



**ESPE**  
UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS ARMADAS  
INNOVACIÓN PARA LA EXCELENCIA



# “Análisis del cuadro de mando integral en la gestión contable de las PyMEs del sector comercial de la zona 3 del Ecuador”

Carrera de Licenciatura en Contabilidad y Auditoría

Trabajo de integración curricular, previo a la obtención de título de Licenciado en Contabilidad y Auditoría

## **Autoras:**

Cañar Porras, Valeria Anabel y Chango Díaz, Alexandra Maribel

## **Tutor:**

Ing. Illapa Sánchez, Luis Patricio

**Latacunga, 2023**



# AGENDA DE PRESENTACIÓN

## Capítulo I

- Problema de investigación

## Capítulo II

- Marco Teórico

## Capítulo III

- Metodología de la investigación

## Capítulo IV

- Resultados de la investigación

## Capítulo V

- Propuesta

## Capítulo VI

- Conclusiones y recomendaciones



# CAPÍTULO I

# PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN



**ESPE**  
UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS ARMADAS  
INNOVACIÓN PARA LA EXCELENCIA

# PLANTEAMIENTO DE PROBLEMA



## MACRO

La gestión contable de las PyMEs a nivel mundial es de gran relevancia para el avance de la economía global, según la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), existen empresas suelen estar expuestas a muchos riesgos en cuanto a su administración financiera, debido a la falta de capital de trabajo para invertir en tecnología, formación de recursos humanos, control de calidad, entre otros.



## MESO

La gestión contable de las PyMEs en Latinoamérica es un área que sigue siendo poco explorada.  
La gestión contable de estas empresas se caracteriza por una falta de registros adecuados, el uso de métodos contables rudimentarios, la ausencia de un sistema de control interno y una falta de información financiera para la toma de decisiones.



## MICRO

En las PyMEs del Ecuador ha incrementado la demanda de servicios contables profesionales para garantizar la correcta administración de los negocios



# FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

**¿De qué manera incide el Cuadro de Mando Integral BSC en la gestión contable de las PyMEs del sector comercial de la zona 3 del Ecuador?**



**ESPE**  
UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS ARMADAS  
INNOVACIÓN PARA LA EXCELENCIA

# ÁRBOL DE PROBLEMAS

## Efectos

Deficiente desempeño financiero

Incapacidad para invertir en tecnología

Bajo control de riesgos financieros

Productividad inadecuada

## Problema

**AUSENCIA DEL CUADRO DE MANDO INTEGRAL DE LA GESTIÓN CONTABLE EN LAS PYMES DE LA ZONA 3 DEL ECUADOR**

## Causas

Conocimiento escaso de la gestión contable

Carencia de recursos financieros

Ausencia de sistemas de control interno

Escasa capacitación en herramientas de gestión contable



# OBJETIVOS

## OBJETIVO GENERAL

- ✓ Analizar el cuadro de mando integral de la gestión contable en las PyMEs del sector comercial de la zona 3 del Ecuador

## OBJETIVO ESPECÍFICOS

- ✓ Revisar diferentes bases de datos y repositorios bibliográficos en la búsqueda de fuentes científicas que respalden las variables de estudio.
- ✓ Clasificar las fuentes de consulta por artículos científicos, libros, tesis; que ayuden en la conceptualización de cada uno de los términos utilizados en el estudio, para una mejor y más fácil comprensión de los componentes a desarrollar.
- ✓ Interpretar los datos recolectados, para comprobar la hipótesis mediante el factor chi cuadrado de Pearson
- ✓ Diseñar un cuadro de mando integral como propuesta, para las PyMEs del sector comercial de la zona 3 del Ecuador.



# VARIABLES DE INVESTIGACIÓN



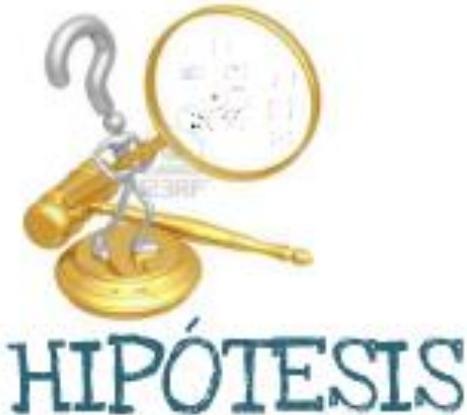
Cuadro de Mando Integral BSC

Variable Independiente



La Gestión Contable

Variable Dependiente



HIPÓTESIS

## Hipótesis nula (H0)

- La implementación del cuadro de mando integral no optimiza la gestión contable en las PyMEs de la zona 3 del Ecuador.

## Hipótesis Alternativa (H1)

- La implementación del cuadro de mando integral si optimiza la gestión contable en las PyMEs de la zona 3 del Ecuador



**ESPE**  
UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS ARMADAS  
INNOVACIÓN PARA LA EXCELENCIA

## CAPÍTULO II

# MARCO TEÓRICO



**ESPE**  
UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS ARMADAS  
INNOVACIÓN PARA LA EXCELENCIA

# MARCO TEÓRICO

## GESTIÓN CONTABLE

**Fuentes  
(2019)**

La gestión contable se ocupa de la generación de informes financieros y de los registros contables.

**Alcivar  
(2020)**

La gestión contable también se refiere al uso de software y aplicaciones para ayudar a los gerentes a realizar sus tareas.

## CUADRO DE MANDO INTEGRAL BSC

**Ghiglione  
(2021)**

Esta herramienta también le permite a la administración mantener el enfoque en los objetivos y mantener una vista de conjunto de sus metas.

**García  
(2022)**

Un Cuadro de Mando Integral (BSC) es una herramienta de gestión estratégica utilizada para monitorear y controlar los procesos clave de una organización.



# BASE CONCEPTUAL

## ESTRUCTURA DEL CUADRO DE MANDO INTEGRAL BSC

**INDICADORES  
CLAVE DE  
DESEMPEÑO  
KPI**

**ESTRATEGIAS**

**PROCESOS**

**RECURSOS**

Son elementos clave que se utilizan para medir el desempeño de la organización. Estos KPIs pueden incluir objetivos financieros.

Son estrategias o líneas de acción que se deben llevar a cabo para alcanzar los objetivos de la organización

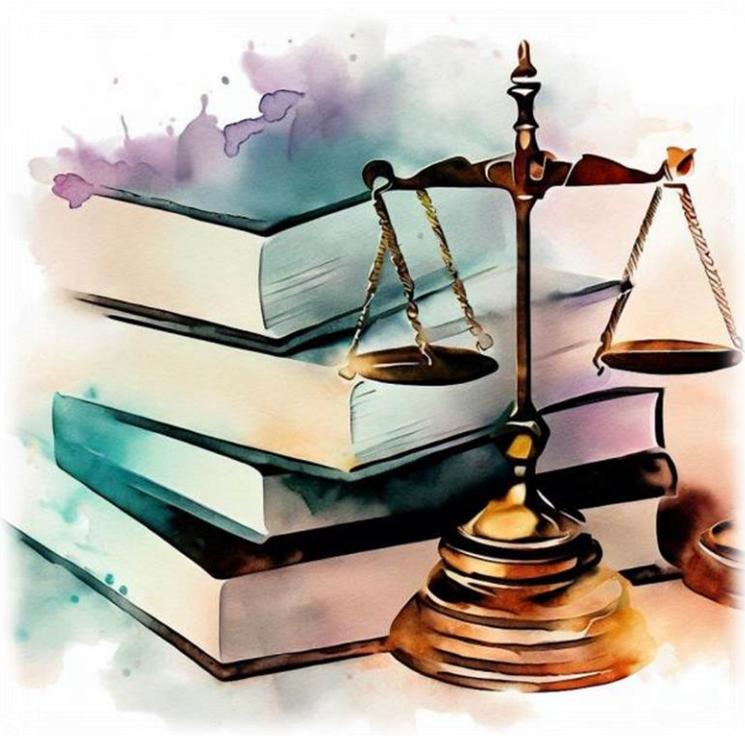
Son procesos clave que se utilizan para lograr los objetivos estratégicos de la organización. Estos procesos deben ser monitoreados para asegurar que se cumplan.

Son los recursos humanos, financieros y tecnológicos que se necesitan para llevar a cabo los procesos y alcanzar los objetivos.



**ESPE**  
UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS ARMADAS  
INNOVACIÓN PARA LA EXCELENCIA

# BASE LEGAL



Super Intendencia de  
Compañías Valores y  
Seguros

Clasificación Nacional  
de Actividades  
Económicas – CIUU



**ESPE**  
UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS ARMADAS  
INNOVACIÓN PARA LA EXCELENCIA

## CAPÍTULO III

# METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN



# MARCO METODOLÓGICO

**ENFOQUE DE LA INVESTIGACIÓN**

Cuantitativo



**PROGRAMA ESTADÍSTICO**

SPSS



**ALCANCE DE LA INVESTIGACIÓN**

Descriptiva -  
Correlacional

**DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN**

No Experimental



**TÉCNICA DE RECOPIACIÓN DE INFORMACIÓN**

Inductivo Incompleto

**FUENTES DE INFORMACIÓN**

Fuentes primarias y secundarias



**POBLACIÓN**

271 de la zona 3 del Ecuador



**ESPE**  
UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS ARMADAS  
INNOVACIÓN PARA LA EXCELENCIA

# CAPÍTULO IV

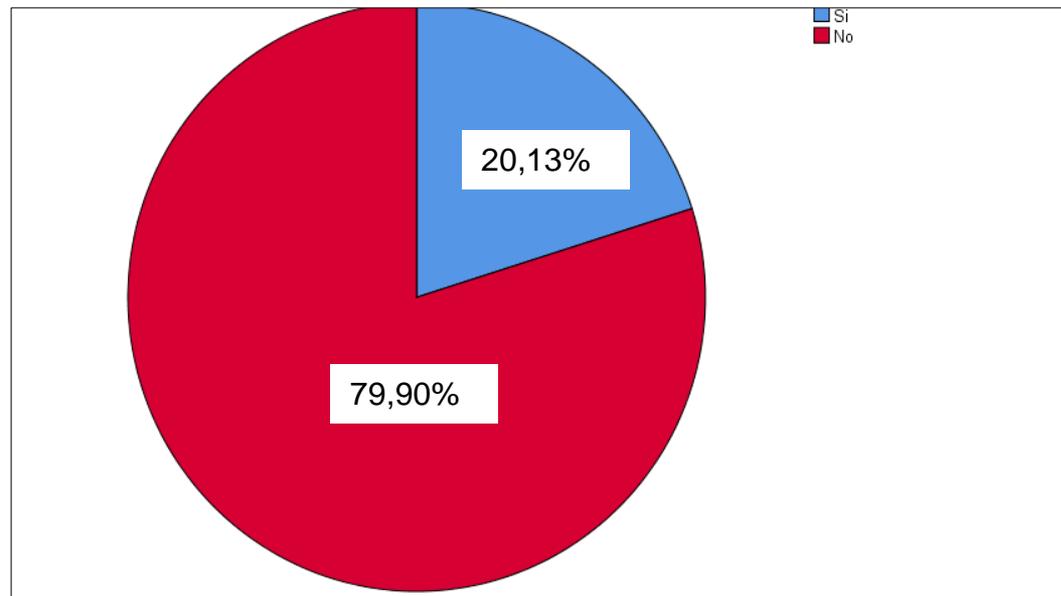
# RESULTADOS



# RESULTADOS

¿Ha implementado la herramienta estratégica del Cuadro de Mando Integral BSC en la empresa?

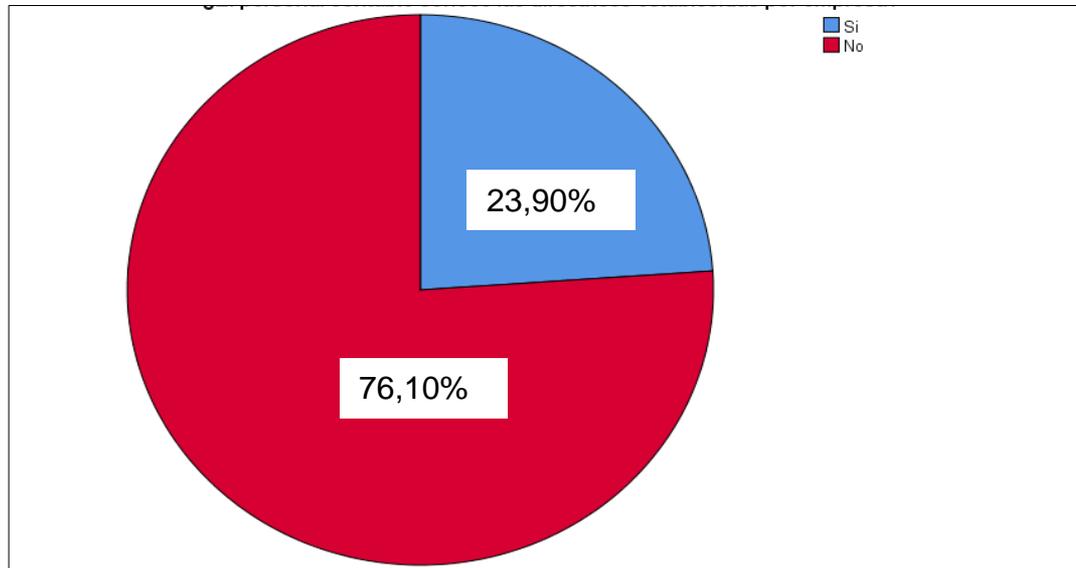
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	32	20,1	20,1	20,1
	No	127	79,9	79,9	100,0
	Total	159	100,0	100,0	



# RESULTADOS

¿El personal contable conoce las directrices establecidas por empresa?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	38	23,9	23,9	23,9
	No	121	76,1	76,1	100,0
	Total	159	100,0	100,0	



# RESULTADOS

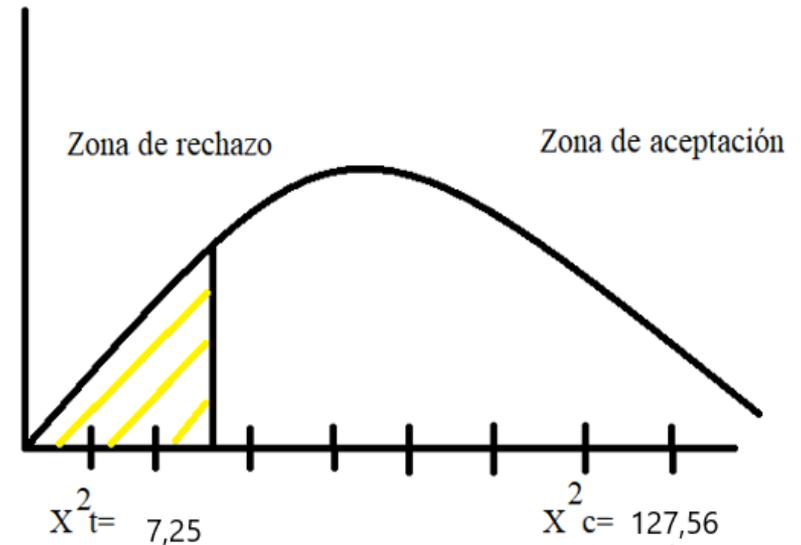
## PRUEBA DE CHI CUADRADO

Gestión Contable

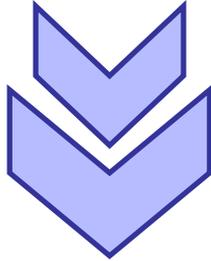
Cuadro de Mando Integral BSC

### Pruebas de chi-cuadrado

	Valor	df
Chi-cuadrado de Pearson	127,569 <sup>a</sup>	1
Corrección de continuidad	122,384	1
Razón de verosimilitud	126,533	1
Prueba exacta de Fisher		
Asociación lineal por lineal	126,767	1
N de casos válidos	159	

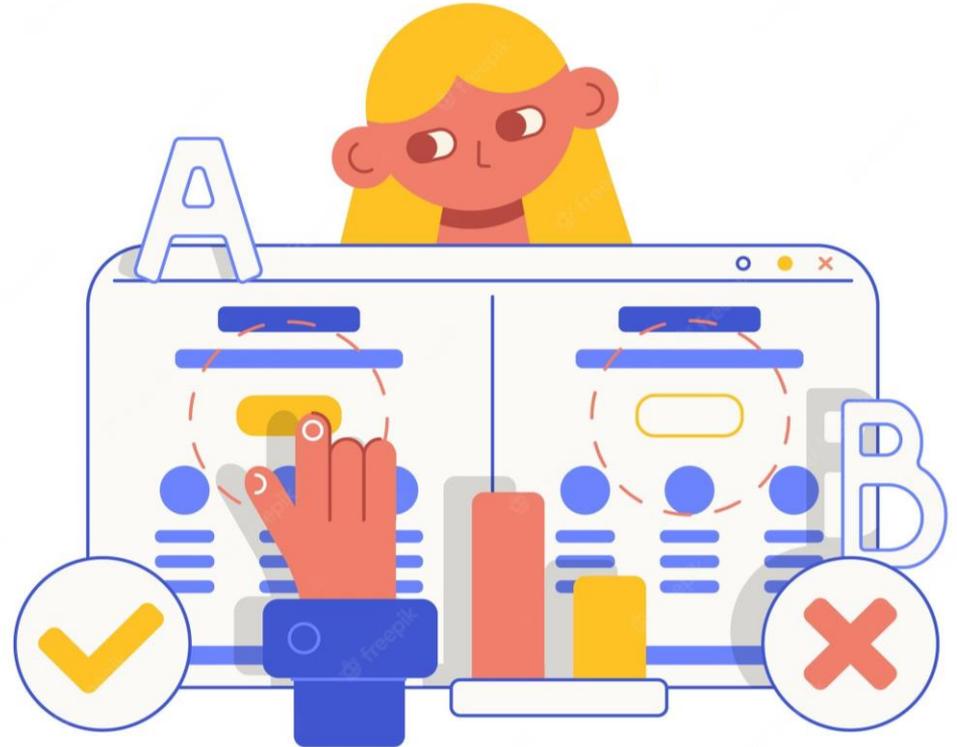


# RESULTADOS



## Acepta la hipótesis alternativa

La implementación del cuadro de mando integral si optimiza la gestión contable en las PyMEs de la zona 3 del Ecuador



# CAPÍTULO V

# PROPUESTA



# PROPUESTA

## Diseño del cuadro de mando integral para las PyMEs del sector comercial de la zona 3 del Ecuador.

### Objetivo General

- Implementar un Cuadro de Mando Integral de la gestión contable en las PyMEs del sector comercial de la zona 3 del Ecuador es mejorar la toma de decisiones informadas y estratégicas, así como fortalecer la planificación, el control y el desempeño de estas empresas.



# PROPUESTA



# PROPUESTA

PERSPECTIVA	OBJETIVOS	INDICADORES	FÓRMULA	LÍNEA BASE	METAS	RESULTADO	UNIDAD DE MEDIDA	NIVELES			FRECUENCIA	
								DEFICIENTE	TOLERANTE	ÓPTIMO		
Aprendizaje y Crecimiento	Realizar capacitaciones al personal	Porcentaje de Capacitaciones al personal	$\frac{N. de colaboradores capacitados}{N. de colaboradores totales} * 100$	33,33	43	Incrementar el 43% en capacitaciones respecto al año anterior	39,78	Porcentual	< 33,32%	>33,33% - < 42,99%	>=43%	Anual
	Medir la efectividad del personal	Porcentaje de efectividad del personal	$\frac{N. de colaboradores que cumplen los objetivos}{N. de colaboradores totales} * 100$	40,00	50	Incrementar un 50% del cumplimiento los objetivos por los colaboradores respecto al año anterior	46,67	Porcentual	<= 39%	>40% - < 49%	>=50%	Anual
Procesos Internos	Mejorar los tiempos de entrega	Porcentaje del tiempo de entrega	$\frac{N. de pedidos entregados}{N. de pedidos solicitados} * 100$	43	50	Incrementar un 50% en pedidos a ser entregados con respecto al año anterior	48	Porcentual	< 43%	> 43,1% - < 49,99%	>=50%	Anual
	Controlar y mejorar la planificación y calidad de los inventarios	Procesos para la administración de inventarios según la NIC 2.	$\frac{N. de productos defectuosos}{N. de productos totales} * 100$	40	20	Reducir un 20% de productos defectuosos con respecto al año anterior	26,67	Porcentual	> 40%	< 39% - >20,1%	<=20%	Anual
	Mejorar el control en facturación	Porcentaje de facturas mal emitidas.	$\frac{N. de facturas anuladas}{N. de facturas emitidas correctamente} * 100$	10	5	Reducir un 5% en las facturas anuladas con respecto al año anterior	6,67	Porcentual	>10%	<9,99% - >5,1%	>=5%	Anual



# PROPUESTA

PERSPECTIVA	OBJETIVOS	INDICADORES	FÓRMULA	LÍNEA BASE	METAS	RESULTADO	UNIDAD DE MEDIDA	NIVELES			FRECUENCIA
								DEFICIENTE	TOLERANTE	ÓPTIMO	
Clientes	Reducción de reclamos	Porcentaje de reclamos	$\frac{N. de reclamos}{N. de clientes atendidos} * 100$	3,00	2 Reducir en un 2% los reclamos, con respecto al año anterior	2,33	Porcentual	> 3%	>2,1% - < 2,99%	<2%	Anual
	Fidelización de clientes	Fidelización	$\frac{N. de clientes frecuentes}{N. de clientes totales} * 100$	20,00	30 Fidelizar un 30% de clientes con respecto al año anterior.	26,67	Porcentual	<= 19%	>20% - < 29%	>=30%	Anual
	Incrementar clientes	Alianzas estratégicas para incrementar clientes	$\frac{Nuevos clientes}{Total clientes} * 100$	5,00	10 Elevar un 10% de clientes nuevos con respecto al año anterior.	8,33	Porcentual	<= 4%	> 5% - < 9%	>=10%	Anual
Financiera	Generar rentabilidad	ROA	$\frac{Utilidad neta}{Activos}$	28,97	30 Mantener o elevar un 30% de rentabilidad de la empresa con respecto al año anterior	29,66	Porcentual	< 5%	>5,1% - < 29,9%	>=30%	Anual
		Razón corriente	$\frac{Activo corriente}{Pasivo corriente}$	3	3 Mantener en un 3% la capacidad para cumplir con obligaciones a corto plazo.	3	Unidad	<1	<1,1 - >1,9	>=2	Anual



# CONCLUSIONES

Se concluye que los resultados de las pruebas de chi-cuadrado confirman la presencia de una relación estadísticamente significativa entre las variables analizadas. Estos hallazgos son consistentes con la literatura existente y tienen importantes implicaciones para comprender la relación entre las variables y su impacto en el fenómeno estudiado.

La implementación de un Cuadro de Mando Integral (BSC) de la gestión contable en las PyMEs del sector comercial, se justifica por su importancia económica, la necesidad de una gestión contable eficiente y estratégica, las características propias del sector comercial, los beneficios que proporciona el BSC y su impacto en el desarrollo económico

La implementación de un BSC de la gestión contable en las PyMEs del sector comercial, es una medida necesaria y beneficiosa para mejorar su competitividad y contribuir a un desarrollo económico sostenible.

Es importante seguir monitoreando y actualizando el BSC de forma regular para garantizar su efectividad y adaptación a los cambios en el entorno empresarial.



# RECOMENDACIONES

Se recomienda a las PyMEs del sector comercial de la zona 3 del Ecuador implementar un Cuadro de Mando Integral (BSC) para mejorar su gestión contable y contribuir al desarrollo económico de la zona.



Se recomienda a las PyMEs del sector comercial, que implementen el Cuadro de Mando Integral (BSC) como una herramienta de gestión contable para evaluar y controlar su desempeño financiero.



Implementar medidas claras y estrategias efectivas en áreas como la gestión del riesgo financiero, la asignación de deuda, los incumplimientos y la sensibilidad al precio.



Examinar más a fondo la naturaleza de las empresas, utilizar sistemas de gestión estratégicos para monitorear y mejorar el desempeño financiero de empresas comerciales.



# *GRACIAS*



**ESPE**  
UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS ARMADAS  
INNOVACIÓN PARA LA EXCELENCIA