanda por parte de terceros de manera exclusiva.

Aceptando esta licencia, se cede a la Universidad Técnica de Machala el derecho exclusivo de archivar, reproducir, convertir, comunicar y/o distribuir la obra mundialmente en formato electrónico y digital a través de su Repositorio Digital Institucional, siempre y cuando no se lo haga para obtener beneficio económico.

Machala, 16 de agosto de 2017



TENESACA JARAMILLO JORGE LUIS  
0705049146

# **ESTABLECER EL PRESUPUESTO DE VENTAS DE LA EMPRESA DELICIA S.A. AÑO 2017 Y LAS CUENTAS POR COBRAR DEL PERIODO 2018**

**Autor:**

**Tenesaca Jaramillo Jorge Luis**

**jltenesaca\_est@utmachala.edu.ec**

## **RESUMEN EJECUTIVO**

En la actualidad las empresas necesariamente deben dirigir todas sus estrategias hacia el crecimiento de su volumen de producción, para ello deberá identificar la directrices que debe seguir y definir los posibles riesgos que deberá afrontar.

El presente trabajo de investigación está basado en la elaboración de un presupuesto de ventas para LA EMPRESA DELICIA S.A, con el propósito identificar cuáles serán sus ingresos para el año 2017 y determinar el valor a cobrar en el siguiente periodo.

La metodología utilizada en este caso práctico, es el método cuantitativo, el cual se encarga del análisis de las cifras económicas, así también la revisión bibliográfica de artículos científicos que sustentaran la parte teoría del presente trabajo.

La propuesta que se plantea es modificar las políticas de cobro con la finalidad de evitar el incremento en el rubro de cuenta por cobrar y así mitigar el riesgo de que estas se vuelvan incobrables, ya que si esto sucediera inevitablemente afectaría a la rentabilidad de la organización y pondría en peligro la continuidad en el mercado de la misma.

## **PALABRAS CLAVE**

presupuesto, presupuesto de ventas, proyecciones

**ESTABLISH THE SALES BUDGET OF THE COMPANY DELICIA S.A. YEAR  
2017 AND THE ACCOUNTS RECEIVABLE FROM THE 2018 PERIOD**

**Autor:**

**Tenesaca Jaramillo Jorge Luis**  
**jltenesaca\_est@utmachala.edu.ec**

**EXECUTIVE ABSTRACT**

At present, companies must necessarily direct all the strategies for the growth of their production volume, to identify the guidelines that must follow and to define the possible risks that they must face.

The present research work is based on the elaboration of a sales budget for THE COMPANY DELICIA S.A, with the purpose to identify what its revenues will be for the year 2017 and determine the value to be collected in the following period.

The methodology used in this case study is the quantitative method, which is responsible for the analysis of economic figures, as well as the bibliographic review of scientific articles that support the theory part of the present work.

The proposal is to modify the collection policies in order to avoid the increase in the account receivable and thus mitigate the risk that these become uncollectible, since if this happened, it would inevitably affect the profitability of the organization and would endanger the continuity in the market of the same.

**KEYWORDS**

Budget, sales budget, projections



## ÍNDICE DE CONTENIDO

<b>RESUMEN EJECUTIVO</b>	<b>1</b>
<b>EXECUTIVE ABSTRACT</b>	<b>2</b>
<b>ÍNDICE DE CONTENIDO</b>	<b>3</b>
<b>ÍNDICE DE GRÁFICOS</b>	<b>4</b>
<b>1. INTRODUCCIÓN</b>	<b>5</b>
<b>2. DESARROLLO</b>	<b>7</b>
2.1. EL PRESUPUESTO	7
2.2. IMPORTANCIA DEL PRESUPUESTO	8
2.3. OBJETIVOS DEL PRESUPUESTO	9
2.4. CLASIFICACIÓN DEL PRESUPUESTO	9
2.4.2. PRESUPUESTO FLEXIBLE	10
2.4.3. PRESUPUESTO A CORTO PLAZO	10
2.4.4. PRESUPUESTO A LARGO PLAZO	10
2.4.5. PRESUPUESTO DE OPERACIONES	10
2.4.6. PRESUPUESTO FINANCIERO	11
2.4.7. PRESUPUESTO PÚBLICO	11
2.4.8. PRESUPUESTO PRIVADO	11
2.5. PROYECCIÓN DE VENTAS	11
2.6. PRESUPUESTO DE VENTAS	12
2.8. POLÍTICAS CREDITICIAS	13
2.9. DESARROLLO DEL CASO PRÁCTICO	15
<b>3. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES</b>	<b>16</b>
3.1. CONCLUSIONES	16
3.2. RECOMENDACIONES	17
<b>4. BIBLIOGRAFÍA</b>	<b>18</b>

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

Ilustración 1 CLASIFICACIÓN DEL PRESUPUESTO..	9
Ilustración 2 PROYECCIÓN DE VENTAS.	12
Ilustración 3 PRESUPUESTO DE INGRESOS.	13
Ilustración 4 PRESUPUESTO DE VENTAS. 14	
Ilustración 5 PRESUPUESTO DE VENTAS.	14

## 1. INTRODUCCIÓN

Anteriormente las transacciones eran consideradas como una habilidad que solamente los ejecutivos de venta podían dominar, en la actualidad con el transcurso del tiempo y los diferentes cambios que han surgido en el mercado, se fueron estableciendo nuevos métodos y técnicas aplicadas en la administración y la contabilidad para dar lugar a que ciertas estimaciones sean mucho más eficientes en los resultados.

Los presupuestos de las empresas deben estar siempre en concordancia al tipo de actividades, sus objetivos, su organización y de acuerdo a las necesidades a las que quiere llegar, por ende es necesario conocer bien a la entidad en sus amplios horizontes, así como las políticas internas a las que se forjan su seguimiento.

Los administradores deben plasmarse claramente el camino a seguir, utilizando instructivos y manuales, con el propósito de unificar el trabajo en coordinación con las funciones que debe seguir cada persona encargada de la planeación, ejecución, los controles y evaluaciones del presupuesto establecido, así como la definición de las responsabilidades de cada uno y los límites de autoridad de cada uno de ellos.

El presupuesto es una hoja financiera en la cual se presenta un grupo de gastos los cuales se prevé tener durante un periodo de tiempo, y un grupo de ingresos los cuales se pretende obtener para su financiamiento. (Perez Partida, 2015)

El presupuesto de ventas es uno de los instrumentos que los administradores y gerentes han desarrollado para poder tomar un control de las ventas y los ingresos generados sobre un periodo determinado. Generalmente este es el eje de los presupuestos ya que se debe partir por la cuantificación de las unidades a vender para posteriormente proceder a su valoración de acuerdo al mercado.

El objetivo de este proyecto es establecer el presupuesto de ventas de la empresa DELICIA S.A. para el año 2017. Una vez establecido el presupuesto de ventas tomamos en cuenta las políticas internas que tiene la empresa para poder determinar cuáles son los valores de las

cuentas por cobrar para el año 2018 y a su vez analizar de manera general las condiciones que mantiene la empresa.

Para el desarrollo de este proyecto se emplearon diversas metodologías de investigación que fueron de vital importancia para poder cimentar los conceptos tomados como referencia. La metodología que se utilizara en la realización de este trabajo práctico es el método cuantitativo. El Este método da gran criterio a réplicas y se enfoca a diversos puntos de vista, dando facilidad para la realización de comparaciones. (Ortiz Arellano, 2013)

Las técnicas que se aplicaran en este proyecto son la lectura y extracción de información vinculada con revistas científicas indexadas y bibliografías actualizadas que ayuden a sustentar la investigación realizada.

La propuesta que se pueden aplicar una vez ya obtenido todos los resultados y ya para culminar esta investigación, será el de implementar modificaciones en las condiciones que señalan las políticas crediticias para el manejo de la recuperación de la cartera de la empresa.

## **2. DESARROLLO**

### **2.1. EL PRESUPUESTO**

La contabilidad es una ciencia que nos ayuda a predecir ciertos factores por medio de la utilización de sus técnicas, metodologías y operaciones. Nos permite anticipar comportamientos de las variables financieras y a su vez la estimación de sus resultados. (Gil, 2012)

Llamamos presupuesto al procesamiento de datos que se anticipa de ingresos y gastos de una entidad económica, durante cierto periodo de tiempo, por lo general anualmente.

La empresa DELICIA S.A. es una compañía anónima la cual está regida por las normativas expuestas en el artículo 143 de la Ley de Compañías. Las sociedades anónimas son aquellas compañías cuyo capital está dividido en acciones que se negocian en el mercado, conformado por aportaciones que cada uno de los accionistas responden hasta el monto de sus acciones. Las sociedades anónimas requieren de dos socios por lo mínimo al momento de ser constituida por medio de escrituras públicas con la previa revisión de los respectivos organismos de control. El capital mínimo con el que se podrá constituir, de acuerdo a lo establecido por la Superintendencia de compañías, es de 800,00 USD expresado en dólares de los Estados Unidos de América. Las aportaciones de los accionistas podrán ser en dinero o en especies. En caso de dar bienes estos serán evaluados por peritos para determinar la valuación de ellos y así poder establecer el monto de su aportación en la compañía. (Superintendencia de Compañías, 2014)

El presupuesto es un plan que conlleva a una acción de cumplir una meta determinada, expresado en rubros cantidades y rubros monetarios, previsto a cumplirse en determinado tiempo con ciertas condiciones y políticas a seguir dentro de los márgenes de la organización.

La elaboración de un presupuesto permite a las organizaciones tanto privadas como públicas establecer ciertas prioridades que ayudan a evaluar la tendencia con la que se cumplen sus objetivos y metas ya establecidas. Para alcanzar estas metas es necesario

tomar ciertas decisiones en las cuales nos ayudan a optimizar los resultados arrojados con esta herramienta financiera.

Esta herramienta financiera desempeña un papel importante en el campo empresarial, al prevenir riesgos de déficit y realizar manejos correctivos con una toma de decisiones adecuada.

Una de las principales funciones que cumple el presupuesto es servir de control financiero y a su vez ser eje al comparar los datos presupuestados con los rubros reales, y según sus resultados verificar si se ha cumplido con la meta planteada en cada periodo. Cabe recalcar que el lineamiento que da este documento no es rígida sino todo lo contrario, la flexibilidad y accesibilidad de poder manejar datos es una de sus principales características, adecuándose de la mejor manera de acuerdo al potencial de la empresa.

Un presupuesto, por lo general debe basarse siempre en los supuestos más ajustados a la realidad del torno en la que gira la empresa. Los datos reflejados en esta herramienta en el desarrollo de los planes de ventas pueden ser aceptados o modificados dependiendo las necesidades de los administradores o gerentes.

El presupuesto tradicional se basa en considerar solamente el periodo de doce meses, realizando un incremento en lo que se gastó el periodo anterior. Según estos nuevos gastos se emplea un control de las entradas y salidas del efectivo. (Gutierrez Lara, 2015)

## **2.2. IMPORTANCIA DEL PRESUPUESTO**

Es aquella herramienta que da seguridad mediante la previsión y el control de los recursos que la empresa dispone, las sorpresas disminuyen al mínimo y la tranquilidad de los gerentes y directivos queda estable, sin reacciones impulsivas.

Las empresas tienen un lugar en el mercado, y el factor de la incertidumbre está presente en todo momento, por ello es necesario realizar una planeación de sus actividades si es que quieren mantenerse dentro del mercado, puesto que la competencia es muy fuerte y mientras mayor sea la incertidumbre, mayor será el riesgo que se deberá asumir. (Burbano Ruiz, 2011)

### 2.3. OBJETIVOS DEL PRESUPUESTO

Se debe tomar en cuenta que el presupuesto no es una puerta hacia el futuro, ni una bola de cristal que nos permite ver exactamente lo que va a suceder. La precisión de este se dará de acuerdo a la práctica y a la capacidad de los analistas financieros de poder escenificar ciertos fenómenos que se pronostican para el futuro.

La evaluación y el control son los objetivos principales del presupuesto, una vez realizada la planeación de las actividades y los recursos que se pondrán en acción dentro de la empresa, es necesario realizar una evaluación en cierto tiempo, realizando una comparación entre lo planeado y lo ejecutado. Es decir hacer referencia entre lo que se supuso respecto de lo que en realidad paso a lo largo de ese tiempo en marcha. De esta manera podemos ver si la empresa va por buen camino o se está desviando de los márgenes establecidos por los directivos, si esta variación fue favorable o perjudicial.

### 2.4. CLASIFICACIÓN DEL PRESUPUESTO

Existen diferentes tipos de presupuesto, siempre varían de acuerdo al tamaño de la empresa, al sector al que pertenecen, al tiempo de ejecución de sus actividades o simplemente por criterio de autores.

En este cuadro tomado del libro Jorge Burbano tenemos los siguientes grupos:

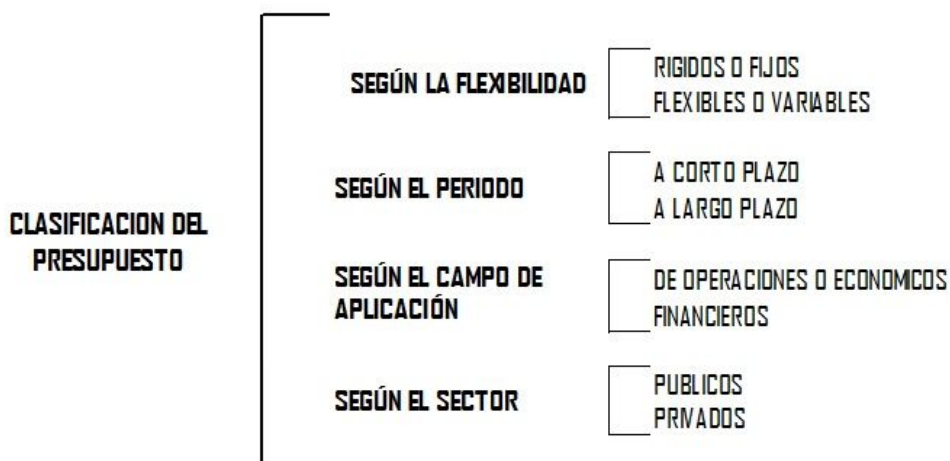


Ilustración 1 CLASIFICACIÓN DEL PRESUPUESTO  
ELABORADO POR: EL AUTOR



#### **2.4.1. PRESUPUESTO FIJO**

Este tipo de presupuesto es aquel en el cual se presenta un proyecto, y una vez alcanzado este, se aíslan los factores que involucran los aumentos o disminuciones en los rubros del grupo de ingresos y egresos. Es decir no existe posibilidad que haya variaciones. Un ejemplo de esto son los presupuestos públicos, una vez ya establecidos no podrán ser modificados.

#### **2.4.2. PRESUPUESTO FLEXIBLE**

También conocido como presupuesto variable, a diferencia de los fijos, estos se preparan con distintos niveles de actividad de escala ajustable. Este presupuesto nos ayuda a revisar varios puntos de vista en función a los diferentes tipos de actividad, en especial los rubros de los costos fijos y variables.

#### **2.4.3. PRESUPUESTO A CORTO PLAZO**

Este presupuesto se lo prepara para ser cumplido dentro de un ciclo operacional menor o igual a un año.

#### **2.4.4. PRESUPUESTO A LARGO PLAZO**

El presupuesto a largo plazo es realizado con el fin de cubrir periodos de tiempo extensos, en el cual se establecen planes de desarrollo. Por lo general son elaborados por el estado y las empresas y corporaciones de gran tamaño, en el cual incluye rubros económicos como infraestructura, seguridad, inversiones, etc.

#### **2.4.5. PRESUPUESTO DE OPERACIONES**

Este presupuesto es aquel que se encarga de la vinculación directa de las actividades y operaciones del proyecto de la empresa. (Garay Agudelo, 2009)

En este presupuesto se relacionan todos los rubros que comprenden los resultados de las actividades de la empresa para el siguiente año. En resumen se prevé la realización de un estado de resultados integral proyectado para analizar los resultados de esta en el año que próximo.

Este presupuesto es aquel que se encarga de la vinculación directa de las actividades y operaciones del proyecto de la empresa.

#### **2.4.6. PRESUPUESTO FINANCIERO**

En este presupuesto se establece un estudio de los diferentes costos y el capital para el cual se pretenderá utilizar en la inicialización de un proyecto empresarial. Comprende también un análisis de la inversión, una proyección de aquellos gastos e ingresos y su financiación.

Para la elaboración de este presupuesto, antes se hace un análisis del presupuesto de operaciones con la finalidad de definir si los ingresos estimados por la empresa justifican los gastos que se generarán. (Tamer Salcido & Guerra Jaime, 2010)

#### **2.4.7. PRESUPUESTO PÚBLICO**

El sector estatal empresarial comprende tanto las empresas no financieras como las empresas financieras públicas. (Rueda López, 2011)

Este presupuesto es el que maneja el estado y todos sus organismos e instituciones públicas. Este es un instrumento manejado por la administración pública el cual realiza un equilibrio entre los ingresos públicos y gastos públicos dentro del año.

#### **2.4.8. PRESUPUESTO PRIVADO**

Lo utilizan todas las empresas del sector privado para manejar una planificación de las actividades que se ejecutarán en cierto periodo de tiempo

### **2.5. PROYECCIÓN DE VENTAS**

Toda empresa en cualquier condición en la que se haya constituido, tiene como objetivo abarcar mucho más en el mercado al que desea abastecer, tomando en cuenta la demanda del mercado y la capacidad de la empresa para poder producir sus bienes o servicios.

Las estimaciones de ventas se encargan de la determinación del número específico del volumen de ventas que se pretende llegar. (Gómez Morón & Rubio, 2010)

La proyección de las ventas se manifiestan en término de unidades y dólares, incluso las pequeñas empresas asignan un estimativo de cuánto quieren vender en el futuro.

Normalmente la mayoría de empresas realizan ciertas comparaciones entre los resultados arrojados en periodos pasados, mostrando cierto porcentaje de incremento o disminución en sus ventas anteriores.

## 2.6. PRESUPUESTO DE VENTAS

Al presupuestar las ventas estamos estableciendo el nivel de ingresos futuros, los gastos incurridos en las ventas y la utilidad a percibir.

Indudablemente es imposible establecer con exactitud las ventas que se pretenden llegar, ya que estas dependen de ciertos factores impredecibles en el mercado y otros elementos inherentes que son parte de la economía. (Rodriguez Betancourt & Estevez Martin, 2012)

El presupuesto de ventas es un documento en donde nos ayuda a conocer la estimación de cierto volumen de ventas, es decir una proyección de los niveles de ingreso que la empresa tendrá en cierto periodo establecido, dependiendo de las ventas realizadas.

Este presupuesto no solo se encarga de establecer los ingresos que se pretende obtener, también vinculamos los niveles de producción y los gastos incurridos en las actividades que esta producción demanda. Es decir si la empresa estima cierto nivel de ventas elevado según lo que refleje su presupuesto, se deberá incurrir en ciertos gastos adicionales para aumentar la producción y satisfacer la demanda del mercado.

	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
UNIDADES	900	900	900	900	900	900	900	900	900	900	900	900
CONDICION 30% MAYO Y 50% JUNIO	0	0	0	0	270	0	0	0	0	0	0	450
TOTAL UNIDADES A PRODUCIR	900	900	900	900	1170	900	900	900	900	900	900	1350

TOTAL UNIDADES PRODUCIDAS AL AÑO
11520

Ilustración 2 PROYECCIÓN DE VENTAS

ELABORADO POR: EL AUTOR

## 2.7. PRESUPUESTO DE INGRESOS

Con este presupuesto podemos proyectar aquellos ingresos que la empresa genera en cierto periodo de tiempo según sus ventas realizadas. Para presupuestar estos ingresos las empresas deben tener bien en claro ciertos datos que son de suma importancia como las unidades a vender, el precio de venta por producto y las políticas internas que maneje la empresa.

El presupuesto de ingresos es aquel que señala la cantidad de dinero que se estima obtener por medio de la venta de sus productos. (Medina Cardeña, Rejon Avila, & Valencia Heredia, 2012)

	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
UNIDADES A PRODUCIR	900	900	900	900	1170	900	900	900	900	900	900	1350
COSTO POR UNIDAD	40.00	40.00	40.00	40.00	40.00	40.00	40.00	40.00	40.00	40.00	40.00	40.00
TOTAL INGRESOS	36,000.00	36,000.00	36,000.00	36,000.00	46,800.00	36,000.00	36,000.00	36,000.00	36,000.00	36,000.00	36,000.00	54,000.00

<b>TOTAL INGRESOS</b>
<b>460,800.00</b>

Ilustración 3 PRESUPUESTO DE INGRESOS

ELABORADO POR: EL AUTOR

## 2.8. POLÍTICAS CREDITICIAS

Toda empresa bien cimentada se maneja bajo políticas y normas internas que orientan las distintas actividades que se dan tanto dentro como fuera de la entidad, entonces considerando que el crédito sigue un conjunto de procedimientos se necesitan ciertas políticas para que dicha actividad llegue a cumplir ciertos objetivos determinados.

Estas políticas son aquellas que marcan cierta pauta ante el cumplimiento de estos objetivos a los cuales se vincula la eficiencia de la administración de los créditos.

Las políticas crediticias son aquellos lineamientos y directrices que se establece internamente una empresa para determinar los diferentes destinos económicos en forma de crédito. Sobre todo el manejo de estas políticas dan acierto a que es de prioridad seguir todos los pasos prescritos para evitar todo tipo de riesgo, vigilar la rotación de las cuentas por cobrar y determinar la eficiencia del cobro de estas.

	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICEMBRE
<b>INGRESOS</b>	<b>36,000.00</b>	<b>36,000.00</b>	<b>36,000.00</b>	<b>36,000.00</b>	<b>46,800.00</b>	<b>36,000.00</b>	<b>36,000.00</b>	<b>36,000.00</b>	<b>36,000.00</b>	<b>36,000.00</b>	<b>36,000.00</b>	<b>54,000.00</b>
<b>40% CONTADO</b>	14,400.00	14,400.00	14,400.00	14,400.00	18,720.00	14,400.00	14,400.00	14,400.00	14,400.00	14,400.00	14,400.00	21,600.00
<b>20% 30 DIAS</b>		7,200.00	7,200.00	7,200.00	7,200.00	9,360.00	7,200.00	7,200.00	7,200.00	7,200.00	7,200.00	7,200.00
<b>25% 60 DIAS</b>			9,000.00	9,000.00	9,000.00	9,000.00	11,700.00	9,000.00	9,000.00	9,000.00	9,000.00	9,000.00
<b>15% 90 DIAS</b>				5,400.00	5,400.00	5,400.00	5,400.00	7,020.00	5,400.00	5,400.00	5,400.00	5,400.00
<b>TOTAL COBRADO</b>	<b>14,400.00</b>	<b>21,600.00</b>	<b>30,600.00</b>	<b>36,000.00</b>	<b>40,320.00</b>	<b>38,160.00</b>	<b>38,700.00</b>	<b>37,620.00</b>	<b>36,000.00</b>	<b>36,000.00</b>	<b>36,000.00</b>	<b>43,200.00</b>

Ilustración 4 PRESUPUESTO DE VENTAS  
ELABORADO POR: EL AUTOR

## 2.9 DESARROLLO DEL CASO PRÁCTICO

La empresa la Delicia S.A. desea establecer un presupuesto de ventas para el año 2017. Según un estudio determina que: Las ventas van hacer de 900 unidades, proyectándose un incremento del 30% por el mes de mayo del día de las madres y en el mes de diciembre por ser un mes comercial en un 50%. El precio de venta unitario será de \$40,00. La política de la empresa es cobrar:

Contado	40 %
30 Días	20%
60 Días	25%
90 Días	15%

### Fuentes de Consulta:

Jorge E. Burbano Ruiz

Humberto Petrei

Luis Muñiz

### Preguntas a Resolver:

Se pide establecer el presupuesto de venta del año 2017 y el saldo que se cobrará en el año 2018.

#### LA DELICIA S.A. PRESUPUESTO DE VENTAS AÑO 2017 PERIODO MENSUAL

	AÑO 2017												AÑO 2018		
	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICEMBRE	ENERO	FEBRERO	MARZO
UNIDADES A PRODUCIR	900	900	900	900	900	900	900	900	900	900	900	900			
CONDICION 30% MAYO Y 50% JUNIO	0	0	0	0	270	0	0	0	0	0	0	450			
UNIDADES A PRODUCIR	900	900	900	900	1170	900	900	900	900	900	900	1350			
COSTO POR UNIDAD	40.00	40.00	40.00	40.00	40.00	40.00	40.00	40.00	40.00	40.00	40.00	40.00			
INGRESOS	36,000.00	36,000.00	36,000.00	36,000.00	46,800.00	36,000.00	36,000.00	36,000.00	36,000.00	36,000.00	36,000.00	54,000.00			
40% CONTADO	14,400.00	14,400.00	14,400.00	14,400.00	18,720.00	14,400.00	14,400.00	14,400.00	14,400.00	14,400.00	14,400.00	21,600.00			
20% 30 DIAS		7,200.00	7,200.00	7,200.00	7,200.00	9,360.00	7,200.00	7,200.00	7,200.00	7,200.00	7,200.00	7,200.00	10,800.00		
25% 60 DIAS			9,000.00	9,000.00	9,000.00	9,000.00	11,700.00	9,000.00	9,000.00	9,000.00	9,000.00	9,000.00	9,000.00	13,500.00	
15% 90 DIAS				5,400.00	5,400.00	5,400.00	5,400.00	7,020.00	5,400.00	5,400.00	5,400.00	5,400.00	5,400.00	5,400.00	8,100.00
TOTAL COBRADO	14,400.00	21,600.00	30,600.00	36,000.00	40,320.00	38,160.00	38,700.00	37,620.00	36,000.00	36,000.00	36,000.00	43,200.00	25,200.00	18,900.00	8,100.00
	408,600.00												52,200.00		

Ilustración 5 PRESUPUESTO DE VENTAS  
ELABORADO POR: EL AUTOR

### **3. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

#### **3.1. CONCLUSIONES**

- Los presupuestos en todos sus tipos y clases son herramientas financieras de suma importancia para las organizaciones que deben de ser ejecutados de forma periódica.
- El presupuesto o pronóstico de ventas de manera especial debería ser indispensable para el crecimiento y desarrollo de una entidad.
- Se elaboró un presupuesto de ventas que en la mayoría de meses produciría un margen de ventas lineal que no variaría mucho entre meses, a excepción de mayo y diciembre los cuales tendrán un porcentaje de alza por ser meses netamente comerciales.
- En cuanto a las cuentas por cobrar se determinó que de acuerdo a las políticas crediticias de la entidad, el porcentaje mayor de dinero se va a recuperar dentro del propio periodo efectuado y lo restante quedaría para cobrarse en el siguiente año.



### **3.2. RECOMENDACIONES**

- Debido a su importancia se recomienda a las entidades con ventas en crecimiento que se debe aplicar periódicamente presupuestos ya que estos sirven como herramienta financiera que coadyuvan en la toma de decisiones.
- Es recomendable que al elaborar presupuestos de ventas estos sean realizados con información veraz y específica para que el resultado estimado sea el efectivo.
- Se debe tener en consideración que para la realización de pronósticos de ventas las empresas deben tener claro su capacidad productiva, su situación en el mercado y las estrategias de marketing en las que van a incurrir, etc.
- Otro factor indispensable que viene luego de la planeación de ventas estimadas en un periodo, es la recuperación eficiente del recurso económico, para ello las organizaciones deben tener claro las políticas crediticias que establecen, saber que entre más rápido se recupere el dinero, la rentabilidad será mucho mejor.
- De manera específica se recomienda a la empresa DELICIA S.A. mantener en cierto modo las políticas de cobro con las que cuenta, pero siempre contar con la convicción de que entre el menor tiempo se pueda recuperar los recursos será mucho mejor.

#### 4. BIBLIOGRAFÍA

- Burbano Ruiz, J. (2011). *Presupuestos. Un enfoque de direccionamiento estratégico, gestión, y control de recursos*. Bogotá: Mc Graw Hill.
- Garay Agudelo, D. (2009). El sistema presupuestal del proyecto de construcción. *Tecnura*, 76-85.
- Gil, J. M. (2012). La contabilidad y su contenido proyectivo en el contexto de las predicciones. *Pecunia*, 59-78.
- Gómez Morón, M. A., & Rubio, N. (2010). Estrategia de Marketing personal y proyección de ventas aplicadas por las pequeñas agencias publicitarias. *Centro de Investigación de Ciencias Administrativas y Gerenciales*, 133-151.
- Gutierrez Lara, A. A. (2015). Gasto público y Presupuesto Base Cero en México. *El Cotidiano*, 13-32.
- Medina Cardeña, J. C., Rejon Avila, M. J., & Valencia Heredia, E. R. (2012). Análisis de Rentabilidad de la Producción y venta de pollo en canal en el municipio de Acanceh, Yucatan, Mexico. *Revista Mexicana de Agronegocios*, 909-919.
- Ortiz Arellano, E. (2013). Epistemología de la Investigación Cuantitativa y Cualitativa: Paradigmas y Objetivos. *Revista de Claseshistoria*, 2-23.
- Perez Partida, H. R. (2015). Reflexión sobre el Presupuesto Base Cero y el Presupuesto basado en Resultados. *El Cotidiano*, 78-84.
- Rodriguez Betancourt, R., & Estevez Martin, M. (2012). Aplicación de la matemática borrosa para la determinación del presupuesto en instalaciones turísticas. *Ciencia en su PC*, 94-106.
- Rueda López, N. (2011). La eficiencia y su importancia en el sector público. *eXtoikos*, 38-47.
- Tamer Salcido, M. H., & Guerra Jaime, A. (2010). El Presupuesto Maestro como guía y horizonte de crecimiento de una empresa. *CULCYT*, 18-24.