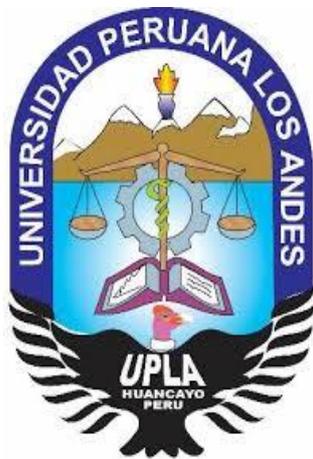


UNIVERSIDAD PERUANA LOS ANDES
Facultad de Ciencias Administrativas y Contables
Escuela Profesional de Contabilidad y Finanzas



TESIS

Presupuesto Operativo y Estado de Rendimiento Financiero de los Contribuyentes del Régimen General de Productos de Ferretería, Distrito de Huancayo, 2019

Para Optar : Título Profesional de Contador Público

Autor(es) : Bach. García Nuñez Naomi Estefani
: Bach. Huamaní Rodríguez Yenny Yessica

Asesor : Mtro. Valentín Elías Leonel Martín

Línea de Investigación Institucional : Ciencias Empresariales y Gestión de los Recursos

Fecha de Inicio y Culminación : 17.06.2021 – 16.06.2022

Huancayo – Perú
2022

HOJA DE APROBACIÓN DE JURADOS
UNIVERSIDAD PERUANA LOS ANDES
Facultad de Ciencias Administrativas y Contables

TESIS

**Presupuesto operativo y estado de rendimiento financiero de los
contribuyentes del régimen general de productos de ferretería, distrito de
Huancayo, 2019**

PRESENTADO POR:

Bach. García Núñez, Naomi Estefani
Bach. Huamaní Rodríguez, Yenny Yessica

PARA OPTAR EL TÍTULO DE:
Contador Público

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD Y FINANZAS

APROBADA POR EL SIGUIENTE JURADO:

PRESIDENTE : _____
Dr. WILBER GONZALO VÁSQUEZ VÁSQUEZ.

PRIMER : _____
MIEMBRO **MG. MAYTA CUEVA HUGO ARMANDO.**

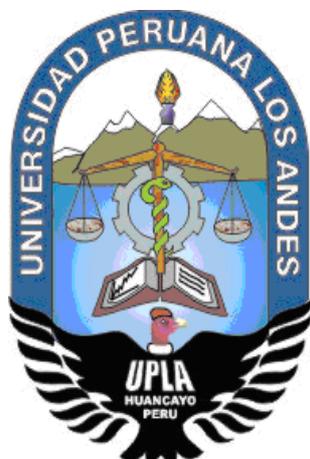
SEGUNDO : _____
MIEMBRO **MG. POLO ORELLANA FERNANDO.**

TERCER : _____
MIEMBRO **DRA. PEÑA RICAPA ISABEL LIZ.**

SUPLENTE : _____
MG. GOMEZ DURAN GUISELLA MARLENE

Huancayo, 09 de junio del 2022

UNIVERSIDAD PERUANA LOS ANDES
Facultad de Ciencias Administrativas y Contables
Escuela Profesional de Contabilidad y Finanzas



TESIS

Presupuesto operativo y estado de rendimiento financiero de los contribuyentes del régimen general de productos de ferretería, distrito de Huancayo, 2019

- Para optar : El Título Profesional de Contador Público
- Autoras : Bach. García Nuñez, Naomi Estefani
Bach. Huamaní Rodríguez, Yenny Yessica
- Asesor : Maestro Valentín Elías, Leonel
- Línea de investigación institucional : Ciencias Empresariales y Gestión de los Recursos
- Fecha de inicio y culminación : 18 de junio de 2021 – 16 de junio de 2022

Huancayo - Perú

2022 junio

ASESOR

Maestro Valentín Elías, Leonel
(Docente de la Universidad Peruana Los Andes)

DEDICATORIA

A Dios por ser nuestra principal inspiración en la vida y permitirnos culminar con éxito nuestra tan anhelada carrera; a nuestros padres, por ser pilares fundamentales de nuestras vidas, por su apoyo incondicional, por siempre impulsarnos a hacer mejores e inculcarnos buenos valores, resaltar las noches de desvelo de nuestras madres, estando pendientes de nosotras en nuestra vida universitaria.

Naomi y Yenny

AGRADECIMIENTO

Agradecemos a Dios por darnos salud y fortaleza en todo momento, en este proceso de obtener una de nuestras metas.

A nuestros padres: Juan García Mendizábal y María Nuñez Gamarra; Félix Huamaní Quispe y Lucia Rodríguez Yaranga, por su amor, trabajo y sacrificio a lo largo de los años, y es gracias a ustedes estamos donde estamos hoy y quienes somos. Como sus hijas, son los mejores padres y es su orgullo y honor.

A nuestros hermanos y hermanas por estar siempre ahí, por estar ahí para nosotras y por su apoyo moral en esta etapa de nuestras vidas.

A nuestro asesor Valentín Elías Leonel quien nos apoyó a lo largo del desarrollo de la tesis, por el tiempo, la paciencia y las sugerencias brindadas.

A la Universidad Peruana los Andes por la formación recibida en sus aulas la cual nos permitió estar capacitadas para llevar acabo la presente tesis.

Y por último agradecer a las empresas ferreteras por brindar información y tiempo, pues sin ellas no hubiera sido posible llevar a cabo este proyecto.

Naomi y Yenny

CONTENIDO

HOJA DE APROBACIÓN DE JURADOS.....	ii
FALSA PORTADA	¡Error! Marcador no definido.
ASESOR	iv
DEDICATORIA	v
AGRADECIMIENTO	vi
CONTENIDO	vii
CONTENIDO DE TABLAS	xii
CONTENIDO DE FIGURAS.....	xiv
RESUMEN	xvi
ABSTRACT.....	xvii
INTRODUCCIÓN	xviii
CAPITULO I.....	21
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	21
1.1. DESCRIPCIÓN DE LA REALIDAD PROBLEMÁTICA.....	21
1.2. DELIMITACIÓN DEL PROBLEMA.....	25
1.2.1. Delimitación Espacial	25
1.2.2. Delimitación Temporal	25
1.2.3. Delimitación Conceptual o Temática.....	25
1.3. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	26

1.3.1. Problema General.....	26
1.3.2. Problemas Específicos.....	26
1.4. JUSTIFICACIÓN.....	27
1.4.1. Justificación Social.....	27
1.4.2. Justificación Teórica	27
1.4.3. Justificación Metodológica	28
1.5. OBJETIVOS.....	28
1.5.1. Objetivo General	28
1.5.2. Objetivos Específicos.....	28
CAPÍTULO II	29
MARCO TEÓRICO.....	29
2.1. ANTECEDENTES DEL ESTUDIO	29
2.1.1. Antecedentes internacionales	29
2.1.2. Antecedentes Nacionales.....	31
2.1.3. Antecedentes Locales	34
2.2. BASES TEÓRICAS O CIENTÍFICAS.....	36
2.2.1. Presupuesto Operativo.....	36
2.2.2. Estado de Rendimiento Financiero	67
2.3. DEFINICIÓN DE CONCEPTOS.....	81
CAPÍTULO III	87

HIPOTESIS	87
3.1. HIPÓTESIS GENERAL.....	87
3.2. HIPÓTESIS ESPECÍFICAS.....	87
3.3. VARIABLES.....	88
3.1.1. Variable 1: Presupuesto Operativo.....	88
3.1.2. Variable 2: Estados de rendimiento financiero	88
CAPÍTULO IV	90
METODOLOGÍA	90
4.1. MÉTODO DE INVESTIGACIÓN.....	90
4.2. TIPO DE LA INVESTIGACIÓN.....	90
4.3. NIVEL DE INVESTIGACIÓN.....	91
4.4. DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN.....	91
4.5. POBLACIÓN Y MUESTRA	92
4.5.1. Población.....	92
4.5.2. Muestra.....	103
4.6. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS	115
4.6.1. Técnicas de recolección de datos	115
4.6.2. Instrumento de recolección de datos	115
4.6.3. Confiabilidad del instrumento	116
4.6.4. Validez del instrumento	117

4.7. TECNICAS DE PROCESAMIENTO Y ANÁLISIS DE DATOS	118
4.8. ASPECTOS ETICOS DE LA INVESTIGACIÓN	118
CAPÍTULO V	120
RESULTADOS.....	120
5.1. DESCRIPCION DE RESULTADOS	120
5.2. CONTRASTACION DE HIPOTESIS	146
5.2.1. PRUEBA DE NORMALIDAD	147
5.2.2. ESTUDIO CORRELACIONAL DE LAS HIPÓTESIS	148
5.2.2.1. CONTRASTACIÓN DE LA HIPOTESIS GENERAL	149
5.2.2.2. CONTRASTACION DE LA HIPOTESIS ESPECIFICO 1	150
5.2.2.3. CONTRASTACIÓN DE LA HIPÓTESIS ESPECÍFICA 2	151
5.2.2.4. CONTRASTACIÓN DE LA HIPÓTESIS ESPECÍFICA 3	152
ANALISIS Y DISCUION DE RESULTADOS	155
CONCLUSIONES	158
RECOMENDACIONES	159
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	160
ANEXO.....	165
ANEXO 1: MATRIZ DE CONSISTENCIA	166
ANEXO 2: MATRIZ DE OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES	167
ANEXO 3: MATRIZ DE OPERACIONALIZACIÓN DEL INSTRUMENTO.....	171

ANEXO 4: INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN	174
ANEXO 5: CONFIABILIDAD VALIDA DEL INSTRUMENTO	178
ANEXO 6: LA DATA DE PROCESAMIENTO DE DATOS	205
ANEXO 7: CONSENTIMIENTO INFORMADO	207
ANEXO 8: FOTOS DE LA APLICACIÓN DEL INSTRUMENTO	209
ANEXO 9: SOLICITUD DE ACCESO A LA INFORMACIÓN PÚBLICA - SUNAT	212
ANEXO 10: RESPUESTA DE LA SOLICITUD EMITIDA POR LA SUNAT	213
ANEXO 11: VALIDEZ DEL INSTRUMENTO.....	214
ANEXO 12: ENCUESTAS REALIZADAS	216

CONTENIDO DE TABLAS

Tabla 1: <i>Perú, Altas de Empresas, según departamento, 2018 -19</i>	22
Tabla 2: <i>Ejemplo método promedio</i>	44
Tabla 3: <i>Población de empresas comercializadoras del sector de ferretería, pertenecientes al régimen general según SUNAT</i>	92
Tabla 4: <i>Muestra de empresas comercializadoras del sector de ferretería, pertenecientes al régimen general según SUNAT</i>	104
Tabla 5: <i>Estadística de fiabilidad</i>	116
Tabla 6: <i>¿La empresa toma en consideración el estudio de mercado para la elaboración de presupuesto de ventas como parte de la planificación del presupuesto operativo?</i>	120
Tabla 7: <i>¿La empresa aplica el método automático cuando realiza el presupuesto de ventas como parte de la planificación del presupuesto operativo?</i>	121
Tabla 8: <i>¿Aplica el método promedio al realizar el presupuesto de ventas como parte de la planificación del presupuesto operativo?</i>	123
Tabla 9: <i>¿Para realizar el presupuesto de ventas usted aplica el método de aumento o de incremento porcentual de los años anteriores como parte de la planificación del presupuesto operativo?</i>	124
Tabla 10: <i>¿La empresa aplica el principio de provisión para el presupuesto de compras como parte de la planificación del presupuesto operativo?</i>	126
Tabla 11: <i>¿La empresa aplica el principio de planeación antes de realizar el presupuesto de compras como parte de la planificación del presupuesto operativo?</i>	127
Tabla 12: <i>¿La empresa aplica el principio de organización al elaborar el presupuesto de compras como parte de la planificación del presupuesto operativo?</i>	129
Tabla 13: <i>¿La empresa aplica el principio de dirección antes que se realice el presupuesto de compras como parte de la planificación del presupuesto operativo?</i>	130
Tabla 14: <i>¿Con qué frecuencia aplica el principio de control al realizar el presupuesto de compras como parte de la planificación del presupuesto operativo?</i>	132
Tabla 15: <i>¿La empresa toma en consideración los presupuestos de gastos de administración al realizar el presupuesto de gastos de operación como parte de la planificación del presupuesto operativo?</i>	133
Tabla 16: <i>¿La empresa tiene en cuenta los presupuestos de gastos de distribución al realizar el presupuesto de gastos de operación como parte de la planificación del presupuesto operativo?</i>	135
Tabla 17: <i>¿Cree usted que al considerar todos los ingresos contribuyen para mostrar una utilidad bruta confiable como parte de la elaboración del estado de rendimiento financiero?</i>	136

Tabla 18: <i>¿Se clasifica los costos de ventas con el fin de obtener una utilidad bruta real como parte de la elaboración del estado de rendimiento financiero?</i>	138
Tabla 19: <i>¿La empresa al calcular su utilidad de operación toma en cuenta el gasto de operación como parte de la elaboración del estado de rendimiento financiero?</i>	139
Tabla 20: <i>¿Para determinar la utilidad de operación lleva un control detallado de todos sus gastos de ventas como parte de la elaboración del estado de rendimiento financiero?</i>	141
Tabla 21: <i>¿La empresa realiza un informe detallado sobre los gastos de administración para poder calcular la utilidad de operación como parte de la elaboración del estado de rendimiento financiero?</i>	142
Tabla 22: <i>¿Se evalúa los efectos sobre los gastos financieros derivados de las malas operaciones y/o gestiones al momento de calcular la utilidad neta como parte de la elaboración del estado de rendimiento financiero?</i>	143
Tabla 23: <i>¿Se consideran los otros gastos por conceptos de préstamos, impuesto, intereses, moras, deuda a terceros, compras a crédito, etc., para el cálculo de la utilidad neta como parte de la elaboración del estado de rendimiento financiero?</i>	145
Tabla 24: <i>Prueba de normalidad para las variables y las dimensiones.</i>	147
Tabla 25: <i>Correlación de Rho de Spearman</i>	148
Tabla 26: <i>Correlación de Rho de Spearman para las variables de presupuesto operativo y estado de rendimiento financiero.</i>	150
Tabla 27: <i>Correlación de Rho de Spearman para la dimensión de presupuesto de ventas y la variable de estado de rendimiento financiero</i>	151
Tabla 28: <i>Correlación de Rho de Spearman para la dimensión de presupuesto de compras y la variable de estado de rendimiento financiero</i>	152
Tabla 29: <i>Correlación de Rho de Spearman para la dimensión de presupuesto de gastos de operación y la variable de estado de rendimiento financiero</i>	153

CONTENIDO DE FIGURAS

Figura 1: <i>Resultados porcentuales sobre el indicador de estudio de mercado</i>	121
Figura 2: <i>Resultados porcentuales sobre el indicador del método automático</i>	122
Figura 3: <i>Resultados porcentuales sobre el indicador de estudio de mercado</i>	124
Figura 4: <i>Resultados porcentuales sobre el indicador del método de aumento</i>	125
Figura 5: <i>Resultados porcentuales sobre el indicador del principio de provisión</i>	127
Figura 6: <i>Resultados porcentuales sobre el indicador del principio de planeación</i>	128
Figura 7: <i>Resultados porcentuales sobre el indicador del principio de organización</i>	130
Figura 8: <i>Resultados porcentuales sobre el indicador del principio de dirección</i>	131
Figura 9: <i>Resultados porcentuales sobre el principio de control</i>	133
Figura 10: <i>Resultados porcentuales sobre el indicador del presupuesto de gastos de administración</i>	134
Figura 11: <i>Resultados porcentuales sobre el indicador de los presupuestos de gastos de distribución</i>	135
Figura 12: <i>Resultados porcentuales sobre el indicador de ingresos</i>	137
Figura 13: <i>Resultados porcentuales sobre el indicador de los costos de ventas</i>	138
Figura 14: <i>Resultados porcentuales sobre el indicador del gasto de operación</i>	140
Figura 15: <i>Resultados porcentuales sobre el indicador de los gastos de ventas</i>	141
Figura16: <i>Resultados porcentuales sobre el indicador de los gastos de administración</i>	142
Figura17: <i>Resultados porcentuales sobre el indicador de los gastos financieros</i>	144

Figura18: *Resultados porcentuales sobre el indicador de los otros gastos*..... 145

RESUMEN

La investigación tuvo como problema general ¿Qué relación existe entre el presupuesto operativo y el estado de rendimiento financiero de los contribuyentes del régimen general de productos de ferretería, distrito de Huancayo – 2019?, se formuló el siguiente objetivo general determinar la relación que existe entre el presupuesto operativo y el estado de rendimiento financiero de los contribuyentes del régimen general de productos de ferretería, distrito de Huancayo – 2019; la hipótesis de la investigación fue: existe una relación significativa entre el presupuesto operativo y el estado de rendimiento financiero de los contribuyentes del régimen general de productos de ferretería, distrito de Huancayo – 2019.

El método de investigación general fue método científico y como específico el método hipotético – deductivo, la investigación es de tipo aplicada, de nivel descriptivo correlacional, se utilizó para contrastar la hipótesis Rho de Spearman, con un diseño no experimental transversal correlacional; la muestra estaba conformada por 110 empresas ferreteras del régimen general del distrito de Huancayo; con un tipo de muestreo probabilístico simple, se aplicó como técnica de estudio la encuesta y la guía de observación de tipo participante y como instrumento de recolección de datos se utilizó el cuestionario y la guía de observación.

Se demostró que existe una correlación positiva débil (0,352), llegando a comprobar que si existe una relación significativa entre el presupuesto operativo y estado de rendimiento financiero del régimen general de productos de ferretería Huancayo, 2019.

Se recomienda la aplicación e implementación de un adecuado presupuesto operativo y estado de rendimiento financiero, así como la capacitación al personal pertinente sobre la correcta elaboración del presupuesto operativo de acuerdo a las necesidades de la empresa.

Palabras clave: Presupuesto operativo, estado de rendimiento financiero.

ABSTRACT

The present investigation had as a general problem: What relationship exists between the operating budget and the financial performance status of the taxpayers of the general regime of hardware products, Huancayo district - 2019? The following general objective was formulated to determine the relationship that exists between the operating budget and the statement of financial performance of the taxpayers of the general regime of hardware products, district of Huancayo - 2019; The research hypothesis was: there is a significant relationship between the operating budget and the financial performance status of the taxpayers of the general regime of hardware products, Huancayo district - 2019.

The general research method was scientific method and as specific the hypothetical-deductive method, the research is of an applied type, of a descriptive correlational level, it was used to contrast Spearman's Rho hypothesis, with a non-experimental cross-correlational design; The sample consisted of 110 hardware companies from the Huancayo district general regime; With a simple probability sampling type, the survey and the participant-type observation guide were applied as a study technique, and the questionnaire and the observation guide were used as a data collection instrument.

It was shown that there is a weak positive correlation (0.352), verifying that if there is a significant relationship between the operating budget and the financial performance status of the general regime of hardware products Huancayo, 2019.

The application and implementation of an adequate operating budget and financial performance statement is recommended, as well as the training of relevant personnel on the correct preparation of the operating budget according to the needs of the company.

Keywords: Operating budget, financial performance statement.

INTRODUCCIÓN

Esta investigación se refiere al presupuesto operativo y estado de rendimiento financiero de los contribuyentes del régimen general de productos de ferretería del distrito de Huancayo. El objetivo general es determinar la relación que existe entre la formulación del presupuesto operativo y el estado de rendimiento financiero de los contribuyentes del régimen general de productos de ferretería, distrito de Huancayo – 2019. Y los objetivos específicos son los siguientes: Determinar la relación que existe entre el presupuesto de ventas y estado de rendimiento financiero de los contribuyentes del régimen general de productos de ferretería, distrito de Huancayo - 2019. Determinar la relación que existe entre el presupuesto de compras y estado de rendimiento financiero de los contribuyentes del régimen general de productos de ferretería, distrito de Huancayo – 2019. Determinar la relación que existe entre el presupuesto de gastos de operación y estado de rendimiento financiero de los contribuyentes del régimen general de productos de ferretería, distrito de Huancayo – 2019.

De lo cual se determina la hipótesis donde se afirma la relación entre el presupuesto operativo y el estado de rendimiento financiero de los contribuyentes del régimen general de productos de ferretería, distrito de Huancayo – 2019; ya que la empresa al desarrollar el presupuesto operativo gestiona de mejor manera los costos vinculados a la actividad de la empresa además se optimiza los recursos de la empresa y ello afecta positivamente al estado de rendimiento financiero.

La metodología aplicada para la investigación hizo uso del el Método Científico como método general y el método específico es el deductivo, es de tipo aplicada, perteneciente al nivel de investigación correlacional, su diseño es no experimental transversal correlacional; la población son los contribuyentes del régimen general de productos de ferretería del distrito de Huancayo inscritas en la base de datos de la SUNAT.

Contar con presupuestos nos puede llevar a tener estados de rendimiento financiero. Las empresas no cuentan con un pronóstico de sus actividades operativas como los gastos e ingresos de un periodo determinado una realidad que se quiere investigar, también presupuestar las actividades de financiamiento e inversión para optimizar nuestros resultados son otras de las preocupaciones de nuestra investigación. Muchas de las empresas no utilizan este término de presupuesto. Para ello la organización de este estudio es la siguiente:

Capítulo I: Planteamiento del problema, donde se hace la descripción de la realidad problemática, Así mismo se desarrolla la delimitación en los aspectos espacial, temporal y conceptual o temática, de igual manera se formula el problema general y los problemas específicos; del mismo modo la justificación social, teórica y metodológica, culminado con el planteamiento de nuestros objetivos.

Capítulo II: Obtenemos información respecto a los que se ha venido investigando, a través de los antecedentes de la investigación, tanto a nivel nacional como internacional. Siendo estas obtenidos de tesis o artículos científicos, en éste capítulo también encontraremos a las bases teóricas que tiene información selecta y relevante de las variables a investigar en seguida enmarcamos el marco conceptual donde encontraremos conceptos básicos de nuestras variables y dimensiones.

Capítulo III: Denominado hipótesis en donde formulamos las hipótesis correspondientes, identificaremos las variables realizando su definición conceptual y su operacionalización.

Capítulo IV: Metodología se mencionará el método de investigación, tipo, nivel y diseño. Además, se definirán poblaciones y muestras, así como técnicas y herramientas de recolección de datos, así como técnicas de procesamiento y análisis de datos, y finalmente, se especificarán los aspectos éticos de la investigación.

Capítulo V: Resultados donde se desarrolla la descripción de resultados, así mismo la contratación de hipótesis.

Dentro del contenido también encontraremos análisis y discusión de resultados, conclusiones, recomendaciones y las Referencias Bibliográficas en donde hallaremos la fuente de información para la investigación recopilada de tesis, artículos científicos, libros, biblioteca en línea, etc. Y finalmente mostramos los anexos de investigación.

CAPITULO I

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1.DESCRIPCIÓN DE LA REALIDAD PROBLEMÁTICA

Este trabajo de investigación enmarca las variables de presupuesto operativo y el estado de rendimiento financiero donde se realiza a los contribuyentes del régimen general del distrito de Huancayo en el año 2019.

El desarrollo de las empresas es un requisito indispensable frente al incremento sostenible de América Latina y el Caribe. Para la localidad donde permanecen diferencias económicas y necesidades sociales insatisfechas, aquellos empresarios intentan buscar soluciones tanto eficientemente, eficazmente y claramente para el bienestar de sus trabajadores y el crecimiento de su empresa.

El Banco Interamericano de Desarrollo (BID) es la principal fuente de financiamiento multilateral para proyectos de desarrollo en América Latina y el Caribe. Sus objetivos son reducir la pobreza, eliminar las desigualdades sociales y promover el desarrollo sostenible en la región. A lo largo de los años, ha apoyado los esfuerzos de

los países para modernizar política y administración tributaria con el fin de generar recursos de la manera más eficiente y racional.

Este presupuesto operativo puede ser un tema inoportuno y a la vez consigue estar asociado a limitaciones, imposiciones y rutinas, pese a eso es uno de los procesos más poderosos y significativo que marcan las proyecciones de los ingresos y gastos de la empresa antes que comience el periodo contable que se verá reflejado en el Estado de Rendimiento Financiero.

Hoy en día en el Perú existen empresas que se preocupan en tener estrategias de planificación financiera bien constituidas donde así se puedan cumplir con los objetivos proyectados en un corto tiempo y a futuro, se viene observando un evidente estancamiento en el desarrollo de las empresas esto se debe a la falta de estrategias de planeación financiera y presupuestaria lo cual provoca el fracaso de las empresas y por ende la desaparición de estas y realizar presupuestos operativos es una buena alternativa, sobre todo ayuda a obtener buenos resultados en el Estado de Rendimiento Financiero.

La región Junín es uno de los departamentos del país que registra un mayor número de empresas dedicadas al comercio. Tal como se evidencia en la siguiente tabla.

Tabla 1:

Perú, Altas de Empresas, según departamento, 2018 -19

Departamento	2018	2019	Estructura	Var %
	IV Trim	IV Trim	IV Trim	2019/18
Total	70 547	66 743	100,0	-5,4
Amazonas	454	578	0,9	27,3
Áncash	2 075	2 165	3,2	4,3
Apurímac	878	698	1,0	-20,5
Arequipa	4 086	3 950	5,9	-3,3
Ayacucho	1 024	824	1,2	-19,5

Cajamarca	1 839	1 641	2,5	-10,8
Provincia				
Constitucional del Callao	2 121	1 926	2,9	-9,2
Cusco	2 547	2574	3,9	1,1
Huancavelica	648	366	0,6	-43,5
Huánuco	1 106	1 063	1,6	-3,9
Ica	1 952	1 747	2,6	-10,5
Junín	2 717	2 490	3,7	-8,4
La Libertad	4 094	3 815	5,7	-6,8
Lambayeque	2 599	2 285	3,4	-12,1
Lima	31 153	39 592	24,3	-5,2
Loreto	1 331	1 134	1,7	-15,0
Madre de Dios	470	498	0,7	6,0
Moquegua	376	460	0,7	22,3
Pasco	352	454	0,7	29,0
Piura	2 994	2 928	4,4	0,5
Puno	1 731	1 883	2,8	8,8
San Martín	1 495	1 383	2,1	-7,5
Tacna	891	863	1,3	-3,3
Tumbes	535	408	0,6	-23,7
Ucayali	1 129	1 091	1,6	-3,4
Región Lima 1/	1 584	1 576	2,4	-0,5
Provincia de Lima 2/	29 579	27 946	41,9	-5,5

1/ comprende las provincias de Barranca, Caja Tambo, Tanta, Cañete, Huaral, Huarochirí, Huaura, Oyon y Yauyos

// Comprende los 43 distritos de la provincia de Lima.

Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática - Directorio Central de Empresas y Establecimientos.

La tabla nos muestra la cantidad de las empresas en la región Junín por ende también su predominio en Huancayo como principal foco de comercio de la región.

En los contribuyentes del régimen general del distrito de Huancayo, en el análisis de sus actividades se observa una evidente paralización en el desarrollo de estas, a la vez tiene una baja utilidad en las actividades de comercio; que en su mayoría realizan trabajos de manera empírica y sin aplicación de presupuestos, además, fuera de lo planeado este sector mantiene un crecimiento lento que impide el desarrollo económico.

A causa de las contingencias que se presentan en el proceso de comercialización no viene obteniendo buenas utilidades, debido a la falta de asesoría en la elaboración de presupuestos.

Si no se realiza una buena gestión, falta de estrategias de presupuesto operativo y estado de rendimiento financiero además no se prevén medidas se evidenciará un bajo rendimiento, así mismo, esto puede provocar el quiebre de las empresas y por ende la desaparición de estas.

El presupuesto operativo hace más fácil el proceso de planeación y control en las empresas ya que sirve como guía para los procesos y procedimientos futuros además para que el presupuesto tenga resultados óptimos en el estado de rendimiento financiero se recomienda contar con la participación de aquellos recursos materiales, financieros y humanos.

Por nuestro lado es recomendable realizar capacitaciones a los contribuyentes del Régimen General del distrito de Huancayo en la elaboración de presupuesto operativo y su beneficio de realizarlos; y así se puede optimizar y controlar los costos y gastos que se hace en el proceso de comercialización la cual se verá reflejado en el estado de rendimiento financiero.

La investigación surge con la finalidad de responder a la relación que existe entre la formulación del presupuesto operativo y el estado de rendimiento financiero de los contribuyentes del régimen general de productos de ferretería del distrito de Huancayo - 2019. Todo lo mencionado hace de nuestro trabajo de investigación muy relevante ya que la satisfacción de estos empresarios por las utilidades que se va obtener a causa de hacer uso del presupuesto operativo y el estado de rendimiento financiero será gratificante y permitirá el crecimiento de las empresas en el distrito de Huancayo.

1.2.DELIMITACIÓN DEL PROBLEMA

1.2.1.Delimitación Espacial

En la presente investigación se tomara como unidad de análisis a las empresas comerciales de productos de ferretería comprendidos en la jurisdicción del distrito de Huancayo.

1.2.2.Delimitación Temporal

La información respecto a las variables Presupuesto operativo y Estado de rendimiento financiero de la investigación se recopila en el periodo 2019.

1.2.3.Delimitación Conceptual o Temática

El estudio se enfoca al tratamiento de los siguientes temas:

Presupuesto operativo:

Es una representación cuantitativa de los propósitos de la empresa en el corto plazo. Expresa en términos monetarios los ingresos que genera una durante un determinado periodo contable, así como los costos y gastos que debe asumir la empresa.

- Presupuesto de ventas: Es una valoración adelantada de las operaciones (ingresos y egresos) propias de la empresa.
- Presupuesto de compras: Nos especifica la cantidad y el monto a obtener en cada periodo.
- Presupuesto de gastos de operación: Son los egresos considerados por gastos de administración y la venta de los productos o servicios de la empresa.

Estado de rendimiento financiero

Es conocido también como estado de ganancias y pérdidas o estado de resultados, muestra la rentabilidad de una empresa durante un periodo. Básicamente detalla los ingresos, gastos y la utilidad o pérdida resultante.

- Utilidad bruta: Se denomina utilidad bruta al resultado de restar el costo de ventas o costo de lo vendido a las ventas o ingresos.
- Utilidad operativa: La utilidad de operación u operativa producto de la diferencia de la utilidad bruta con los gastos de operación.
- Utilidad neta: Es el beneficio económico que obtiene la empresa. No solo se consideran los ingresos obtenidos, sino también, los gastos propios de la actividad de la empresa y además de las obligaciones con terceros.

1.3. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

1.3.1. Problema General

¿Qué relación existe entre el presupuesto operativo y el estado de rendimiento financiero de los contribuyentes del régimen general de productos de ferretería, distrito de Huancayo – 2019?

1.3.2. Problemas Específicos

- ¿Qué relación existe entre el presupuesto de ventas y el estado de rendimiento financiero de los contribuyentes del régimen general de productos de ferretería, distrito de Huancayo – 2019?
- ¿Qué relación existe entre el presupuesto de compras y el estado de rendimiento financiero de los contribuyentes del régimen general de productos de ferretería, distrito de Huancayo – 2019?

- ¿Qué relación existe entre el presupuesto de compras y el estado de rendimiento financiero de los contribuyentes del régimen general de productos de ferretería, distrito de Huancayo – 2019?

1.4.JUSTIFICACIÓN

1.4.1. Justificación Social

Las empresas comerciales que son de un gran número, representan un gran aporte al PBI de nuestra nación, en este sentido nuestra investigación tiene o pretende hacer un estudio sobre si los presupuestos operativos se relacionan con el estado de rendimiento financiero ya que las empresas quiebran por la mala gestión presupuestaria producto del desconocimiento del manejo presupuestario y contable.

La posterior solución genera el crecimiento de estas empresas comerciales porque se tiene un control idóneo anticipado de los costos, gastos e ingresos, estos contribuyen con los tributos y con esto va a generar puestos de empleo disminuyendo así el alto índice de desempleo que es nuestra realidad nacional.

1.4.2. Justificación Teórica

Permite conocer las herramientas presupuestales que nos permiten formular el estado de rendimiento financiero. El presente estudio se realiza con el propósito de conocer la efectiva relación de manejar presupuestos. Retomar, actualizar conocimientos en materia del presupuesto operativo para avizorar el estado de rendimiento financiero. Así también para servir como fuente bibliográfica en el conocimiento de los presupuestos operativos que deben manejar las empresas comerciales.

Por otra parte, consideramos que con esta investigación se apoya en teorías fundamentales, como teoría de los costos.

1.4.3. Justificación Metodológica

El estudio se funda en una guía metodológica que se diseñó para y dentro del desarrollo de esta investigación para demostrar la hipótesis y formular los aportes científicos con los siguientes aspectos: formulando cuestionarios, realizando encuestas, obteniendo datos secundarios y tabulando la información relevante hasta presentar resultados finales. La metodología empleada sirve para orientar a otros trabajos similares.

1.5. OBJETIVOS

1.5.1. Objetivo General

Determinar la relación que existe entre el presupuesto operativo y el estado de rendimiento financiero de los contribuyentes del régimen general de productos de ferretería, distrito de Huancayo - 2019.

1.5.2. Objetivos Específicos

- Determinar la relación que existe entre el presupuesto de ventas y el estado de rendimiento financiero de los contribuyentes del régimen general de productos de ferretería, distrito de Huancayo - 2019.
- Determinar la relación que existe entre el presupuesto de compras y el estado de rendimiento financiero de los contribuyentes del régimen general de productos de ferretería, distrito de Huancayo - 2019.
- Determinar la relación que existe entre el presupuesto de gastos de operación y el estado de rendimiento financiero de los contribuyentes del régimen general de productos de ferretería, distrito de Huancayo - 2019.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1.ANTECEDENTES DEL ESTUDIO

2.1.1. Antecedentes internacionales

Gigena, I. (2018) Presenta su tesis titulado “Presupuesto Maestro en Pyme” tesis para la obtención del título de posgrado de especialización en Dirección de Finanzas de la Universidad Católica de Córdoba, Argentina

El objetivo considerado por el autor es: Implementar método eficiente de gestión financiera en una empresa Pyme para optimizar el uso de los recursos eficientizar el proceso de toma de decisiones.

Las conclusiones a los que arriba son; El implementar un presupuesto maestro, nos permite saber que en un escenario normal de rinde (80 mil toneladas), la empresa podría;

- 1) Incrementar sus resultados, como consecuencia del incremento de las ventas y el aumento del margen operativo por un mejor aprovechamiento de la capacidad instalada,

2) Aumentar la liquides de la empresa ya que aun teniendo un mínimo deseado de efectivo (6 millones de dólares mensuales) la empresa lograría contar con excedente, que en un principio los invertiría en fondos comunes de inversión, pero luego los podría destinar a inversiones productivas más rentables (planta de generación de energía) o distribuir mayores dividendos.

Esta investigación ayuda significativamente a la tesis ya que nos da conocer la utilización en los términos de nuestras bases teóricas y marco conceptual relacionados al presupuesto maestro a nivel internacional.

López, V. (2016) presenta su tesis titulado “Análisis financiero del efecto de la implementación del presupuesto de operaciones en beneficios secos de café, en antigua Guatemala”, tesis para optar en grado de Ciencias en la Universidad de San Carlos de Guatemala.

El objetivo que se considera el autor es analizar financieramente el impacto de implementar un modelo de presupuesto operativo, en beneficios secos de café en Antigua Guatemala, de manera que se pueda evaluar el desempeño, a través de metas presupuestarias, apoyar el control y ejecución de costos y gastos; y mejorar los resultados de operación.

La metodología utilizada es método científico, instrumentos de medición aplicados, técnicas de investigación documental y de campo aplicadas.

La conclusión a los que arriba son; con la implementación del presupuesto operativo para el año dos mil quince, se logra obtener un impacto positivo que favorece de manera integral las actividades operativas y administrativas del beneficio seco de café. Además, permitió efectuar las

acciones necesarias que contribuyeron a ser más eficientes, llevar un estricto control y optimizar el uso de los recursos, lo que provocó la reducción de los costos y gastos. Por lo tanto, se logra mejorar los resultados mediante el cumplimiento de los estándares de calidad del café procesado y la generación de mayores utilidades.

La presente investigación contribuye significativamente a la tesis ya que esta nos ayuda a comprender lo necesario que es implementar un modelo de presupuesto de operación puesto que trae beneficios para evaluar y analizar financieramente una empresa.

2.1.2. Antecedentes Nacionales

Chipana, E. (2017) plasma su tesis titulado “Principio de causalidad y estado de resultados en las empresas Comercializadoras de Minerales del distrito de Carabayllo, Año 2017”, tesis para obtener el título profesional de Contador Público de la Universidad Cesar Vallejo.

Su objetivo general es analizar el estudio de la elaboración del estado de resultado integral y la incidencia de reformas tributarias y contables. La metodología utilizada es método básico, de diseño correlacional, utilizó la muestra probabilística, con técnica de encuesta y el instrumento fue el cuestionario.

En las conclusiones se ha determinado que existe una relación entre el principio de causalidad y el estado de resultados como regla general para admitir la deducibilidad o no de los gastos en el estado de resultado y así poder determinar la renta neta de la empresa;

- Así, conforme se determina la relación existente, la aplicación del principio de causalidad con relación a los gastos que los gastos deducibles que se expresan en las empresas comercializadoras de minerales son necesarios para la actividad diaria de producción y así como los gastos generales del mantenimiento administrativo de la misma, desde que pueden existir otros gastos que por el principio en mención son plausibles de ser deducidos para determinar la renta neta de los estados de resultados;
- Para tal fin debe analizarse si el monto del gasto corresponde al volumen de operaciones del negocio para lo cual corresponde examinar la proporcionalidad y razonabilidad de la deducción así como la operatividad de la empresa comercializadora de minerales.

La presente investigación aporta significativamente a una de nuestras variables que es el “Estado de Rendimiento Financiero” en razón de que debemos analizar meticulosamente la elaboración de esta, tiene relación no solo con reformas tributarias y contables si no también podemos deducir que este estado es una de las bases principales para relacionarlo con diferentes estudios como por ejemplo el presupuesto operativo.

Velasquez, P. (2017) realiza la investigación titulada “Mermas y Desmedros y su relación con los Estados Financieros del Comercio al Por Mayor de Limones en el distrito de Santa Anita, año 2016”, tesis para optar el título profesional de Contador Público en la Universidad Cesar Vallejo.

El objetivo considerado por el autor es Analizar de qué manera las mermas y desmedros se relacionan con los estados financieros del comercio al por mayor de limones en el distrito de Santa Anita, año 2016.

Su diseño es no experimental, el tipo de estudio es descriptivo – correlacional, la muestra aleatoria simple, la técnica utilizada fue la encuesta y el instrumento fue el cuestionario.

Las conclusiones a las que llego son; que a través de los resultados realizados por las diferentes técnicas y métodos, se demostró que las mermas y desmedros se relacionan con los estados financieros del comercio al por Mayor de limones en el distrito de Santa Anita año 2016; se puede afirmar que las mermas y desmedros originados por las actividades de acuerdo al giro de negocio de comercialización, tiene una significancia relevante en los estados financieros de una empresa, dado que estos pueden aumentar contribuyendo a los beneficios económicos de la empresa como también pueden disminuir, ya que existe la probabilidad de que las mermas y desmedros puedan ser considerados como gasto o costo.

La investigación aporta significativamente a la presente tesis porque efectúa y proyecta un adecuado informe de la situación financiera según a las necesidades que se presenta en una empresa, en consecuencia, contribuirá a resolverlos dependiendo de los Estados Financieros incurriendo en las utilidades del Estado de Rendimiento Financiero.

Huapaya, S. & Melendez, E. (2017) presentan su tesis titulado “Los Estados Financieros Y Su Importancia En La Toma De Decisiones En Las Empresas Comerciales En La Provincia De Huaura 2016”, tesis para optar el

título profesional de Contador Público en la Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión, Huacho.

Su objetivo es determinar de qué manera los estados financieros son importantes para la toma de decisiones en las empresas comerciales en la provincia de Huaura 2016.

El diseño investigativo es descriptivo correlacional, de tipo aplicada y explicativa, con enfoque cuantitativo, muestreo aleatorio simple, la técnica que utiliza es la encuesta y el análisis documental y el instrumento es la ficha bibliográfica, encuesta y guía de entrevista.

Las conclusiones a los que arribo son; los datos e información obtenidos en el trabajo de campo permitieron determinar que el estado de situación financiera permite tomar decisiones para el financiamiento en las empresas comercial en la Provincia de Huaura, del análisis de la información obtenida nos permitió determinar que el estado de resultado integrales influye favorablemente en la toma de decisiones de operaciones en las empresas comerciales en la Provincia de Huaura.

La investigación contribuye significativamente a la tesis ya que nos ayuda a conocer la importancia que tiene los Estados Financieros y que las entidades comerciales tendrán que tener presente el Estado de Rendimiento Financieros considerando que dichos estados tienen que ser presentados razonablemente.

2.1.3. Antecedentes Locales

Quispe, C. (2017) desarrolla la investigación “Influencia de los Estados Financieros en la Toma de Decisiones Estratégicas de las Empresas de

Distribución Eléctrica del Perú”, tesis para optar el grado académico de Doctor en Administración de la Universidad Nacional del Centro del Perú, Huancayo Perú..

El objetivo considerado por el autor es explicar en qué medida el análisis de los estados financieros influye en la efectividad de la toma de decisiones estratégicas de las Empresas de Distribución Eléctrica del Perú.

La metodología de investigación que utiliza el Diseño No Experimental, tipo de diseño Transeccional o Transversal, el Tipo de investigación utilizada es la Aplicada la investigación se clasificó como una investigación de campo y de gabinete y el enfoque que utiliza es el cuantitativo.

La conclusión que arriba son; en cuanto a la hipótesis general, la evidencia empírica indica, con un nivel de significación de $\rho = 0.000035$; el análisis de los estados financieros, influyen significativamente en la efectividad de la toma de decisiones estratégicas en las Empresas de Distribución Eléctrica del Perú. Dicha influencia se ejerce con determinación de 99.48%, el resto está siendo influenciada por otras variables no estudiadas. El análisis cualitativo corrobora lo encontrado. Es así que el 50% de empresas percibe que el análisis de los estados financieros tiene una alta influencia en la efectividad de la toma de decisiones en la empresa, el 22% percibe una muy alta influencia y el 8%bconsidera una influencia media.

La investigación aporta significativamente a la presente tesis porque nos ayuda a realizar un seguimiento uniforme a los Estados Financieros encontrando oportunidades que se debe aprovechar.

2.2. BASES TEÓRICAS O CIENTÍFICAS

2.2.1. Presupuesto Operativo

Para hablar sobre presupuesto operativo debemos hablar de lo que es el presupuesto. De lo cual Carrasco, C. & Pallerola, J. (2014) nos indica lo siguiente:

El presupuesto es la cálcula anticipado de los ingresos y gastos de una empresa, y en el que debe estar de acuerdo con la planificación estratégica de esta y los objetivos fijados en la misma. El presupuesto es importante porque ayuda a minimizar el riesgo en las operaciones de la organizaciones. (p. 19)

Como afirma Reyes, E. (2019)

El presupuesto operativo en un plan a corto plazo, el cual busca proyectar los gastos de una compañía, los costos esperados y los ingresos (ventas) estimados de un ejercicio. Se suele utilizar antes de que comience el periodo contable para incluir las proyecciones de ingresos y gastos que va a tener la organización.

En consecuencia, es pocas palabras un presupuesto operativo es básicamente una estimación de los costos, los gastos e ingresos futuros de una empresa para planificar sus operaciones.

Carrasco, C. & Pallerola, J. (2014) nos habla de una visión diferente del tema que es el presupuesto operativo por centros de responsabilidad de lo cual nos menciona que: “En este presupuesto se trata de confeccionar la previsión de la

cuenta de resultados, con su correspondiente de ingresos y gastos por cada centro de responsabilidad” (p. 22).

De acuerdo con Corvo, H. (2019) el presupuesto operativo es:

Un presupuesto operativo incluye todos los ingresos y gastos que utiliza una empresa, gobierno u organización para planificar sus operaciones durante un periodo de tiempo, (generalmente un trimestre o un año). Se prepara antes del inicio del periodo contable, como un logro esperado.

Características

Un presupuesto operativo es básicamente una estimación de lo que la empresa cree que serán los costos e ingresos futuros. Es una de las dos partes del presupuesto maestro. Describe las actividades que generan ingresos de la empresa.

Se prepara antes de que se elabore el presupuesto financiero. Esto se debe a que gran parte de la acción de financiamiento se desconoce hasta que se prepara el presupuesto operativo.

Elementos

Los presupuestos operativos inician con los ingresos y luego muestra cada tipo de egreso. Esto contiene los costos variables, que son gastos que modifican con las ventas.

Asimismo contiene los costos fijos, como el alquiler mensual del edificio o el pago mensual de la renta de la fotocopiadora. También contiene los gastos operativos y gastos no monetarios de depreciación.

Todos estos rubros permitirán a la compañía proyectar el porcentaje estimado de ganancia neta.

Para Flores, J. (2008)

El presupuesto operativo es la expresión cuantitativa de los planes de la empresa con el corto plazo. Muestra en términos monetarios, los ingresos que genera la empresa en un determinado periodo contable, así como los costos y gastos en que deberá incurrir.

El presupuesto operativo facilita el proceso de planeación y control de una empresa ya que sirve de guía para la acción futura. Como habíamos comentado anteriormente que para que un presupuesto tenga éxito, debe ser participativo, es decir debe contar con la aprobación de todo el personal responsable de su ejecución para su diseño e implementación se requiere la colaboración de todas las áreas de la empresa, debiendo ser coordinado por una persona o comité denominada comité de presupuesto. Cada área o departamento de la empresa debe comprometerse con los planes trazados y el comité de presupuesto tendrá a su cargo el control periódico de la ejecución presupuestal.

El presupuesto operativo está constituido por el presupuesto de ventas, existencias, compras, producción y gastos operativos. Su elaboración y aplicación permiten elaborar los estados de ganancias y pérdidas presupuestadas. (p. 68)

2.2.1.1. Presupuesto de ventas

A juicio de Viaña, L. (2014) el presupuesto de ventas es:

Es la planificación, en términos físicos y financieros de la cantidad de productos que se espera vender en el ejercicio presupuestal (generalmente un año), así como la determinación de precio al que se van a ofrecer y sus modificaciones. Es en este presupuesto donde se calcula el ingreso principal de la entidad.
(p. 63)

Flores, J. (2008) Nos menciona que “Este presupuesto es el más importante; todos los demás presupuestos dependen del presupuesto de ventas” (p. 69).

Por otro lado Alvarado, V. (2016) nos enmarca de la siguiente manera:

El presupuesto de ventas es, por lo general, el criterio principal para el desarrollo de los demás tipos de presupuesto, pudiéndose cuantificar en unidades, en especie y por cada tipo o línea de producto. Por lo anterior, una vez depurado y ajustado, éste puede ser valuado de acuerdo con los precios y costos unitarios, con lo que se obtiene el monto de lo producido y lo vendido en valores monetarios. (p. 32)

Medina, P. (s. f.) Nos indica que:

El presupuesto de ventas (ingresos), a veces conocido como un plan de penetración de mercado, comprende todas las actividades del área de mercadeo, por lo tanto, lo podemos definir como una estimación anticipada de los ingresos y egresos ocasionados por dicha actividad.

Una idea errónea común es que el presupuesto de ventas (plan de mercadeo), comprende sólo el desarrollo de una proyección del volumen de ventas y de los valores monetarios esperados, idea que desde ahora debemos desechar, puesto que existen muchas variables que afectan los ingresos y por lo tanto, es necesario un enfoque total para su planificación de tal manera que abarque tanto los ingresos (volumen de ventas) como los componentes del costo de ventas. (pp. 1-2)

Rincón, C. (2011) nos señala que:

También debemos entender que éste presupuesto nos conllevará al análisis de los recursos que se usan y produce cada uno de los departamentos es decir el área encargado de las ventas, aquellos encargados del almacén de las mercaderías y suministros, el área de distribución, publicidad y los servidores de servicio finales que viene a ser los que atienden a los clientes que nos encamina.(p. 13)

Como afirma López, V. (2016) citado por (Welsch, 2005, p. 25) sostiene que:

El presupuesto de ventas debe incorporar los objetivos, metas, estrategias y premisas, los cuales se traducen en decisiones, y se expresan en cifras que indican volumen de bienes y servicios (unidades), precios y esfuerzos de promoción y ventas.

Objetivos del presupuesto de ventas

Como afirma López, V. (2016) citado por (Besley y Brigham, 2009, p. 25) nos menciona que:

Una parte esencial del proceso de planeación es la elaboración de pronósticos, y el de ventas es el ingrediente más importante de esta parte. El pronóstico de ventas unitarias y en moneda de una empresa para algún período futuro, por lo general se basa en las tendencias de las ventas recientes y en el pronóstico económico de la nación, región, industria, entre otros.

López, V. (2016) citado por (Welsch, 2005, p. 25) menciona que:

Los propósitos básicos de un presupuesto de ventas son: a) reducir la incertidumbre acerca de los ingresos futuros; b) plasmar las decisiones de planeación de la alta administración en estimaciones correctas; c) brindar la información necesaria para el desarrollo de los demás presupuestos de áreas; y d) ayudar en el control administrativo de las ventas.

Métodos para presupuestar las ventas

Para la elaboración del presupuesto de ventas se necesita hacer una serie de análisis del mercado y sus distintas variables. Rincón, C. (2011) nos muestra los siguientes métodos estadísticos para la planificación de ventas:

2.2.1.1.1. Estudio de mercadeo

Rincón, C. (2011) menciona que; “se realiza un minucioso estudio de mercado, que plantea el posible resultado de los clientes ante algunas estrategias de publicidad planeadas” (p.57).

Para Fagilde, C. (2009) el estudio de mercadeo lo concidera como método de participacion de mercado que lo define de la siguiente manera:

El método de participación de mercado supone la conveniencia de estimar el pronóstico de ventas de la empresa a partir de la estimación de la industria, ya que esta puede inferirse de manera mas efectiva a través de los datos globales y el efecto de la dinámica macroeconomica.

Precedimiento del método de participación del mercado :

- a) a partir de las ventas reales de la industria, se estima el pronóstico de ventas el año requerido a través del método más representativo que pueda disponerse (incremento absoluto, incremento porcentual, promedios moviles ponderados, mínimos cuadrados, entre otros).
- b) A partir de la ventas reales de la empresa, se calcula el porcentaje de participación de la empresa en las ventas reales de la industria en cada uno de los años disponibles.

$$\% p = (VR_E / VR_I) \times 100$$

VR_E = ventas reales de la empresa

VR_I = ventas reales de la industria

- c) Se calcula el % de penetración adicional del mercado, tomando como referencia los porcentajes de participación de la empresa calculados en el literal “b”.
- d) Se suman el porcentaje de penetración adicional y el porcentaje de participación de la empresa del último año, dicha suma, se le aplica a la estimación de la venta de la industria obtenida en el literal “a” obtenido de esa manera el pronóstico de ventas de la empresa para el año requerido.
- e) Se realiza la distribución de la ventas en las diferentes sub-periodos utilizados durante el ejercicio económico o parte del mismo.(pp. 30 - 31)

2.2.1.1.2. Método automático

Rincón, C. (2011) menciona que; “se toma las ventas del año anterior, pues se espera que estos no varíen” (p.57).

2.2.1.1.3. Método promedio

Rincón, C. (2011) menciona que;

Se toman las diferencias resultantes de comparar las ventas de los últimos años, es decir, la variación de un año a otro, estas diferencias se suman y se promedian según el número de años comparados. Este promedio resultante es sumado a las ventas del último año comparado (año anterior al que se desea calcular).

Tabla 2:*Ejemplo método promedio*

Año	Venta	Variaciones
2003	1.100.000	
2004	1.400.000	300.000
2005	1.575.000	175.000
2006	2.300.000	725.000
2007	3.200.000	900.000

Fuente: Rincón C. (2011)

Incremento Promedio = $(300.000 + 175.000 + 725.000 + 900.000)/4 : 525000$

Presupuesto Costos Indirectos Año 2008 = $3.200.000 + 525.000$
: 3725.000 Unidades

Si se proyecta vender cada unidad a 5200, se tendría un ingreso en ventas de 5745000.000 (p.57).

Para Fagilde, C. (2009) el método promedio lo concidera como método de promedios moviles ponderados que lo define de la siguiente manera:

Este método de promedios móviles es ampliamente utilizado para el análisis de series históricas específicamente las variaciones cíclicas, por lo tanto responde a necesidades de pronósticos de corto plazo como, es decir, frecuentemente meses. Algunas de las características más resaltantes son las siguientes:

- Predomina de demanda más reciente en comparación con las anteriores.
- Se utiliza para calcular el pronóstico de ventas en productos de corto ciclo de vida.

- Entra a operar un “ α ” llamado constante de aproximación o ponderación que está en función del número de elementos considerados para el promedio.

Procedimiento del método promedios móviles ponderados:

- a) Se determina el número de elementos a considerar en el promedio, los cuales tradicionalmente es de 2,3,5 o 7 elementosu observaciones de las ventas reales de la empresa.
- b) Se determina las ponderaciones de cada unos de la observaciones, en función de la antigüedad de la información, es decir, x % para el mes anterior, x % para dos meses, x% para tres meses, y así sucesivamente.
- c) Se calculan los promedios móviles en función de los parámetros anteriores.
- d) Se presentan la información obtenida en el presupuesto de ventas. (pp, 35 – 36).

2.2.1.1.4. Metodo de aumento o incremento porcentual

Rincón, C. (2011) menciona que;

Se toma las ventas de los últimos años, se calcula la variación porcentual de estos de un año a otro, estas variaciones porcentuales se suman y se promedian según el número de años tomados y el resultado se multiplica por las ventas del último año y luego se suma este nuevo dato a las ventas del último año.

(p.57)

Para Fagilde, C. (2009) menciona que:

Muchas veces el método de incremento absoluto no tiene la capacidad de poder simular los incrementos porcentuales que sufren las ventas años tras años, por esta razón existe una disposición de los planificadores de ventas, el método del incremento porcentual, el cual toma en consideración los incrementos pero en valores relativos.

Procedimiento del incremento porcentual del método de incremento porcentual:

- a) A partir de las ventas reales de la empresa se calculan los incrementos porcentuales anuales los cuales se calculan de la siguiente manera:

$$\Delta \%_n = (V_n - V_{n-1} / V_{n-1}) \times 100$$

- b) Una vez que se obtienen todos los incrementos porcentuales se procede a promediar los incrementos a través del cálculo de una media aritmética simple.

$$\bar{x} \Delta \% = \sum_{1}^n \Delta \% / n-1$$

- c) Por último se suma a las ventas reales de último año disponibles, el promedio de incremento calculado en el procedimiento anterior, esto nos dará como resultado el pronóstico de ventas para el año siguiente. (p. 26)

2.2.1.2. Presupuesto de compras

Gigena, I. (2018) Nos menciona que el presupuesto de compras es:

El total de mercadería necesaria será la suma del inventario final deseado más la cantidad necesaria para satisfacer la demanda de ventas presupuestada.

La necesidad total se satisfará parcialmente con el inventario inicial, el resto deberá cubrirse con el plan de compras. Dicho plan se estima de la siguiente manera: Compras presupuestadas = Inventario final deseado + costo de los bienes vendidos - inventario inicial.

Es importante definir en este punto el nivel de inventario que la empresa requiere para poder operar de manera óptima, es decir que, tener mucho inventario le permitiría poder hacer frente a pedidos a costo de inmovilizar el activo, y en caso de tener un bajo nivel de inventario, la empresa tendrá un manejo eficiente del activo, pero le costará más responder ante demandas no programadas.

Normalmente, para estimar las compras se toma en cuenta la necesidad de insumos para cubrir las ventas proyectadas, el stock inicial de insumos y el periodo de inventarios habitual de la compañía. (p. 27)

Carhuancho, E. & Toralva, R. (2012) Nos indican que:

El presupuesto de compras y pagos comprende la proyección de las compras, tanto de mercaderías, materias primas, suministros diversos, entre otros, al crédito como al contado, que requiere

efectuar la empresa, de acuerdo a lo establecido en el Presupuesto de ventas. Ello significa que debe existir una relación estrecha entre el presupuesto de ventas con el presupuesto de compras. (p.64)

Batres, J. (2014) Nos menciona que:

El presupuesto de compras, es el presupuesto que detalla las cantidades y valores a adquirir durante determinado período de mercadería para la venta.

Factores que influyen en el presupuesto de compras

- La participación de la empresa en el mercado es el factor más influyente para poder elaborar un presupuesto de compras ya, que según la demanda se tomará en consideración cuanto ha de producirse y cuanto a de venderse, y que para poder vender es necesario invertir en compras.
- El desarrollo de nuevos productos propios o de la competencia conllevan también a analizar la elaboración del presupuesto, ya que, si cambian de producto, se tendría que calcular cuánto habría que invertir para poder hacer posible éste evento. De igual manera, si el cambio lo hace la competencia, habría que estudiar nuevos sistemas administrativos, que influyan en las compras y que hay que cambiar para ser aplicados.

Funciones del presupuesto de compras

- Adquisición de bienes, mercancías, servicios y mano de obra.
- Pago de adquisiciones
- Clasificación, resúmenes e informes de lo que se adquirió y lo que se pagó.

Objetivos del presupuesto de compras

- El objetivo principal de éste presupuesto, es el abastecimiento oportuno de mercancías para cubrir la demanda, nunca quedarse sin mercancía, ya que esto implicaría pérdidas.
- Obtener adecuados precios de adquisición, lo cual incluirá el máximo aprovechamiento de descuentos por pronto pago y bonificaciones sobre volumen.
- Coordinadamente con lo anterior, evitar en lo posible, la sobre inversión en inventarios, derivado de las consecuencias que ello conlleva.

Sub presupuestos que se deben elaborar

El presupuesto de compras requiere normalmente de la elaboración de los sub presupuestos siguientes:

- Presupuesto de compras de mercadería

Especifica las cantidades requeridas de mercadería, incluyendo fechas en las que se necesitan, por lo que debe elaborarse un plan de compras: éste presupuesto incluye cantidades que deben comprarse, precio de adquisición

estimado, así como la fecha de entrega; asimismo, deben tomarse en cuenta los niveles de inventario. A éste presupuesto se le conoce también como “plan de compras a precio de menudeo, la cantidad de mercancías que deberá comprarse cada mes. En éste plan se considera también el inventario final”.

El encargado y responsable de elaborar éste presupuesto es, idealmente el Gerente de compra-s.

- Presupuesto de inventario de mercaderías

Éste presupuesto muestra las cantidades y valores de los niveles de inventario deseados de mercadería para la venta. A éste presupuesto también, se le conoce como: Plan del inventario, la cantidad de mercancías que debe tenerse disponible al principio del mes.

- Presupuesto de precio de compra de mercadería para la venta

Éste presupuesto, detalla el precio de adquisición de los artículos que se destinan para la venta. Asimismo, los desembolsos requeridos para las compras estimadas de mercadería, por lo cual, también se le conoce como presupuesto de compras al costo planificado.

- La información necesaria para elaborar el presupuesto de compras es: unidades estimadas a vender según el presupuesto de ventas, los precios de compras estimados y los niveles de inventario deseados.

Consideraciones para la elaboración

- Se requiere que exista completa coordinación con el departamento de ventas, además exige detalle de que productos comprar y en que períodos de tiempo hacerlo.
- Conocer el inventario inicial de mercadería y para ello se deberá investigar y definir si dentro de éste inventario existen artículos dañados, obsoletos o de lento movimiento, que deban dejarse fuera de consideración.
- Investigar proveedores actuales y potenciales, se deben seleccionar y determinar con cuales se trabajará durante el período a presupuestar; esto con el fin de obtener cotizaciones, definir condiciones de pago, plazos de entrega, descuentos, bonificaciones, entre otros. Basados en ésta información, se procederá a determinar la anticipación ideal del presupuesto de compras en relación con las ventas.
- Finalmente, se determinará el inventario final deseado, es decir, las existencias con las que se iniciará en el próximo período, luego de considerar las metas de ventas. (pp. 47-51)

Para Cortijo, N. & Sánchez, K. (2013) es: “Es el presupuesto que prevé las compras y/o mercancías que se harán durante determinado periodo. Generalmente se hacen en unidades y costos” (p. 14).

Guevara, J.; López, J. & Quintanilla, E. (2009) Nos mencionan que:

El presupuesto de compras, depende en primer lugar de la proyección de ventas, en segundo lugar de las existencias iniciales para el periodo que se está presupuestando; también se consideraran factores externos que impactan significativamente en el volumen de compras como la estabilidad de los precios por parte de los proveedores, diversidad o alternativa de estos en circunstancias de escasez u oferta para satisfacer las demandas de compras, es decir que la empresa no debe depender de un solo suministrador de mercadería; además evaluar las condiciones o términos de compras.

Datos para la elaboración Presupuesto de Compras.

- 1) Se debe elaborar a partir de las cantidades requeridas para suplir las ventas estimadas en unidades, las cuales ascienden a un total de 250,187u.
- 2) Se debe recurrir a los controles de reportes de inventario (Kardex), para obtener el dato de mercadería disponible al inicio del ejercicio, es decir el inventario inicial del período presupuestado. El cual es de 20,800 unidades.
- 3) Se establece las unidades requeridas para suplir la demanda del departamento de ventas y manejar el stock de mercadería que permita poseer unidades necesarias para cierto período y no desabastecerse en ningún momento.
- 4) Cálculo para un mes se efectúa de la siguiente forma:

Inventario inicial unidades 20,800

Más: unidades requerimiento de compras 20,833

Unidades disponibles para la venta 41,633

Inventario final estimado unidades 20,825

Unidades requeridas compras 20,833 x \$2.40 precio unitario compra = \$49,999.20, representa el monto en valores monetarios de compras a efectuar para el mes de Enero, así sucesivamente se debe efectuar el cálculo para cada uno de los meses, hasta obtener al valor acumulado anual, tanto en unidades como en valores monetarios.

El presupuesto de compras refleja la mercadería con la que se cuenta, las unidades que se necesitarán adquirir para cumplir con los pronósticos de ventas plasmados en el presupuesto anterior.

Este presupuesto sirve para efectuar un análisis y decidir sobre:

- Las cantidades o volúmenes de compras requeridas
- Para negociar precios de compras mediante la consecución de pactos o tratados de comercio con algunos proveedores que permitan obtener precios preferenciales.
- Descuentos, bonificaciones por mercadería adquirida.
- Negociación de formas y condiciones de pagos.
- Decidir que conviene más a la empresa si contar con proveedores locales o negociar con proveedores del exterior.

- Analizar tiempos transcurridos entre pedido y entrega, frecuencia de entrega, cantidad e inventarios recibidos por proveedor.

Al negociar con proveedores pactos o tratados comerciales, se basa en relaciones a largo plazo con los proveedores, a los cuales se debe considerar como socios estratégicos y no como adversarios. Las buenas relaciones con los proveedores logran un mejor desempeño que beneficia a ambas partes.

También se debe hacer un estudio minucioso, debido a que el proveedor al cual le compremos más barato no necesariamente es el mejor proveedor. (pp. 20-22)

Principios de presupuestación aplicados a la compra

2.2.1.2.1. Principio de provisión

Batres, J. (2014) Nos menciona que; “este principio trata sobre la preparación de los medios con respecto a las acciones venideras, o lo que es lo mismo, adelantarse a los hechos antes de que ocurran” (p. 48).

Para Fagilde, C. (2009) el principio de provisión lo considera como principio de previsión, menciona que; “Recalcan la importancia del estudio anticipado de las cosas y de las posibilidades de las metas propuestas, con los principios de Predictibilidad, determinación cuantitativa y objetivo” (p.13).

Para Quito C. (2010 – 2011) el principio de provisión lo denomina principio de previsión, dentro de ello encontramos:

- Predictibilidad: poder predecir cómo se compara el negocio en el periodo que se presupuestara para saber si es correcto el presupuesto.
- Determinación cuantitativa: saber la cantidad de dinero que se utilizará en el periodo.
- Objetivo: se tiene que planear un objetivo para un tiempo determinado. (p. 13)

2.2.1.2.2. Principio de planeación

Batres, J. (2014) Nos menciona que; “se refiere a la planeación de todo proceso administrativo: ¿Qué comprar? ¿Cuánto comprar? ¿Cómo se compra? ¿Por qué comprar eso? y ¿A quién comprárselo?” (p. 48).

Para Fagilde, C. (2009) es “indican el cambio para lograr los objetivos deseados, dentro de ello encontramos los principios de precisión, costeabilidad, flexibilidad. Unidad, confianza, participación, oportunidad, contabilidad por área de disponibilidad” (p. 13).

Para Quito C. (2010 – 2011) el principio de planeación, dentro de ello encontramos:

- Previsión: disponer de los fondos necesarios que utilizara la empresa.
- Costeabilidad: la empresa debe utilizar el presupuesto en algo que sea seguro recuperar la inversión.

- Flexibilidad: los presupuestos deben poder ajustarse en casos de contingencias no previstas.
- Unidad: los presupuestos deben realizarse de la misma manera que se han generado y estar apegado a las normas de la empresa.
- Confianza: los presupuestos deben ser confiables para dar seguridad a la empresa.
- Participación: se debe esperar que las áreas de la empresa participen en la elaboración de los presupuestos.
- Unidad: los presupuestos deben estar planeado para dar a la organización nuevas oportunidades de crecimiento.
- Contabilidad para áreas de responsabilidad: las áreas a las que se asignará el presupuesto deben estar bien contabilizada para evitar errores en el uso. (pp. 13 – 14)

2.2.1.2.3. Principio de organización

Batres, J. (2014) Nos menciona que; “éste se refiere al orden que se deben tener en los procedimientos a llevar a cabo para la realización del trabajo” (p. 48).

Fagilde, C. (2009) menciona que “denotan la importancia de la definición de las actividades humanas” dentro de ello encontramos el principio de orden y comunicación (p. 13).

Para Quito C. (2010 – 2011) el principio de organización es:

- Orden: los presupuestos deben ser bien elaborados para evitar errores en el momento de la aplicación.
- Comunicación: se debe comunicar lo planeado en el presupuesto a las áreas responsables para que todos los movimientos se realicen en tiempo y forma. (p,14)

2.2.1.2.4. Principio de dirección

Batres, J. (2014) Nos menciona que; “aquí se trata el rol que desempeña éste presupuesto de compras, la importancia que tiene y la coordinación que debe manejarse” (p. 48).

Fagilde, C. (2009) menciona que “indica el modo de conducir las actuaciones del individuo hacia el logro de los objetivos deseados”; dentro de ello encontramos el principio de autoridad y coordinación (p. 13).

Para Quito C. (2010 – 2011) el principio de dirección es:

- Autoridad: los directivos deben dar las instrucciones necesarias para que los presupuestos mencionados conforme a lo planeado.
- Coordinación: se deben aplicar medidas para que los gastos del periodo se realicen en la forma correcta. (p. 14)

2.2.1.2.5. Principio de control

Batres, J. (2014) Nos menciona que; “El seguimiento que se le hace a esta estimación y la evaluación para posibles ajustes, o ver que se puede dejar en el mismo” (p. 48).

Fagilde, C. (2009) menciona que “permiten comparaciones entre los objetivos y los logros de los distintos departamentos”; dentro de ello encontramos los principios de reconocimiento, excepción, normas y conciencia de costos (p. 13).

Para Quito C. (2010 – 2011) el principio de control es:

- Reconocimiento: debe conocerse al individuo por su éxito y reprenderlo o aconsejarlo por sus faltas y omisiones.
- Excepción: los ejecutivos deben dedicarse su tiempo a los problemas excepcionales sin preocuparse por los asuntos que marchan de acuerdo con los planes.
- Norma: el establecimiento de las normas claras y precisas en una empresa puede contribuir en forma apreciable a las utilidades y producir además otros beneficios
- Conciencia de costos: si un ejecutivo tiene conciencia de costos, sus subordinados tenderán a seguir su ejemplo; comprender los costos y su influencia en la utilidad, precio de venta y posición de la empresa en relación con la competencia, es esencial para el éxito de los negocios. (pp. 14 – 15)

2.2.1.3. Presupuesto de gastos de operación

Para Fagilde, C. (2009) el presupuesto de gastos de operación es:

Los gastos de operación están relacionados principalmente con el presupuesto de ventas, para ello es necesario fijar una relación entre ambas variables de manera de predecir fácilmente

los gastos operativos en función de los presupuestos de ventas, como bien es conocido, los mayores esfuerzos para elevar las ventas llevan implícito mayores esfuerzos financieros, de manera de apalancar las ventas hasta los máximos niveles posibles, de la misma forma, cualquier nivel de ventas amerita toda una serie de funciones administrativas que sirvan de soporte a todas las necesidades de la empresa.

Es por ello, que todos los gastos administrativos, aunque no son relacionados con el proceso productivo, son realmente necesarios, ya que los recursos de la empresa necesitan ser registrados, clasificados, y todas las operaciones de manejo administrativo deben ser ejecutadas por alguien. (p. 59)

Flores, J. (2008) Nos menciona que:

Los gastos de ventas, distribución, administrativos y de financiamiento que no se controlan pueden convertir un negocio productivo en un negocio de pérdida. Los aumentos de las ventas; sin embargo, por desdicha es inevitable llegar al estado de pérdida cuando el volumen de ventas no aumenta a pesar de los esfuerzos adicionales de ventas y publicidad.

La administración debe prevenir tales ventas y gastos infructuosos; el presupuesto de ventas también tiene una función importante en la determinación de los gastos de ventas apropiadas, ya que refleja las estimaciones de ventas por producto, territorio y categoría del cliente. Este posibilita a la

administración para asignar de conformidad los gastos de venta y distribución de la empresa y, por tanto, determinar dónde y en qué medida se deben establecer los controles. (p. 70)

El concepto de presupuesto de gastos de operación según Navarro, J. (2016) es:

En una actividad empresarial hay toda una serie de gastos. Desde un punto de vista contable, los gastos de operación son todos aquellos desembolsos que están relacionados con la actividad de la administración de una empresa y la venta de sus productos o servicios.

Tipos de gastos de operación y su utilidad contable

Los gastos de operación se dividen en gastos de ventas y los de tipo administrativo. En el primer caso, nos referimos a todas aquellas acciones destinadas a vender los productos de una empresa y están formados por gastos como la publicidad, los salarios, las comisiones de vendedores o el transporte. En cuanto a los gastos administrativos están compuestos por la depreciación de los equipos de oficina, pagos por alquiler, el agua, la luz, el teléfono o los suministros de oficina.

En cuanto a la utilidad de los gastos de operación, hay que destacar dos aspectos

1) Permiten conocer la realidad contable de una empresa y

- 2) Permiten elaborar un presupuesto para un próximo año o ciclo contable.

Los gastos de operación dentro del presupuesto de una empresa. Cuando se realiza un presupuesto hay que diferenciar una serie de aspectos o partidas contables: las ventas, la producción, la mano de obra, los costes de la materia prima y los gastos de operación.

En primer lugar, hay que indicar que los gastos de operación no deben confundirse con otro tipo de gastos comunes, por ejemplo, con los costos de producción.

El presupuesto de los gastos de operación es una estimación y se realiza a partir de la información del año anterior.

En cuanto a los gastos de venta fijos se presupuestan aquellos que permanecen de manera constante. En cambio, hay gastos de venta que son variables, pues lógicamente dependen del volumen de ventas (por ejemplo, los materiales para empaquetar los productos o las comisiones de los vendedores).

Tipos de gastos e ingresos en la actividad empresarial

Una empresa, ya sea de tipo comercial, de servicios o industrial, tiene una serie de gastos e ingresos. En cuanto a los primeros, tenemos los gastos de administración y los de ventas que conforman el conjunto de gastos de operación, pero también hay que contemplar otros gastos, tales como los indirectos de fabricación, los relacionados con la compra o los gastos financieros. En el apartado de ingresos destacan los de tipo

financiero, los ingresos por inversiones o por dividendos o los descuentos de compra.

En la investigación de López, V. (2016) citado por (Reiner, 2008) menciona que:

El presupuesto de gastos de operación conforma las actividades de venta o distribución y las actividades de administración de una empresa o negocio. En empresas pequeñas se puede realizar en un solo presupuesto que se llama Gastos de Operación, sin embargo, para el enfoque por áreas de responsabilidad es conveniente separar estas actividades.

Elaborar el presupuesto de gastos de operación permite a la alta dirección planear los gastos, establecer porcentajes respecto a las ventas y ejercer control sobre el costo administrativo. El presupuesto de gastos de operación representa los gastos ocasionados por las funciones de compras, ventas, distribución y administración del negocio. Los estados de resultados muestran dos categorías de gastos de operación. (p. 29)

En la investigación de López, V. (2016) citado por (Ramírez, 2013) menciona que:

Este presupuesto tiene por objeto planear los gastos en que se incurrirán las funciones de distribución y administración de la empresa para llevar a cabo las actividades propias de su naturaleza. (p. 29)

Batres, J. (2014) Nos indica que; “entre estos presupuestos se encuentran, el de gastos administrativos y el de gastos de distribución. A continuación, una breve explicación de los mismos” (p.54).

2.2.1.3.1.Presupuestos de gastos de administración

Para López, V. (2016, p.30) es:

El presupuesto de gastos de administración incluye los gastos que se derivan directamente de las funciones de dirección y control de las diversas actividades de la empresa, su contenido es tan amplio que la determinación de su naturaleza dependerá de la organización interna y del medio en que se desarrolle cada empresa en particular. Citado por (Del Río Gonzales, 2003)

Son gastos de administración todos los gastos que no sean de producción ni de distribución, y los mismos se incurren en las áreas de responsabilidad que proveen supervisión y servicio a todas las funciones de la empresa, más que ejecutar alguna función particular. Citado por (Welsch, 2005)

Batres, J. (2014) Nos indica que;

“La elaboración de éste presupuesto se fundamenta en los gastos históricos de administración, en que ha operado la empresa. Normalmente lo que se hace es tomar esos gastos históricos y proyectarlos para el período presupuestado con base en el incremento que se haya determinado en las políticas de planeación de la empresa.”

Dentro de los gastos de administración se pueden destacar los siguientes:

- Salarios del personal de administración
- Las prestaciones laborales
- Los servicios públicos
- Los seguros
- La papelería y útiles de oficina
- Depreciaciones de equipo de oficina, mobiliario y equipo, vehículos.
- Combustibles y lubricantes
- Mantenimiento
- Los arrendamientos, entre otros.

La información requerida para elaborar éste presupuesto es:

- Los gastos de administración del período anterior, los cuales son proporcionados por la información histórica del período que procede al que se está presupuestando.
- Porcentaje del aumento de los gastos, el cual se incrementa de acuerdo con lo establecido en las políticas de planeación de la empresa.

Ventajas del uso del presupuesto de gastos administrativos

- Mide el desempeño de las unidades organizativas y provee metas comparables en cada uno de los departamentos y secciones en forma conjunta.
- Al considerar e incluir en el presupuesto de caja las erogaciones necesarias, se reducen los inconvenientes por falta de disponibilidad de efectivo.
- Se evalúa, constantemente, el cumplimiento de la planificación financiera relacionada con los gastos de administración. Cuando existe incumplimiento, se determina que rubros o erogaciones están afectando el resultado financiero previsto y en forma oportuna se aplican las medidas correctivas. (pp. 54-55)

2.2.1.3.2. Presupuesto de gastos de distribución

Para López, V. (2016, pp.29-30) es:

El presupuesto de costo de distribución comprende las operaciones que se realizan desde que el producto se fabricó, hasta que se entrega al cliente; por lo tanto, integra los gastos que corresponden a las erogaciones por remuneraciones a vendedores, gastos de oficina de ventas, publicidad y propaganda, gastos de transporte, gastos de almacén de artículos sujetos a la venta, entre otros. Citado por (Del Río Gonzales, 2003)

Los gastos de distribución comprenden todos los costos que se relacionan con la actividad de vender, distribuir y entregar los productos a los clientes. La planificación cuidadosa de dichos gastos afecta favorablemente al potencial de utilidades de la empresa.

Citado por (Welsch, 2005)

Batres, J. (2014) Nos indica que;

“Consiste en determinar los gastos que demandará la gestión de ventas en todas las etapas del ciclo de comercialización y distribución”.

Estos gastos estarán íntimamente ligados al presupuesto de ventas y entre estos se puede mencionar:

- Gastos de publicidad
- Comisiones a vendedores
- Depreciaciones
- Promociones, entre otros.

Ventajas del uso del presupuesto de gastos de distribución

- Incluye los costos relacionados con la publicidad, el cual permite analizar la efectividad y el impacto económico de la misma.
- Orienta la colocación de un producto.
- Coadyuva a ampliar el mercado de consumidores. (pp.55–56)

2.2.2. Estado de Rendimiento Financiero

MEF, (2020) Nos menciona que:

Se modifica los párrafos 31 y 33 de la Norma Internacional Contable – NIC 34 Información Financiera Intermedio, la cual cambia la terminación del Marco Conceptual para la preparación y presentación de los Estados Financieros por el Marco Conceptual a la Información Financiera; y esto a su vez el reconocimiento del Estado de Resultado a Estado de Rendimiento Financiero. Una entidad aplicará esas modificaciones a periodos anuales que comiencen a partir del 01 de enero del 2020. (p. 11)

Por lo expuesto se trabajará como el estado de rendimiento financiero que Calleja, F. & Bernal, F. (2017) lo definen de la siguiente manera: “Estado que muestra las ventas o ingresos, costos, gastos y la utilidad o pérdida resultante en el período, información relativa al resultado de sus operaciones en un periodo dado, comunmente denominado estado de resultados” (p.10).

El mismo autor Calleja, F. & Bernal, F. (2017) nos propone una definición moderna: “Estado que muestra la información relativa al resultado de sus operaciones en un periodo y por ende de los ingresos, los gasto y la utilidad (pérdida) neta” (p.10)

Apaza, M. (2011) Nos menciona que:

El estado de resultados integrales es la llave de la empresa. Es la llave que da paso al aspecto intimo de la sociedad. El estado de resultados integrales analiza el resultado obtenido en el ejercicio, y

simultáneamente en la síntesis de las cuentas de resultados en las que se han registrado durante el año las cargas y los ingresos de la empresa.

Uno de los elementos que recoge el estado de situación financiera, tal como hemos visto en el punto anterior, es el Resultado que se calcula y refleja en el Estado de Resultados Integrales. (p.534)

Cruz, F. (2010) Indica lo siguiente:

El estado de resultado es, Al igual que en el Balance General, el Estado de Resultados se considera como la herramienta financiera más útil para evaluar la gestión económica realizada por la empresa y, sirve como orientador en la toma de decisiones. Su presentación varía de acuerdo a la actividad económica de la empresa.

El Estado de Resultados resume las transacciones correspondientes a los ingresos y egresos que tienen lugar en un periodo, con el objetivo de determinar la ganancia o pérdida que el negocio obtuvo en las actividades de operación.

La presentación de las partidas en el estado de resultados comienza con los ingresos provenientes de la venta de los bienes o servicios, de los cuales se deducen los costos y gastos de administración y ventas, obteniéndose la utilidad o pérdida operativa. Adicionalmente en el Estado de Resultados se presentan ingresos y egresos de naturaleza diferente a la operacional, conocidos como otros ingresos y egresos. Si a la utilidad operacional se le adicionan los otros ingresos y se le deducen los otros egresos, se obtiene la utilidad neta del periodo. Finalmente de

esta última utilidad deben estimarse los respectivos impuestos, para obtener la utilidad después de impuestos. (p. 12)

Wild, J.; Subramanyam, K. & Halsey, R. (2007) Señala que:

Un estado de resultados mide el desempeño financiero de una compañía durante las fechas del balance. Es una representación de las actividades de operación de una compañía. El estado de resultados proporciona detalles de entradas, gastos, ganancias y pérdidas de una compañía durante un periodo. La línea básica, utilidades (también llamadas ingreso neto), indica la rentabilidad de la compañía.

Las utilidades reflejan el rendimiento sobre el capital de los accionistas durante el periodo que se está considerando, mientras que las partidas de la declaración detallan la forma en que se determinan las utilidades. Las utilidades se aproximan al incremento (o disminución) en el capital antes de considerar las distribuciones para y las contribuciones de los accionistas.

Para que el ingreso mida el cambio en el capital de manera exacta, se necesita una definición ligeramente distinta de ingreso, llamada ingreso total, que se examina más adelante en este capítulo, en la sección sobre los vínculos entre los estados financieros.

El estado de resultados incluye varios otros indicadores de la rentabilidad. La utilidad bruta (también llamada margen bruto) es la diferencia entre las ventas y el costo de las ventas (también llamada costo de los bienes vendidos). Ésta indica hasta qué grado puede una compañía cubrir los costos de sus productos. Este indicador no es particularmente

útil para las compañías de servicios y tecnología, en las que los costos de producción son sólo una pequeña parte de los costos totales. Las utilidades de operaciones se refieren a la diferencia entre las ventas y todos los costos y gastos de operación. Por lo común excluyen los costos de financiamiento (interés) y los impuestos.

Las utilidades antes de impuestos, como su nombre lo indica, representan las utilidades de las operaciones continuas antes de considerar el impuesto sobre la renta. Las utilidades de las operaciones continuas son el ingreso de los negocios continuos/continuados de una compañía después de aplicar el interés y los impuestos. También se conocen como utilidades antes de partidas extraordinarias y operaciones descontinuadas. En el capítulo 6 se examinan estas definiciones alternas de las utilidades.

Las utilidades se determinan utilizando la base contable de acumulación. Conforme a la contabilidad según el principio de acumulación, los ingresos se registran cuando una compañía vende bienes o presta servicios, sin importar cuándo recibe el efectivo. De manera similar, los gastos se igualan con estas entradas registradas, sin importar cuándo sea el pago en efectivo. (pp. 19-20)

Calderón, J. (2004) nos menciona lo siguiente:

Estado financiero que presenta el resultado de las operaciones de una empresa en un periodo determinado. También se le llama estado de resultados o de ingresos y gastos. Se suele afirmar que es completamente

inseparable del balance general, y en efecto lo es, puesto que, la utilidad o perdida que reporta incrementa o disminuye el patrimonio del ente.

Su correcta preparacion permite contar con valiosa informacion sobre la estructura de ingresos y gastos, convirtiendose en una herramienta util para hacer correctivos. Valga la aclaracion en el sentido que, la formacion de ingresos y gastos, no implican necesariamente entradas y salidas de dinero y que se deba tener sumo cuidado en separar las partidas que afectan el ejercicio o ejercicios futuros. (p. 59)

Objetivo del estado de resultados

Carvalho, J. (2009) menciona que:

Los objetivos de este estado financiero basico aparecen tratados en el boletin B-3 Estado de resultados del instituto Mexicano de Contadores Publicos (IMCP), en lo siguientes terminos:

El estado de resultados es un estado financiero basico, que presenta informacion relevante acerca de las operaciones desarrolladas por una entidad durante un periodo de tiempo determinado. Mediante la determinacion de la utilidad neta y de la identificacion de sus componentes, se mide el resultado de los logros alcanzados y de los esfuerzos desarrollados por una entidad durante el periodo consignado en el mismo estado.

Esta información es util principalmente para que, en combinacion con la de los otros estados financieros basicos se pueda:

1. Evaluar la rentabilidad de una empresa.

2. Estimar su potencial de credito.
3. Estimar la cantidad, el tiempo y la certidumbre de un flujo de efectivo.
4. Evaluar el desempeño de una empresa
5. Medir riesgos.
6. Repartir dividendos. (p. 212)

Elemento de los estados de rendimiento financiero:

2.2.2.1 Utilidad Bruta

Entendemos que la utilidad bruta es el resultado de la resta de las ventas netas con el costo de ventas. Tal como hace mención Calleja, F. & Bernal, F. (2017) de la siguiente manera: “Se llama utilidad bruta al resultado de restar el costo de ventas o costo de lo vendido a las ventas o ingresos”(p.12)

Además Calleja, F. & Bernal, F. (2017) nos muestran la relevancia de este elemento del estado de rendimiento financiero que tiene en el comercio la manufactura y las empresas prestadoras de servicio que nos da a conocerde la siguiente manera:

En empresas comerciales o manufactureras es un concepto muy importante porque se trata de la primera utilidad que se obtiene y que condicionan al resto de los resultados. En empresas de servicios no es tan significativo y puede llegar a omitirse.(p.12)

Para continuar debemos aclarar la clasificación de costos y gastos ya que muchas personas que tienen empresas lo asocian o definen de manera equivocada Calleja, F. & Bernal, F. (2017) nos dice: “Las empresas deciden si clasifican sus costos y gastos de acuerdo con su función (administración, venta, generales, etc.) o de acuerdo con la naturaleza (sueldos, renta, papelería, energía eléctrica, etc.). pero deben declararlo” (p.12)

2.2.2.1.1. Ventas netas o ingresos

Según Calleja, F. & Bernal, F. (2017):

El estado de resultados comienza siempre por el concepto de ventas netas. En las empresas de servicio se acostumbra llamarle ingresos o ingresos por servicio. En ambos casos se refiere al importe vendido neto (sea de bienes o servicios) sin considerar el impuesto al valor agregado o cualquier otro impuesto y restándole rebajas (bonificaciones) y devoluciones.(p.11)

Calderón, J. (2004) nos menciona que; “incluye los ingresos por las ventas de bienes y servicios de la actividad principal de la empresa, a los cuales hay que deducirles las devoluciones, descuentos, rebajas y bonificaciones concedidas” (p.60).

Chipana, E. (2017) Según la Revista Caballero Bustamante (2007) cita la NIF A-5 párrafo 43, donde define a los ingresos como: “el incremento de los activos o el decremento de los pasivos de una entidad durante un periodo contable, con un impacto favorable en la utilidad o pérdida neta o, en su caso, en el cambio neto en el patrimonio contable y

consecuentemente en el capital ganado o patrimonio contable respectivamente” (p. 31).

Saldaña, M. (2019) Menciona que; “Comprende los ingresos por venta de bienes o prestación de servicios derivados de la actividad principal del negocio, deducidos los descuentos financieros, rebajas y bonificaciones concedidas” (p. 42).

Según Carvalho, J. (2009) “es el incremento bruto de activos o disminucion de pasivos experimentados por una entidad, con efecto en su utilidad neta, durante un periodo contable, como resultado de las operaciones que constituyen sus actividades primarias o normales.” (p. 214)

2.2.2.1.2. Costo de ventas

Según Calleja, F. & Bernal, F. (2017) es;

Costo de ventas es el segundo elemento que es definido como los costos en que se incurrió del bien o servicio ya vendido es decir lo que le costó a la empresa para adquirirlos o fabricarlos. También es conocido como los costos de lo vendido. (p. 11)

Calderón, J. (2004) nos menciona que:

Incluye los costos que representan erogaciones y cargas que están asociadas directamente con las adquisiciones o producción de los bienes vendidos o servicios prestados. Dependiendo de la actividad que desarrolla la empresa, el costo de vetas puede ser comercial, industrial, de servicios o, simultaneamente, es de dos o mas actividades. (p. 60)

Para Chipana, E. (2017) es:

Según la Revista Caballero Bustamante cita que de acuerdo con la NIF A-5 párrafo 51 los costos y gastos para fines de estados financieros, se definen como “son decrementos de los activos o incrementos de los pasivos de una entidad durante un periodo contable, con la intención de generar ingresos.

Las empresas se clasifican de acuerdo con su giro en comerciales, industriales y de servicios, y obtienen sus ingresos de la venta de sus productos o por los servicios prestados, respectivamente. Los ingresos se clasifican en ordinarios y no ordinarios y con un impacto desfavorable en la utilidad o pérdida neta o, en su caso, en el cambio neto en el patrimonio contable y consecuentemente en su capital ganado o patrimonio contable respectivamente”. (p. 32)

Saldaña, M. (2019) menciona que:

Representa erogaciones asociados directamente a la adquisición o producción de bienes vendidos o la prestación de servicios, tales como el costo de materia prima, mano de obra, , los gastos de fabricación en los que se hubiere incurrido para producir los bienes vendidos o los costos incurridos para proporcionar los servicios que generen ingresos (p. 42)

2.2.2.2 Utilidad Operativa

La utilidad de operación u operativa resulta de la diferencia de la utilidad bruta con los gastos de operación Calleja, F. & Bernal, F. (2017) nos amplia de la siguiente manera:

Se llama utilidad de operación u operativa al resultado de restar los gastos de operación (gastos de venta y gastos de administración) a la utilidad bruta.

Para muchas personas es la más importante de todas las utilidades porque refleja el resultado del funcionamiento esencial del negocio.

Por ningún motivo puede omitirse en el estado de resultados.

Es parecido al término UAFIR que significa utilidad antes de financiamiento e impuesto sobre la renta. (pp.13-14)

2.2.2.2.1. Gastos operativos

Calleja, F. & Bernal, F. (2017) nos menciona: “Los gastos de operación también pueden llamarse gastos operativos o gastos generales. Algunas empresas unen gastos de venta y gastos de administración en una sola cuenta, como Gastos de administración y venta o Gasto operación” (p.12)

2.2.2.2.2. Gastos de venta

Calleja, F. & Bernal, F. (2017) mencionan que:

Los gastos de venta son aquellos conceptos en que se incurre para la realización de las ventas obviamente excluyendo a los costos de venta que vienen a ser por ejemplo los sueldos y comisiones de los vendedores, los suministros diversos utilizados por el área de ventas, servicios técnicos y de mantenimiento de equipos de cómputo del mismo departamento, servicios básicos como

energía eléctrica, agua y teléfono además de las participaciones de los trabajadores en las utilidades, entre otros. (p. 13)

Calderón, J. (2004) nos menciona que; “ involucra gastos que estan relacionados con la actividad de vender, comercializar o distribuir.” (p. 61)

Para Saldaña, M. (2019) es; “Incluye los gastos directamente relacionados con las operaciones de distribución, comercialización o venta” (p.42).

2.2.2.2.3. Gastos de administración

Saldaña, M. (2019) Menciona que; “Incluye los gastos relacionados directamente con la gestión administrativa de la empresa (p.42)”

Chipana, E. (2017) Citado por Ogaldez, R. (2011) señala que:

Los gastos que se consideran son los aquellos incurridos en la dirección general de la entidad en su conjunto. Las cuentas que se agrupan en esta organización varían de acuerdo a la naturaleza del comercio, aunque por regla general, incluyen sueldos y salarios de funcionarios superiores, la renta del edificio y otros gastos generales de oficina (p 49). Las cuentas más comunes que se incluyen en esta agrupación son los siguientes:

Sueldos de accionistas y ejecutivos

Sueldos de empleados de oficinas generales

Gastos de viaje Gastos generales y de auditoria

Gastos de alquiler

Depreciación de muebles y otros enseres

Amortización Gastos de Organización

Útiles de oficina

Agua, luz y teléfono

Impuestos distintos al de la renta

Seguros sobre vida de accionistas y empleados

Suscripciones y cuotas Cuentas incobrables. (p. 33)

2.2.2.3 Utilidad Neta

Kohler, E. (2009) Menciona que:

Utilidad que queda de las entradas brutas después de deducir los costos relacionados. Aun cuando el término designa por lo general la cifra final en un estado de ingresos o resultados [= ingresos (o resultados) netos], se ha observado cierta tendencia a confinar su aplicación a:

- a) El exceso de las entradas brutas (revenues) sobre los costos de operación: una cantidad idéntica a los “ingresos o resultados netos, antes de las deducciones de los ingresos”, o
- b) El exceso de las entradas brutas sobre los costos de operación y las deducciones de los ingresos, excluyendo de estos últimos ciertas “distribuciones”, tales como el impuesto sobre la renta, gratificaciones a funcionarios y otras partidas basadas en la existencia de tal exceso o de alguna otra forma dependiente del mismo.

- c) De ordinario, sin embargo, la utilidad neta o líquida es sinónimo de los ingresos o resultados netos y, a menos que se indique claramente alguna condición en contrario, el cómputo de una gratificación, por ejemplo, designada como un porcentaje de la utilidad neta, se basa en el importe de la utilidad neta (o líquida)”, después de deducir la gratificación y aun sobre el impuesto a la renta, en cuya determinación el importe de la gratificación aparece como un gasto deducible. (pp.522 – 523)

Chipana, E. (2017) Nos señala que:

Según la Revista Caballero Bustamante cita la NIF párrafo 64 A5 la utilidad neta es el valor residual de los ingresos de una entidad lucrativa, después de haber disminuido sus costos y gastos relativos reconocidos en el estado de resultados siempre que estos últimos sean menores a dichos ingresos, durante un periodo contable; en caso contrario, es decir, cuando los costos y gastos sean superiores a los ingresos, la resultante es una pérdida neta- (p. 99)

Chipana, E. (2017) Citado por (Bustamante, 2011, p. 101) indica que:

Para una adecuada presentación información financiera el primer informe que se elabora necesariamente es el estado de resultados, ya que con ello se puede determinar el resultado del ejercicio y reflejarlo en el capital contable. Como se ve, la utilidad neta es la cuenta que une al balance general con el estado de resultados (p.34)

Para Carvalho, J. (2009) es:

Este término equivale a la utilidad del ejercicio y es definida por los mexicanos así: “Utilidad neta es la modificación observada en el capital contable de la entidad, después de mantenimiento, durante un periodo contable determinado, originado por las transacciones efectuadas, eventos y otras circunstancias, excepto las distribuciones y los movimientos relativos al capital contribuido”. (p. 216)

Utilidad Neta Antes de Impuestos a las utilidades

Calleja, F. & Bernal, F. (2017) nos indica:

Se llama utilidad neta antes de impuestos a las utilidades al resultado de restar gastos financieros y otros gastos a la utilidad de operación . es importante destacar que también podría ser el resultado de sumar productos financieros a la utilidad de operación. En vista de lo anterior debe tenerse cuidado de las posibles combinaciones entre estos conceptos y su efecto en la utilidad. (p.15)

2.2.2.3.1. Gastos financieros o productos financieros

Calleja, F. & Bernal, F. (2017) definen como:

Gastos financieros o costos financieros o costo integral de financiamiento. Resulta después de la utilidad de operación. Se refiere a aquellas comisiones pagadas a los bancos, a los intereses, pérdidas o ganancias por cambios en la moneda extranjera originadas en el periodo que corresponde de las cuales se cobró o se cobrará de los cambios en moneda. (p.14)

Sobre los productos financieros Calleja, F. & Bernal, F. (2017) Nos menciona que: “Se presentan después de la utilidad de operación. Consiste en aquellos

intereses o ganancias en cambios de moneda extranjera que la empresa ha cobrado o cobrará y que corresponden al presente periodo de operaciones” (p. 14)

Pocas compañías manejan ambos conceptos y los nombran gastos y productos financieros o resultado integral de financiamiento.

2.2.2.3.2. Otros gastos u otros productos

Calleja, F. & Bernal, F. (2017) mencionan que “Siguiendo la secuencia se presenta después de la utilidad de operación. Básicamente se refiere a aquellas pérdidas que surgen de operaciones que no están dentro del marco de la actividad fundamental o del giro del negocio o que se presentan como excepción.” (p.14)

Utilidad Neta Después de Impuesto a las utilidades

Calleja, F. & Bernal, F. (2017) mencionan que; “La utilidad neta después de impuesto a las utilidades es la última fase del estado de resultados que representa el mismo monto del resultado del balance.”

2.3. DEFINICIÓN DE CONCEPTOS

Compra

La compra es la acción mediante que el comprador, adquiere un bien o un servicio del vendedor, a cambio de una contraprestación monetaria o en especie, en la que almacena las compras de bienes que efectúa la entidad, para destinarlos a la venta o para incorporarlos al proceso productivo.

Costo de ventas

Es el valor de determinado bien o servicio que le costó a la empresa para adquirirlos o fabricarlos durante un periodo contable.

Estudio de mercadeo

Es un grupo de acciones que se efectúan con el fin de conocer la contestación del mercado ante un nuevo producto o servicio.

Estado de rendimiento financiero

Es conocido también como estado de ganancias y pérdidas o estado de resultados, muestra la rentabilidad de una empresa durante un periodo. Básicamente detalla los ingresos, gastos y la utilidad o pérdida resultante.

Gastos de administración

Son los gastos específicos que se causan en la actividad de dirección, administración, y organización de una empresa.

Gastos financieros

Son los egresos e ingresos ordinarios, que provienen de operaciones o transacciones frecuentes, vale decir que son propios del giro de la empresa, ya sean habituales o no.

Gastos de operación

Son todos aquellos gastos que están asociados con la actividad de la administración de una empresa y la venta de sus productos o servicios.

Gastos de ventas

Son aquellos gastos que se originan como efecto de la venta de un producto o servicio determinado.

Ingresos financieros

Los ingresos financieros constituyen un importe a favor de una determinada actividad derivada de la inversión de capital financiero.

Método automático

Es promediar el rendimiento de cada una de las rentas durante los tres periodos anteriores, y tal debe ser el estimativo a unir en el proyecto de presupuesto.

Método de aumento o incremento porcentual

Calcula el pronóstico de ventas a partir del promedio de la variación porcentual que han experimentado las ventas en un número determinado de periodos.

Método promedio

Es uno de los métodos de valoración o valuación de inventarios, manejados para establecer el costo de venta cuando se efectúe el sistema de inventarios permanente.

Otros ingresos

Contiene los ingresos diferentes de los relacionados a las actividades primordiales de la empresa.

Otros ingresos operacionales

Contiene aquellos ingresos significativos que no provienen de la actividad primordial del negocio, pero que están relacionados directamente con ella y que constituyen actividades vinculadas.

Otros gastos

Son los gastos e ingresos no ordinarios, que provienen de operaciones o transacciones inusuales, en otros terminos, que no son propios del giro de la empresa, ya sean habituales o no.

Presupuesto de compras

Nos especifica la cantidad y el monto a obtener en cada periodo.

Presupuesto de gastos de administración

Son valoraciones que cubren la necesidad inmediata de contar con todo tipo de personal para sus distintas unidades.

Presupuesto de gastos de distribución

Son aquellos importes asociados con el almacenamiento y distribución de los productos terminados; suelen tener tal empresa que, en algunos casos, pueden llegar a representar un porcentaje superior del coste general de ventas.

Presupuesto de gastos de operación

Son los egresos considerados por gastos de administración y la venta de los productos o servicios de la empresa.

Presupuesto de ventas

Es una valoración adelantada de las operaciones (ingresos y egresos) propias de la empresa.

Presupuesto operativo

Es la representación cuantitativa de los propósitos de la empresa con el corto plazo. Muestra en términos económicos, las entradas que genera la empresa en un determinado periodo contable.

Principio de control

Son las normas habituales a practicar en el proceso de comparar si las operaciones se están llevando a cabo según lo proyectado y tomar las decisiones necesarias para confirmar la planificación.

Principio de dirección

Son las normas y los valores que orientan a una empresa (tanto a su estructura como a sus empleados), mediante diversas actividades y tareas que lidera el área directiva.

Principio de organización

Son un conjunto de principios que forman la base para que una empresa maniebre de forma apropiada y esto le ayude a que pueda conseguir los objetivos instaurados en forma rápida y eficaz.

Principio de planeación

Hace referencia a aquellas actividades que deben realizar las empresas antes de realizar un proceso de compras.

Principio de provisión

Es anticiparse a las acciones antes de que sucedan.

Utilidad bruta

Se denomina utilidad bruta al resultado de restar el costo de ventas o costo de lo vendido a las ventas o ingresos.

Utilidad neta

Es el beneficio económico que obtiene la empresa. No solo se consideran los ingresos obtenidos, sino también, los gastos propios de la actividad de la empresa y además de las obligaciones con terceros.

Utilidad neta antes del impuesto a las utilidades

Es el resultado de restar gastos financieros y otros gastos a la utilidad de operación.

Utilidad neta después de impuesto a las utilidades

Es la última etapa del estado de rendimiento financiero que simboliza el mismo monto del resultado del estado de situación financiera.

Utilidad operativa

La utilidad de operación u operativa producto de la diferencia de la utilidad bruta con los gastos de operación.

Variación de existencia

Es el reflejo contable del aumento o disminución en los resultados de los inventarios de mercadería, materias primas, materiales auxiliares y suministros, y envases y embalajes de la empresa al compararlo en dos momentos distintos (al final del ejercicio y al principio).

Ventas netas

Contiene los ingresos por venta de bienes o prestación de servicios obtenidos por la empresa, deducidos los descuentos no financieros, rebajas y bonificaciones concedidas.

CAPÍTULO III

HIPOTESIS

3.1. HIPÓTESIS GENERAL

Existe una relación significativa entre el presupuesto operativo y el estado de rendimiento financiero de los contribuyentes del régimen general de productos de ferretería, distrito de Huancayo – 2019.

3.2. HIPÓTESIS ESPECÍFICAS

- Existe una relación significativa entre el presupuesto de ventas y el estado de rendimiento financiero de los contribuyentes del régimen general de productos de ferretería, distrito de Huancayo - 2019.
- Existe una relación significativa entre el presupuesto de compras y el estado de rendimiento financiero de los contribuyentes del régimen general de productos de ferretería, distrito de Huancayo - 2019.
- Existe una relación significativa entre el presupuesto de gastos de operación y el estado de rendimiento financiero de los contribuyentes del régimen general de productos de ferretería, distrito de Huancayo – 2019.

3.3. VARIABLES

3.1.1. Variable 1: Presupuesto Operativo

DEFINICIÓN CONCEPTUAL	Según el autor (Flores, 2008) El presupuesto operativo es la expresión cuantitativa de los planes de la empresa con el corto plazo. Muestra en términos monetarios, los ingresos que genera la empresa en un determinado periodo contable, así como los costos y gastos en que deberá incurrir (p.68).
DEFINICIÓN OPERACIONAL	Según el autor (Flores, 2008) El presupuesto operativo está constituido por el presupuesto de ventas , producción, existencias, compras y gastos operativos . Su elaboración y aplicación permiten elaborar el estado de ganancias y pérdidas presupuestado (p.68).
DIMENSIONES	
INDICADORES	
Presupuesto de ventas	1. Estudio de mercadeo
	2. Método automático
	3. Método promedio
	4. Método de aumento o incremento porcentual
Presupuesto de compras	1. Principio de provisión
	2. Principio de planeación
	3. Principio de organización
	4. Principio de dirección
	5. Principio de control
Presupuesto de gastos de operación	1. Presupuesto de gastos administrativos
	2. Presupuesto de gastos de distribución

Fuente: elaboración propia

3.1.2. Variable 2: Estados de rendimiento financiero

DEFINICIÓN CONCEPTUAL	(Calleja & Bernal, 2017) Lo definen de la siguiente manera: “Estado que muestra las ventas o ingresos, costos, gastos y la utilidad o pérdida resultante en el período, información relativa al resultado de sus operaciones en un periodo dado, comúnmente denominado estado de resultados” (p.10).
DEFINICIÓN OPERACIONAL	(Wild, Subramanyam, & Halsey, 2007) El estado de resultados incluye varios otros indicadores de la rentabilidad. La utilidad bruta (también llamada margen bruto) es la diferencia entre las ventas y el costo de las ventas (también llamada costo de los bienes vendidos). Ésta indica hasta qué grado puede una compañía cubrir los costos de sus productos. Este indicador no es particularmente útil para las compañías de servicios y tecnología, en las que los costos de producción son solo una

	<p>pequeña parte de los costos totales. Las utilidades de operaciones se refieren a la diferencia entre las ventas y todos los costos y gastos de operación. Por lo común excluyen los costos de financiamiento (interés) y los impuestos. Las utilidades antes de impuestos, como su nombre lo indica, representan las utilidades de las operaciones continuas antes de considerar el impuesto sobre la renta. Las utilidades de las operaciones continuas son el ingreso de los negocios continuos/ continuados de una compañía después de aplicar el interés y los impuestos. También se conoce como utilidades antes de partidas extraordinarias y operaciones descontinuadas. (pp. 19-20)</p>
DIMENSIONES	INDICADORES
Utilidad bruta	1. Ventas netas o ingresos
	2. Costo de ventas
Utilidad operacional	1. Gastos operativos
	2. Gasto de ventas
	3. Gastos administrativos
Utilidad neta	1. Gastos financieros
	2. Intereses
	3. Impuestos

Fuente: elaboración propia

CAPÍTULO IV

METODOLOGÍA

4.1. MÉTODO DE INVESTIGACIÓN

Utilizaremos el método científico, que es, “el método para la obtención del conocimiento denominado científico es un procedimiento riguroso de orden lógico, cuyo propósito es demostrar el valor de la verdad de ciertos enunciados.” Behar, S. (2008) p. 34.

Como método específico se utilizará el método hipotético - deductivo de lo cual Behar, S. (2008) menciona lo siguiente “En el método hipotético – deductivo se trata de establecer la verdad o falsedad de las hipótesis; a partir de la veracidad o falsedad de las consecuencias observacionales; (...) se suele utilizar para mejorar o precisar teorías de nuevos conocimientos” (p.40). por lo mencionado nuestra investigación aplicará este método debido a que se trabaja en consecución de los objetivos y con el fin de determinar la veracidad o falsedad de la hipótesis.

4.2. TIPO DE LA INVESTIGACIÓN

Carrasco, S. (2005) Consideran hasta cuatro tipos de investigación:

“Investigación básica e Investigación aplicada, así como investigación Sustantiva e

Investigación Tecnológica”.

“Investigación aplicada: Esta investigación se distingue por tener propósitos prácticos inmediatos bien definidos, es decir, se investiga para actuar, transformar, modificar o producir cambios en un determinado sector de la realidad” (p.43).

El tipo de investigación a utilizar será aplicada, por tanto el trabajo propone nuevas herramientas de análisis empresarial para mejorar el rendimiento de las empresas comercializadoras.

4.3. NIVEL DE INVESTIGACIÓN

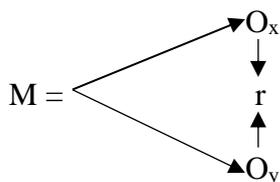
Para la investigación aplicada se determina el nivel correlacional. Puesto que:

Hernández, R.; Fernández, C. & Baptista, P. (2014) mencionaron; “Este tipo de estudios tiene como finalidad conocer la relación o grado de asociación que exista entre dos o más conceptos, categorías o variables en una muestra o contexto en particular” (p. 93).

4.4. DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

Nuestra investigación es de diseño no experimental transversal correlacional basándonos en Hernández, R.; Fernández, C. & Baptista, P. (2014) que enmarcan lo siguiente: “En una muestra se aplicarán por vez única una serie de pruebas y cuestionarios para medir las variables, dimensiones e indicadores” (p.167).

El diagrama del diseño es el siguiente:



Donde:

M = Muestra de estudio

O_x = Presupuesto operativo

O_y = Estado de rendimiento financiero

r = Correlación

4.5. POBLACIÓN Y MUESTRA

4.5.1. Población

Hernández, R.; Fernández, C. & Baptista, P. (2014) Consideran que “Población o universo Conjunto de todos los casos que concuerdan con determinadas especificaciones” (p. 174).

La población que conforma esta investigación es finita y será las empresas comerciales de productos de ferretería que pertenecen al régimen general, ubicados dentro de la jurisdicción del distrito de Huancayo, inscritas en la base de datos de la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria - SUNAT la cual asciende a 155 empresas.

Tabla 3:

Población de empresas comercializadoras del sector de ferretería, pertenecientes al régimen general según SUNAT

N.º	RUC	NOMBRE/RAZON SOCIAL	DIRECCIÓN	RÉGIMEN TRIBUTARIO
1	20486464098	Distribuidora Ferretería Rosario S.A.C	Pro. Tarapacá Nro. 201 Bar. Cuarto Centenario Junín – Huancayo – Huancayo	Reg. Gral.
2	20486445549	Distribuidora Uchiyama Sociedad Anónima Cerrada	Jr. Pachitea Nro. 202 Junín – Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.
3	20487025039	Corporación & Distribuciones S.A.C	Jr. Arequipa Nro. 865 Urb. Cercado Junín – Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.
4	10199789878	Flores Simeón Augusto Marino		Reg. Gral.
5	10201133390	Núñez Yarango Griselda Geraldine		Reg. Gral.

6	10198453523	Tomas Aauto Rosa		Reg. Gral.
7	10198226373	Osores Miranda Mario		Reg. Gral.
8	10198249080	Ruiz Arcos Irma		Reg. Gral.
9	20133725271	Represent. El Sol E.I.R.Ltda.	Jr. Moquegua Nro. 385 Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.
10	20215795056	Suministros Y Serv Grles Smarth E I R L	Jr. Huánuco Nro. 539 Int. 4 Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.
11	20120545648	Representaciones Electro Centro Sa.	Jr. Ancash Nro. 543 Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.
12	20218924752	Profesionales En Fab Comerc Y Serv En In	Jr. Moquegua Nro. 1342 Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.
13	20230083941	Cementos Y Fierros S A	Av. Huancavelica Nro. 443 Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.
14	20206080991	"Petits Distribuidores" Srl	Cal. Uramo Nro. Mz A Int. Lt24 Urb. Los Eucaliptos (Camino A Palean) Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.
15	20228696804	Electro Redes Sociedad Resp Ltda	Cal. Loreto Nro. 264 (Ofc 203 B) Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.
16	10236814489	Félix Jacobi Gilberto		Reg. Gral.
17	20282460565	Metal Centro S.R.Ltda.	Cal. Calixto Nro. 212 Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.
18	20281038088	Representaciones Generales Morame Srl	Av. Daniel Alcides Carrión Nro. 1089 Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.
19	20541575414	Corporación Grupo Diver S.A.C.	Jr. Junín Nro. 659 (Entre Ica Y Loreto S67109622) Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.
20	20281492986	Aceros Huancayo E.I.R.L.	Av. Jacinto Ibarra Nro. 176 Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.
21	20359794178	Comercial Distribuidora San Antonio Srl	Cal. Real Nro. 1371 Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.
22	10198870779	Mascaro Pérez Aníbal Armando		Reg. Gral.
23	10200741540	Marañón Coca Carlos Emilio		Reg. Gral.
24	20568737165	Contratistas Generales Emygt E.I.R.L.	Jr. Lima Nro. 433 Int. Td23 (Alt. Arequipa Y Lima) Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.
25	20487124444	Constructora E Ingenieros María De Los Ángeles	Pro. Taylor Nro. 1401 (S67827880 1cdra Piscina Cerrito	Reg. Gral.

			Libertad) Junín - Huancayo - Huancayo	
26	10102283380	Alanya Flores Julio		Reg. Gral.
27	20443932390	D.& J. Servicios Generales E.I.R.L.	Jr. Abancay Nro. 885 Urb. San Carlos Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.
28	10212468652	Asto Félix Víctor		Reg. Gral.
29	20401623991	Suiza Import-Export S.R.Ltda.	Jr. Torre Torre Nro. 365 (A Cdra. Y Media Ultimo Parad. Cerrito L.) Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.
30	20485854771	Proveedores Y Constructores Gmh S.A.C.	Jr. Pachitea Nro. 220 Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.
31	20401799509	Distribuidora Ferrinaf S.R.L	Av. Paseo La Breña Nro. 288 Int. 402 Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.
32	20402016371	Distribuidora Y Representaciones. Erick E.I.R.Ltda	Pról. Tarapacá Nro. 122 Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.
33	20568294310	Distribuciones Cabuvi E.I.R.L.	Pj. Las Gardenias Nro. 101 Int. K A.H. Santa Rosa (Alt.Jr.Amazonas- Espaldas De Manufacturas) Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.
34	20120536576	Compañía De Representaciones Y Servicios S.R.Ltda	Av. Daniel A. Carrión Nro. 1066 Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.
35	20568294581	Inversiones Gordo Vitalicio E.I.R.L.	Jr. Alfonso Ugarte Nro. 245 (A 4cdrs Del Parque Del Cerrito Libertad) Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.
36	20318947199	Distribuidora Ferretera Del Centro Eirl	Jr. Cajamarca Nro. 279 Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.
37	20401570005	Distribuidora Monteblanco Eirl	Jr. Loreto Nro. 786 Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.
38	10198250495	Valenzuela Soto Wilfredo Alex		Reg. Gral.
39	20485926608	Maconza E.I.R.L.	Av. Alameda Nro. L Int. 14 Coop. Santa Isabel (Mzl-Lote 14 Ultimo Paradero Emp.Triunfo) Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.
40	10198522274	Estares Pacheco Amanda Nely		Reg. Gral.
41	20281489331	Ferretería La Breña ScrLtda	Paseo La Breña Nro. 256 Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.

42	20485963040	P & P E.I.R.L.	Jr. Huánuco Nro. 746 Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.
43	10238267043	García Luna Florencio Hernán		Reg. Gral.
44	10199797706	Carhuamaca Poma Zenon Constantino		Reg. Gral.
45	20486066106	Empresa De Servicios Generales Mac Vil Eirl	Pj. El Triunfo Nro. 130 Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.
46	20486100720	Codirom E.I.R.L	Av. Malecon Nro. 1280 Urb. La Rivera Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.
47	10199201927	Flores Hospinal Juan		Reg. Gral.
48	20281822528	Prado Alarcon & Co Sociedad Anónima	Cal. Real Nro. 1216 Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.
49	10201141252	Millán Maita Wilver Choy		Reg. Gral.
50	20486189950	Consortio E Importaciones El Porvenir E.I.R.L.	Prolongación Ica Nro. 297 Dpto. A (Departamento A, 297- A) Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.
51	10201053141	Ortega Martínez Efrain Saúl		Reg. Gral.
52	10426332855	Huincho Paquiyaury Sonia		Reg. Gral.
53	20486438178	Eclipse Inversiones E.I.R.L.	Av. Huancavelica Nro. 807 (Entre Piura Y Huancavelica) Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.
54	20486438259	Almacenes Fiat Lux Eirl	Cal. Real Nro. 959 Int. 107b Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.
55	20486447088	Inversiones Ferretodo Srl.	Cal. Real Nro. 1035 Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.
56	20486449374	Cikam Minera & Construcción Sac.	Jr. Ancash Nro. 441 Int. 403 (Entre Jr. Áncash Y Lima, 4to Piso) Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.
57	20486454700	Ferretería Y Representaciones Samaniego Sociedad Comercial De Responsabilidad Limitada	Prolongación Huánuco Nro. 210 (Entre Huánuco Y Pachitea) Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.
58	20486484790	International Trading Peru S.A.C.	Cal. Real Nro. 1069 (Alt De Calle Real Y Huánuco) Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.
59	20486486229	Inversiones Ecocasa Sociedad Comercial de Responsabilidad Limitada	Calle Real Nro. 1103 (Esq. Huánuco Y Real, Frente	Reg. Gral.

			Tda.Mantaro) Junín - Huancayo - Huancayo	
60	20486536005	Empresa de Servicios Múltiples Elena Peralta Empresa Individual De Responsabilidad Limitada	Jr. Ica Nro. 768 Urb. Cercado Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.
61	10198027117	Goche Arguedas Luis Antonio		Reg. Gral.
62	20486703777	Angady's E.I.R.L.	Jr. Cuzco Nro. 1015 (Tacna Y Hcva-Pta. Chica-Hasta 10am Verif) Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.
63	20486731045	El Fe Jeremías S.R.L.	Pj. Ataura Nro. 1 (Cuadra 1) Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.
64	10200350826	Avellaneda Saldaña Carlos Felipe		Reg. Gral.
65	20486738058	Empresa Inversiones Constructora M & W E.I.R.L.	Jr. Abancay Nro. 787 (Cerca Al Parque Túpac Amaru) Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.
66	10198533870	Vilca De Gutiérrez Irene		Reg. Gral.
67	20486779676	Esercom Empresa De Servicios Y Comercialización Sociedad Anónima Cerrada	Jr. Lima Nro. 354 Int. 604 (Edificio Murakami De 9am-1pm Y 3pm-6pm) Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.
68	20486783860	Ecoland Empresa Individual de Responsabilidad Limitada	Jr. Calixto Nro. 563 Int. E118 (2do Nivel-Esq. Ancash Y Calixto De 10-12am) Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.
69	20486836815	Scom Inversiones S.A.C	Av. Calmell del Solar Nro. 301 (Fte Al Grifo Repsol) Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.
70	20603945833	Corporación Comercial Kali Empresa Individual De Responsabilidad Limitada	Jr. Los Comuneros Nro. 527 (Entre Cajamarca Y José Olaya) Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.
71	20486867702	Inversiones Santa Clara Sac	Prolongación Huánuco Nro. 178 (Esquina Con Pachitea) Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.
72	20603946040	Inversiones Y Distribuidores Generales J Bcp Empresa Individual De Responsabilidad Limitada	Jr. Los Comuneros Nro. 527 (Av. José Olaya Y Jr. Cajamarca) Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.
73	10201186833	Chuco Sulca Edy Luz		Reg. Gral.

74	10439778810	Roque Jiménez Kethy		Reg. Gral.
75	20486991543	Empresa Ferretera La Roca S.R.L.	Prolg. Tarapacá Nro. 162 (Alt. Av. Ferrocarril) Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.
76	10419749244	Pérez Vidalon Juan		Reg. Gral.
77	20487007995	Inversiones El Constructor E.I.R.L	Jr. Huánuco Nro. 301 (Entre Huanuco y Ancash) Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.
78	20487073947	Inversiones Y Servicios Generales "Hivaro" E.I.R.L.	Cal. San Fernando Nro. 280 (5 Cdra. De Calmell Del Solar) Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.
79	20606252561	Sinra Empresa Individual De Responsabilidad Limitada	Pj. Wiracocha Nro. 218 Urb. Chilca Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.
80	20487144046	Fierros Y Aceros S.R.L.	Jr. Abancay Nro. 437 (Abancay - San Carlos) Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.
81	20487172929	Darpro S.A.C.	Av. Circunvalación Nro. 743 (A 4 Cdras Capilla De Ocopilla) Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.
82	20487203310	Leyes & Negocios S.R.L.	Pj. Las Gardenias Nro. 134 (Alt. Cdra.14 Av. San Carlos S67238610) Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.
83	20487330265	Disgraf Max Empresa Individual de Responsabilidad Limitada – Disgraf E.I.R.L	Jr. Ancash Nro. 180 Int. 23 (Esquina Con Jr. Cuzco) Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.
84	20487339050	Inversiones Ferretería De Todo S.A.C.	Cal. Real Nro. 1035 (Ent. Cajamarca) Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.
85	10476624890	Carlos Salvador Stefania Henni- Luz		Reg. Gral.
86	10428684651	Ramos Laime José Iván		Reg. Gral.
87	10199494312	Lazo Herrera Vilma María		Reg. Gral.
88	10198036035	Chancasana Pacheco Víctor Miguel		Reg. Gral.
89	20541375083	Representaciones Inversiones Centrales Y Construcciones Sociedad Anónima Cerrada	Jr. Cuzco Nro. 547 (Entre Arequipa Y Moquegua) Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.
90	10198197675	Huanay Salas Guida Teófila		Reg. Gral.

91	20541386522	Centrofeza Ingenieros Sociedad Anónima Cerrada	Jr. Arequipa Nro. 261 (Entre Jr. Cuzco Y Jr. Ayacucho) Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.
92	20541403125	Nayely`S Corporation E.I.R.L.	Av. José Gálvez Nro. 1300 (Esquina Con Piura Antigua) Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.
93	20541413431	Ferretería Total Sociedad Comercial De Responsabilidad Limitada-Ferretería Limitada S.R.L.	Cal. Real Nro. 1035 (Entre Cajamarca Y Real) Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.
94	20541486071	Servicios Múltiples Saki Empresa Individual de Responsabilidad Limitada	Av. Libertadores Manzana. D Lote 3 (S67413980 a 1cd Colegio Ramiro Villaverd) Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.
95	20541486233	Corporación Pec Mantaro Sociedad Anónima Cerrada - Corporación Pec Mantaro S.A.C.	Jr. San Francisco De Asís Nro. 330 (Entre Giráldez Y Pichis S67874745) Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.
96	20541486748	Branjor Inversiones Generales S.A.C.- Inver Branjor S.A.C.	Jr. Los Quinguales Nro. 120 (Parque Grau - Enase) Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.
97	10455848691	Quispe Ramos Nancy Jesica		Reg. Gral.
98	20541539370	Empresa Minera Y Contratistas Generales San Gabriel Sociedad Anónima Cerrada	Jr. La Unión Nro. 516 (1/2 Cdra. De Pque Goyzueta) Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.
99	20541553526	K A Carlos Daniel Import E.I.R.L.	Pasaje Buenos Aires Nro. 321 (Cuadra 11 Av. San Carlos) Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.
100	20541593234	Osabu Inversiones Y Servicios Generales Empresa Individual de Responsabilidad Limitada	Pj. Plateros Manzana B lote 7 (Entre Las Avenidas Huancas Y San Carlos) Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.
101	20568068816	Yovcy Corporación Sociedad Anónima Cerrada-Yovcy Corporación S.A.C.	Av. Daniel Alcides Carrion Nro. 1441 (Alt. Hosp. Carrión) Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.
102	20568076592	Rsj Servicios Generales S.A.C	Jr. Jacinto Ibarra Nro. 140 (A 1cdra De Obelisco Huancayo) Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.
103	20568092873	Prorinuel P C A E.I.R.L.	Jr. Layan Mza. A Lote 11 Aa. Vv. Soto Valle (A 2cdras Y Media Col Ramiro Villaverde)	Reg. Gral.

			Junín - Huancayo - Huancayo	
104	20568103743	Corporación Crem Sociedad Anónima Cerrada - Ccrem S.A.C.	Av. José Olaya Nro. 670 (4cdras Cementerio Ecológico) Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.
105	20568106688	Inversiones Y Contratistas Generales Wilmir S.A.C.	PrI Huánuco Nro. 266 (A Media Cuadra De Ferrocarril S67308377) Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.
106	20568118180	Grupo Atecons Perú S.A.C.	Pj. Cometas Mza. D Lote 6a (Por El Parque Eucaliptos-Chorrillos) Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.
107	20568133065	Ariana & Schindler Inversiones S.A.C.	Jr. Lima Nro. 110 Int. 202 (Altura De Amazonas) Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.
108	20568266294	Inversiones Confi Fast E.I.R.L.	Pj. Los Cipreses Mza. H Lote 15 (30mt Esq. Cal Los Sauces Urb Ramiro Prial) Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.
109	20568269803	Jacrisar E.I.R.L.	Jr. Urano Mza. A Lote 38 Urb. Chorrillos (Paradero Chorrillos) Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.
110	20568285914	Comercial De Materiales De Construcción Ángel E.I.R.L. - Comacan E.I.R.L.	Av. Huaytapallana Mza. 1 Lote 1 (A 4 Cuadras De La Ie La Asunción) Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.
111	20568288263	Inversiones Vicent Klyn S.A.C.	Jr. Panamá Nro. 1186 (Espaldas Coliseo Wanka Pño Pasadiso) Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.
112	20568431082	Grupo Llapam S.A.C.	Cal. Real Nro. 602 (Ofic. 402 Frte. Al Inei) Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.
113	20568437447	Josesa Group S.A.	Jr. Cajamarca Nro. 657 Int. 2 (S67139096- Entre Jr. Moquegua Y Libertad) Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.
114	20568543042	Corporación De Inversiones Y Negociaciones Centro - Sur S.A.C	Pj. María Jesús Nro. S/N (S68062146 Cd21 C. Santibáñez-San Antonio) Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.
115	10200946443	Peña Vásquez Rodríguez Yael		Reg. Gral.
116	20568595191	Transportes Y Construcciones Del Pacífico S.A.C.	Jr. Puno Nro. 275 (Ent. Áncash Y Amazonas)	Reg. Gral.

			Junín - Huancayo - Huancayo	
117	20568603711	Inversiones Generales Cavali Sociedad Anónima Cerrada	Jr. Piura Nro. 919 (Entre Huancavelica Y Piura) Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.
118	20568654545	Comercial Ferretería La Pirámide S.A.C	Pról. Cuzco Nro. 2311 (Esquina Con Jr. Angar S67269626) Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.
119	20568670826	Empresa De Inversiones & Constructora Palian E.I.R.L.	Jr. Abancay Nro. 881 (1.5cdras Del Parque Túpac Amaru) Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.
120	20568707096	Inversiones Gerahome S.A.C.	Pj. Domingo Savio Nro. 181 (Cdra18 Calmell Del Solar- Tocar 2 Puertas) Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.
121	20568749171	Fercons M&Ch S.R.L.	Pj. Vega Nro. 114 (A 20mts De Av. José Gálvez Cdra. 15) Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.
122	20568889429	Repafer Fausto E.I.R.L.	Prolg. Huánuco Nro. 790 (Alt. Jr. José Gálvez) Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.
123	10462860221	Reza Eulogio Neder		Reg. Gral.
124	20569067546	Almacenes Charlotte S.A.C.	Av. Daneil Alcides Carrión Nro. 147 (Cruzando El Puente) Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.
125	20573837551	Negociaciones Y Servicios Múltiples P.O. & P.G. S.A.C.	Av. Daniel Alcides Carrión Nro. 2009 Dpto. 3 C.P. Cajas Chico Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.
126	20573895755	Corporación Ferretera M.T. & A.Q. S.A.C.	Pro. Cuzco Nro. 408 (Portón Negro Rejas Alt Huancas S75471174) Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.
127	20600120701	Atlantic Invesment Company S.A.C.	Pj. Azucenas Mza. F Lote 6 (S67448609-) Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.
128	20600134869	Comercializadora Ferretería Joalkjoan E.I.R.L.	Av. Daniel A. Carrión Nro. 1325 (Int.2do Piso-Entre San Martin Y Pte.Carr) Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.
129	20600206380	Inversiones & Construcciones Generales Monte Real E.I.R.L.	Jr. Ancash Nro. 441 Int. 302a (3er Piso, Ent. Giráldez Y Lima)	Reg. Gral.

			Junín - Huancayo - Huancayo	
130	20600213033	Corporación Ptk & Tam E.I.R.L. - C. Ptk & Tam E.I.R.L	Av. Ocopilla Nro. 771 Sec. 11 (S76143113- Alt Psje.Sanchez Cerro) Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.
131	10476254090	Quispe Montes Natividad Felicita		Reg. Gral.
132	10744429817	Ricse Pérez Valeria Marlene		Reg. Gral.
133	10236881127	Vallejos Suarez Faustino		Reg. Gral.
134	10413330926	Ayala Ponte William Ricardo		Reg. Gral.
135	20601461189	Construcciones E Inversiones Mfc S.A.C.	Av. Daniel Alcides Carrión Nro. 2439 (Altura De La Feria De Yauris) Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.
136	20601542855	Huper Service Sociedad Anónima Cerrada	Pro. Tarapacá Nro. 483 (Alt. Av. José Olaya- Frente Caja Huancayo) Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.
137	20601600499	Nabacorp B & C E.I.R.L.	Pro. Cajamarca Nro. 248 (1.5cdra De Ferrocarril, Entre Atahualpa) Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.
138	20601638763	Constructora & Inmobiliaria J & M Global E.I.R.L.	Jr. Los Rosales Nro. 188 (Detrás Del Hospital Carrión) Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.
139	20601742463	Inversiones Monyu E.I.R.L.	Av. Ferrocarril Nro. 414 (1 Cdra. Comisaria De Hyo S67089628) Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.
140	10405277757	Rojas Yaranga Rolando Efrain		Reg. Gral.
141	20600761260	Negociaciones Livano E.I.R.L.	Pj. Santiago De Compostela Nro. 141 Otr. Santiago Compostela (Pasaje Santiago Compostela) Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.
142	10200935735	Matamoros Bernardo Florencio Carlín		Reg. Gral.
143	20602972063	Inversiones Y Servicios Méjico Empresa Individual De Responsabilidad Limitada	Pro. Taylor Nro. 1740 (S67747199-Cerrito De La Libertad) Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.
144	20603061684	Inocente Servicios Y Construcción	Pro. Puno Nro. 1008 Sec. 09 (Entre Jr. Miraflores -	Reg. Gral.

		Sociedad Anónima Cerrada	S67430444) Junín - Huancayo - Huancayo	
145	20603071299	Constructora Wichary Sociedad Anónima Cerrada - Constructora Wichary S.A.C.	Jr. Huánuco Nro. 1065 Sec. Huancayo Sector 19 (A Med Cdra. De Panamá Y Huánuco) Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.
146	20603581220	Multivision Y Catering S.A.C.	Jr. Loreto Nro. 1640 C.P. Cajas Chico (Altura Del Hosp. Carrión) Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.
147	20604220476	Grupo G & R Meraki Sociedad Anónima Cerrada - Grupo G & R Meraki S.A.C.	Av. Libertadores Nro. 809 Sec. Sector 09 (A 1 Cdra. Ie Ramiro Villaverde-S75210436) Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.
148	20604955522	Inversiones Rozama S.A.C.	Cal. Las Margaritas Nro. 145 Urb. Los Jardines De San Carlos (S68020950-Alt. Cdra. 13 Callmen Del Solar) Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.
149	20605033611	Cemjof Sociedad Anónima Cerrada - Cemjof S.A.C.	Jr. Panamá Nro. 1040 Sec. Huancayo Sector 19 (S75081400 Espaldas Coliseo Wanka) Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.
150	10728708498	Vílchez Alhúa Marco Hernan		Reg. Gral.
151	10473426876	Córdova Palomino Liseth Karen		Reg. Gral.
152	20606046848	Inversiones Salbar Empresa Individual De Responsabilidad Limitada	Pj. San Pablo Nro. 187 (Cdra. 11 De Av. San Carlos) Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.
153	20606382783	Logística Y Servicios Rolu Sociedad Anónima Cerrada	Pro. Cusco Nro. 787 Huancayo Cercado Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.
154	10410894195	Paucar Laurente Ferry Alain		Reg. Gral.
155	20607043621	Compañía Macorsa Sociedad Anónima	Pro. Puno Nro. 259 Dpto. 359 (A Espaldas De La Universidad Roosevelt) Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.

Fuente: Elaboración propia

4.5.2. Muestra

Hernández, R.; Fernández, C. & Baptista, P. (2014) Consideran que “Muestra probabilística Subgrupo de la población en el que todos los elementos tienen la misma posibilidad de ser elegidos.” (P. 175)

Nuestra muestra será probabilística con aplicación de la fórmula para empresas comerciales de productos de ferretería, aplicando también el criterio de inclusión y exclusión necesarias para una mejor determinación de la muestra, la que se detalla a continuación:

$$n = \frac{z^2 \sigma^2 \cdot N}{(N-1) E^2 + z^2 \sigma^2}$$

En el cual:

z: Es el valor relacionado con el nivel de confianza que se especifica en la tabla normal, el nivel de confianza de todo el trabajo de investigación para un nivel de confianza es de 95%, le corresponde el valor de $z = 1.96$.

σ^2 : p.q donde $p = 0.5$ y $q = 0.5$ (varianza poblacional cuando se desconoce), le corresponde el valor de $\sigma^2 = 0.25$.

N: Población que consta de empresas comerciales de productos de ferretería pertenecientes al régimen general inscritos en la SUNAT en el distrito de Huancayo, le corresponde el valor de $N = 155$.

n: Tamaño óptimo de muestra.

E: Error máximo de estimación, le corresponde el valor de 5%.

Los datos se reemplazan en la fórmula:

$$n = \frac{(1.96)^2 (0.25) 155}{(155-1) (0.05)^2 + (1.96)^2 (0.25)}$$

$$n = 110$$

El tamaño mínimo de la muestra es de 110 de empresas comerciales de productos de ferretería para un nivel de confianza del 95% y un error máximo de estimación del 5%. La muestra (n =110) representa el 70.97% de la población (N = 155).

Tabla 4:

Muestra de empresas comercializadoras del sector de ferretería, pertenecientes al régimen general según SUNAT

N.º	RUC	NOMBRE/RAZON SOCIAL	DIRECCIÓN	RÉGIMEN TRIBUTARIO
1	20486464098	Distribuidora Ferretería Rosario S.A.C.	Pro. Tarapacá Nr. 201 Barrio Cuarto Centenario Junín – Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.
2	20486445549	Distribuidora Uchiyama Sociedad Anónima Cerrada	Jr. Pachitea Nro. 202 Junín – Huancayo -- Huancayo	Reg. Gral.
3	20487025039	Corporación & Distribuciones S.A.C	Jr. Arequipa N 865 Urb. Cercado Junín – Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.
4	20133725271	Represent. El Sol E.I.R.Limitada	Jr. Moquegua N 385 Junín – Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.
5	20215795056	Suministros Y Serv Grles Smarth E I R L	Jr. Huánuco Nro. 539 Int. 4 Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.
6	20120545648	Representaciones Electro Centro Sa.	Jr. Ancash Nro. 543 Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.
7	20218924752	Profesionales En Fab Comerc Y Serv En In	Jr. Moquegua Nro. 1342 Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.

8	20230083941	Cementos Y Fierros S A	Av. Huancavelica Nro. 443 Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.
9	20206080991	"Petits Distribuidores" Srl	Cal. Uramo Nro. Mz A Int. Lt24 Urb. Los Eucaliptos (Camino A Palean) Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.
10	20228696804	Electro Redes Sociedad Resp Ltda	Cal. Loreto Nro. 264 (Ofc 203 B) Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.
11	20282460565	Metal Centro S.R.Ltda.	Cal. Calixto Nro. 212 Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.
12	20281038088	Representaciones Generales Morame Srl	Av. Daniel Alcides Carrión Nro. 1089 Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.
13	20541575414	Corporación Grupo Diver S.A.C.	Jr. Junín Nro. 659 (Entre Ica Y Loreto S67109622) Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.
14	20281492986	Aceros Huancayo E.I.R.L.	Av. Jacinto Ibarra Nro. 176 Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.
15	20359794178	Comercial Distribuidora San Antonio Srl	Cal. Real Nro. 1371 Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.
16	20568737165	Contratistas Generales Emygt E.I.R.L.	Jr. Lima Nro. 433 Int. Td23 (Alt. Arequipa Y Lima) Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.
17	20487124444	Constructora E Ingenieros María De Los Ángeles	Pro. Taylor Nro. 1401 (S67827880 1cdra Piscina Cerrito Libertad) Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.
18	20443932390	D.& J. Servicios Generales E.I.R.L	Jirón Abancay N 885 Urb. San Carlos Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.
19	20401623991	Suiza Import-Export S.R.Ltda.	Jr. Torre Torre Nro. 365 (A Cdra. Y Media Ultimo Parad. Cerrito L.) Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.

20	20485854771	Proveedores Y Constructores Gmh S.A.C.	Jr. Pachitea Nro. 220 Junín - Huancayo – Huancayo	Reg. Gral.
21	20401799509	Distribuidora Ferrinaf S.R.L	Av. Paseo La Breña Nro. 288 Int. 402 Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.
22	20402016371	Dist. Y Repres. Erick E.I.R.Ltda	Pról. Tarapacá Nro. 122 Junín - Huancayo – Huancayo	Reg. Gral.
23	20568294310	Distribuciones Cabuvi E.I.R.L.	Pj. Las Gardenias Nro. 101 Int. K A.H. Santa Rosa (Alt.Jr.Amazonas- Espaldas De Manufacturas) Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.
24	20120536576	Compañía De Representaciones Y Servicios S.R.Ltda	Av. Daniel A. Carrión Nro. 1066 Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.
25	20568294581	Inversiones Gordo Vitalicio E.I.R.L.	Jr. Alfonso Ugarte Nro. 245 (A 4cds Del Parque Del Cerrito Libertad) Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.
26	20318947199	Distribuidora Ferretera Del Centro Eirl	Jr. Cajamarca Nro. 279 Junín - Huancayo – Huancayo	Reg. Gral.
27	20401570005	Distribuidora Monteblanco Eirl	Jr. Loreto Nro. 786 Junín - Huancayo – Huancayo	Reg. Gral.
28	20485926608	Maconza E.I.R.L.	Av. Alameda Nro. L Int. 14 Coop. Santa Isabel (Mzl-Lote 14 Ultimo Paradero Emp.Triunfo) Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.
29	20281489331	Ferretería La Breña Scrltda	Paseo La Breña Nro. 256 Junín - Huancayo – Huancayo	Reg. Gral.
30	20485963040	P & P E.I.R.L.	Jr. Huánuco Nro. 746 Junín - Huancayo – Huancayo	Reg. Gral.
31	20486066106	Empresa De Servicios Generales Mac Vil Eirl	Pj. El Triunfo Nro. 130 Junín - Huancayo – Huancayo	Reg. Gral.
32	20486100720	Codirom E.I.R.L	Av. Malecon Nro. 1280 Urb. La Rivera	Reg. Gral.

			Junín - Huancayo - Huancayo	
33	20281822528	Prado Alarcon & Co Sociedad Anónima	Cal. Real Nro. 1216 Junín - Huancayo – Huancayo	Reg. Gral.
34	20486189950	Consorcio E Importaciones El Porvenir E.I.R.L.	Prolongación Ica Nro. 297 Dpto. A (Departamento A, 297-A) Junín - Huancayo – Huancayo	Reg. Gral.
35	20486438178	Eclipse Inversiones E.I.R.L.	Av. Huancavelica Nro. 807 (Entre Piura Y Huancavelica) Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.
36	20486438259	Almacenes Fiat Lux Eirl	Cal. Real Nro. 959 Int. 107b Junín - Huancayo – Huancayo	Reg. Gral.
37	20486447088	Inversiones Ferretodo Srl.	Cal. Real Nro. 1035 Junín - Huancayo – Huancayo	Reg. Gral.
38	20486449374	Cikam Minera & Construcción Sac.	Jr. Ancash Nro. 441 Int. 403 (Entre Jr. Áncash Y Lima, 4to Piso) Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.
39	20486454700	Ferretería Y Representaciones Samaniego Sociedad Comercial De Responsabilidad Limitada	Prolongación Huánuco Nro. 210 (Entre Huánuco Y Pachitea) Junín - Huancayo – Huancayo	Reg. Gral.
40	20486484790	International Trading Peru S.A.C.	Cal. Real Nro. 1069 (Alt De Calle Real Y Huánuco) Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.
41	20486486229	Inversiones Ecocasa Sociedad Comercial de Responsabilidad Limitada	Calle Resl N 1103 (Esq. Huánuco Y Real, Frente Tda.Mantaro) Junín - Huancayo – Huancayo	Reg. Gral.
42	20486536005	Empresa de Servicios Múltiples Elena Peralta E.I.R.L	Jr. Ica Nro. 768 Urb. Cercado Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.
43	20486703777	Angady's E.I.R.L.	Jr. Cuzco Nro. 1015 (Tacna Y Hcva-Pta. Chica-Hasta 10am	Reg. Gral.

			Verif) Junín - Huancayo - Huancayo	
44	20486731045	El Fe Jeremías S.R.L.	Pj. Ataura Nro. 1 (Cuadra 1) Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.
45	20486738058	Empresa Inversiones Constructora M & W E.I.R.L.	Jr. Abancay Nro. 787 (Cerca Al Parque Túpac Amaru) Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.
46	20486779676	Esercom Empresa De Servicios Y Comercialización Sociedad Anónima Cerrada	Jr. Lima Nro. 354 Int. 604 (Edificio Murakami De 9am- 1pm Y 3pm-6pm) Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.
47	20486783860	Ecoland E.I.R.L	Jirón Calixto N 563 Int. E118 (2do Nivel- Esq. Ancash Y Calixto De 10-12am) Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.
48	20486836815	Scom Inversiones Sociedad Anónima Cerrada	Av. Calmell del Solar N 301 (Fte Al Grifo Repsol) Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.
49	20603945833	Corporación Comercial Kali Empresa Individual De Responsabilidad Limitada	Jr. Los Comuneros Nro. 527 (Entre Cajamarca Y José Olaya) Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.
50	20486867702	Inversiones Santa Clara Sac	Prolongación Huánuco Nro. 178 (Esquina Con Pachitea) Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.
51	20603946040	Inversiones Y Distribuidores Generales J Bcp Empresa Individual De Responsabilidad Limitada	Jr. Los Comuneros Nro. 527 (Av. José Olaya Y Jr. Cajamarca) Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.
52	20486991543	Empresa Ferretera La Roca S.R.L.	Prolg. Tarapacá Nro. 162 (Alt. Av. Ferrocarril) Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.

53	20487007995	Inversiones El Constructor EIRL	Jirón Huánuco N 301 (Huanuco - Ancash) Junín - Huancayo – Huancayo	Reg. Gral.
54	20487073947	Inversiones Y Servicios Generales "Hivaro" E.I.R.L.	Cal. San Fernando Nro. 280 (5 Cdra. De Calmell Del Solar) Junín - Huancayo – Huancayo	Reg. Gral.
55	20606252561	Sinra Empresa Individual De Responsabilidad Limitada	Pj. Wiracocha Nro. 218 Urb. Chilca Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.
56	20487144046	Fierros Y Aceros S.R.L.	Jr. Abancay Nro. 437 (Abancay - San Carlos) Junín - Huancayo – Huancayo	Reg. Gral.
57	20487172929	Darpro S.A.C.	Av. Circunvalación Nro. 743 (A 4 Cdras Capilla De Ocopilla) Junín - Huancayo – Huancayo	Reg. Gral.
58	20487203310	Leyes & Negocios S.R.L.	Pj. Las Gardenias Nro. 134 (Alt. Cdra.14 Av. San Carlos S67238610) Junín - Huancayo – Huancayo	Reg. Gral.
59	20487330265	Disgraf Max Empresa Individual de Responsabilidad Limitada -Disgraf EIRL	Jirón Ancash N 180 Int. 23 (Esquina Con Jr. Cuzco) Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.
60	20487339050	Inversiones Ferretería De Todo S.A.C.	Cal. Real Nro. 1035 (Ent. Cajamarca) Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.
61	20541375083	Representaciones Inversiones Centrales Y Construcciones Sociedad Anónima Cerrada	Jr. Cuzco Nro. 547 (Entre Arequipa Y Moquegua) Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.
62	20541386522	Centrofeza Ingenieros Sociedad Anónima Cerrada	Jr. Arequipa Nro. 261 (Entre Jr. Cuzco Y Jr. Ayacucho) Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.
63	20541403125	Nayely`S Corporation E.I.R.L.	Av. José Gálvez Nro. 1300 (Esquina Con Piura Antigua) Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.

64	20541413431	Ferretería Total Sociedad Comercial De Responsabilidad Limitada-Ferretería Limitada S.R.L.	Cal. Real Nro. 1035 (Entre Cajamarca Y Real) Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.
65	20541486071	Servicios Múltiples Saki EIRL	Av. Libertadores Manzana. D lt. 3 (S67413980 a 1cd Colegio Ramiro Villaverd) Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.
66	20541486233	Corporación Pec Mantaro Sociedad Anónima Cerrada - Corporación Pec Mantaro S.A.C.	Jr. San Francisco De Asís Nro. 330 (Entre Giráldez Y Pichis S67874745) Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.
67	20541486748	Branjor Inversiones Generales S.A.C.- Inver Branjor S.A.C.	Jr. Los Quinguales Nro. 120 (Parque Grau - Enase) Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.
68	20541539370	Empresa Minera Y Contratistas Generales San Gabriel Sociedad Anónima Cerrada	Jr. La Unión Nro. 516 (1/2 Cdra. De Pque Goyzueta) Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.
69	20541553526	K A Carlos Daniel Import E.I.R.L.	Pasaje Buenos Aires Nro. 321 (Cuadra 11 Av. San Carlos) Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.
70	20541593234	Osabu Inversiones Y Servicios Generales EIRL	Pj. Plateros manzana B Lt. 7 (Entre Las Avenidas Huancas Y San Carlos) Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.
71	20568068816	Yovcy Corporación Sociedad Anónima Cerrada-Yovcy Corporación S.A.C.	Av. Daniel Alcides Carrion Nro. 1441 (Alt. Hosp. Carrión) Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.
72	20568076592	Rsj Servicios Generales S.A.C	Jr. Jacinto Ibarra Nro. 140 (A 1cdra De Obelisco Huancayo) Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.
73	20568092873	Prorinuel P C A E.I.R.L.	Jr. Layan Mza. A Lote 11 Aa. Vv. Soto Valle (A 2cdras Y Media Col Ramiro	Reg. Gral.

			Villaverde) Junín - Huancayo - Huancayo	
74	20568103743	Corporación Crem Sociedad Anónima Cerrada - Ccrem S.A.C.	Av. José Olaya Nro. 670 (4cdras Cementerio Ecológico) Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.
75	20568106688	Inversiones Y Contratistas Generales Wilmir S.A.C.	Prl Huánuco Nro. 266 (A Media Cuadra De Ferrocarril S67308377) Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.
76	20568118180	Grupo Atecons Perú S.A.C.	Pj. Cometas Mza. D Lote 6a (Por El Parque Eucaliptos- Chorrillos) Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.
77	20568133065	Ariana & Schindler Inversiones S.A.C.	Jr. Lima Nro. 110 Int. 202 (Altura De Amazonas) Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.
78	20568266294	Inversiones Confi Fast E.I.R.L.	Pj. Los Cipreses Mza. H Lote 15 (30mt Esq. Cal Los Sauces Urb Ramiro Prial) Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.
79	20568269803	Jacrisar E.I.R.L.	Jr. Urano Mza. A Lote 38 Urb. Chorrillos (Paradero Chorrillos) Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.
80	20568285914	Comercial De Materiales De Construcción Ángel E.I.R.L. - Comacan E.I.R.L.	Av. Huaytapallana Mza. 1 Lote 1 (A 4 Cuadras De La Ie La Asunción) Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.
81	20568288263	Inversiones Vicent Klyn S.A.C.	Jr. Panamá Nro. 1186 (Espaldas Coliseo Wanka Pño Pasadiso) Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.
82	20568431082	Grupo Llapam S.A.C.	Cal. Real Nro. 602 (Ofic. 402 Frte. Al Inei) Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.

83	20568437447	Josesa Group S.A.	Jr. Cajamarca Nro. 657 Int. 2 (S67139096-Entre Jr. Moquegua Y Libertad) Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.
84	20568543042	Corporación De Inversiones Y Negociaciones Centro - Sur S.A.C	Pj. María Jesús Nro. S/N (S68062146 Cd21 C. Santibáñez- San Antonio) Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.
85	20568595191	Transportes Y Construcciones Del Pacífico S.A.C.	Jr. Puno Nro. 275 (Ent. Áncash Y Amazonas) Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.
86	20568603711	Inversiones Generales Cavali Sociedad Anónima Cerrada	Jr. Piura Nro. 919 (Entre Huancavelica Y Piura) Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.
87	20568654545	Comercial Ferretería La Pirámide S.A.C	Pról. Cuzco Nro. 2311 (Esquina Con Jr. Angar S67269626) Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.
88	20568670826	Empresa De Inversiones & Constructora Palian E.I.R.L.	Jr. Abancay Nro. 881 (1.5cdras Del Parque Túpac Amaru) Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.
89	20568707096	Inversiones Gerahome S.A.C.	Pj. Domingo Savio Nro. 181 (Cdra18 Calmell Del Solar- Tocar 2 Puertas) Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.
90	20568749171	Fercons M&Ch S.R.L.	Pj. Vega Nro. 114 (A 20mts De Av. José Gálvez Cdra. 15) Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.
91	20568889429	Repafer Fausto E.I.R.L.	Prolg. Huánuco Nro. 790 (Alt. Jr. José Gálvez) Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.
92	20569067546	Almacenes Charlotte S.A.C.	Av. Daneil Alcides Carrión Nro. 147 (Cruzando El Puente) Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.

93	20573837551	Negociaciones Y Servicios Múltiples P.O. & P.G. S.A.C.	Av. Daniel Alcides Carrión Nro. 2009 Dpto. 3 C.P. Cajas Chico Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.
94	20573895755	Corporación Ferretera M.T. & A.Q. S.A.C.	Pro. Cuzco Nro. 408 (Portón Negro Rejas Alt Huancas S75471174) Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.
95	20600120701	Atlantic Invesment Company S.A.C.	Pj. Azucenas Mza. F Lote 6 (S67448609-) Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.
96	20600134869	Comercializadora Ferretería Joalkjoan E.I.R.L.	Av. Daniel A. Carrión Nro. 1325 (Int.2do Piso-Entre San Martin Y Pte.Carr) Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.
97	20600206380	Inversiones & Construcciones Generales Monte Real E.I.R.L.	Jr. Ancash Nro. 441 Int. 302a (3er Piso, Ent. Giráldez Y Lima) Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.
98	20600213033	Corporación Ptk & Tam E.I.R.L. - C. Ptk & Tam E.I.R.L	Av. Ocopilla Nro. 771 Sec. 11 (S76143113-Alt Psje.Sanchez Cerro) Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.
99	20601461189	Construcciones E Inversiones Mfc S.A.C.	Av. Daniel Alcides Carrión Nro. 2439 (Altura De La Feria De Yauris) Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.
100	20601542855	Huper Service Sociedad Anónima Cerrada	Pro. Tarapacá Nro. 483 (Alt. Av. José Olaya-Frente Caja Huancayo) Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.
101	20601600499	Nabacorp B & C E.I.R.L.	Pro. Cajamarca Nro. 248 (1.5cdra De Ferrocarril, Entre Atahualpa) Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.

102	20601638763	Constructora & Inmobiliaria J & M Global E.I.R.L.	Jr. Los Rosales Nro. 188 (Detrás Del Hospital Carrión) Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.
103	20601742463	Inversiones Monyu E.I.R.L.	Av. Ferrocarril Nro. 414 (1 Cdra. Comisaria De Hyo S67089628) Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.
104	20600761260	Negociaciones Livano E.I.R.L.	Pj. Santiago De Compostela Nro. 141 Otr. Santiago Compostela (Pasaje Santiago Compostela) Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.
105	20602972063	Inversiones Y Servicios Méjico Empresa Individual De Responsabilidad Limitada	Pro. Taylor Nro. 1740 (S67747199-Cerrito De La Libertad) Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.
106	20603061684	Inocente Servicios Y Construcción Sociedad Anónima Cerrada	Pro. Puno Nro. 1008 Sec. 09 (Entre Jr. Miraflores - S67430444) Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.
107	20603071299	Constructora Wichary Sociedad Anónima Cerrada - Constructora Wichary S.A.C.	Jr. Huánuco Nro. 1065 Sec. Huancayo Sector 19 (A Med Cdra. De Panamá Y Huánuco) Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.
108	20603581220	Multivision Y Catering S.A.C.	Jr. Loreto Nro. 1640 C.P. Cajas Chico (Altura Del Hosp. Carrión) Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.
109	20604220476	Grupo G & R Meraki Sociedad Anónima Cerrada - Grupo G & R Meraki S.A.C.	Av. Libertadores Nro. 809 Sec. Sector 09 (A 1 Cdra. Ie Ramiro Villaverde-S75210436) Junín - Huancayo - Huancayo	Reg. Gral.
110	20604955522	Inversiones Rozama S.A.C.	Cal. Las Margaritas Nro. 145 Urb. Los Jardines De San	Reg. Gral.

Carlos (S68020950-
Alt. Cdra. 13 Callmen
Del Solar) Junín -
Huancayo -
Huancayo

Fuente: Elaboración propia

4.6. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS

4.6.1. Técnicas de recolección de datos

Para obtener datos sobre la realidad demográfica se manejará las siguientes técnicas:

- La técnica de la encuesta: Bajo la concepción de Behar, D. (2008) “ Las encuestas recogen información de una porción de la población de interés, dependiendo el tamaño de la muestra en el propósito de estudio” (p.62).
- La técnica de observación de tipo participante: Según Behar (2008): “consiste que el observador interactúa con los sujetos observados” (p. 69).

4.6.2. Instrumento de recolección de datos

Según Arias, F. (2012), “un instrumento de recolección de datos es cualquier recurso, dispositivo o formato (en papel o digital), que se utiliza para obtener, registrar o almacenar información” (p. 68); en nuestro caso, los instrumentos utilizados en la investigación son los siguientes:

El instrumento a utilizar en la investigación es el siguiente:

- Cuestionario, que tiene la finalidad de recoger informaciones sobre el manejo de los presupuestos operativos y sobre cómo estos se presentan en la situación financiera de las empresas en estudio.

- La guía de observación, tiene la finalidad de verificar o corroborar de manejo correcto del presupuesto de operación y el estado de rendimiento financiero.

4.6.3. Confiabilidad del instrumento

Para el estudio de confiabilidad del instrumento se manejó el coeficiente Alfa de Cronbach, y se utilizó el programa SPSS.

El instrumento se empleó a una muestra piloto de 17 empresas de ferretería del régimen general, los resultados se presenta a continuación:

Tabla 5:

Estadística de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
0,886	17

Fuente: Elaboración propia

Interpretación: los datos de la muestra del estudio presentan excelente confiabilidad ya que el coeficiente alfa de Cronbach 0,886 se encuentra en el intervalo de 0,72 a 0,99.

Tabla 6:

Interpretación del coeficiente alfa de cronbach

Intervalos	Interpretación
0,53 a menos	Confiabilidad nula
0,54 a 0,59	Confiabilidad baja
0,60 a 0,65	Confiable
0,66 a 0,71	Muy confiable

0,72 a 0,99	Excelente confiabilidad
1,00	Confiabilidad perfecta

Fuente: Herrera, A (1998). Notas sobre Psicometría, Bogotá: Universidad Nacional de Colombia

Tabla 7:

Resultados de analisis de confiabilidad del instrumento

Estadísticas de total de elemento				
	Media de escala si el elemento se ha suprimido	Varianza de escala si el elemento se ha suprimido	Correlación total de elementos corregida	Alfa de Cronbach si el elemento se ha suprimido
1	35,83	41,489	,578	,877
2	35,91	40,865	,625	,875
3	35,73	42,635	,502	,880
4	36,03	44,808	,216	,889
5	35,98	42,618	,481	,881
6	35,90	40,290	,677	,873
7	35,94	40,514	,674	,874
8	35,91	43,301	,390	,884
9	36,13	40,093	,615	,876
10	36,05	42,680	,483	,881
11	35,98	41,327	,562	,878
12	36,24	42,677	,448	,882
13	36,14	42,688	,408	,884
14	36,14	42,718	,392	,885
15	36,28	41,803	,542	,879
16	36,13	41,202	,597	,877
17	36,02	40,000	,704	,872

Fuente: Elaboración propia

4.6.4. Validez del instrumento

Martinez M. & March T. (2015) mencionan que: “se refiere mayormente al grado en que un instrumento representa a los diferentes elementos que se pretenden recopilar de un constructo teórico, está referida a aspectos: lo descrito en el corpus teórico, tablas de especificaciones y de operacionalización de variables” (p. 112).

Las herramientas de medición de esta investigación que consta de 11 preguntas para la variable 1 “presupuesto operativo” y 7 preguntas para la variable 2 “estado de rendimiento financiero”, fue validada por docentes como expertos que creían que las dimensiones estructurales, indicadores y las preguntas planteadas son relevantes, por lo que su aplicación es factible. Según la opinión de los expertos, se concluye que es favorable y por lo tanto aplicable, por:

- CPC. Guzmán Jaime Campos Camargo
- CPC. Zandro Leonardo Fabián Melgar
- CPC. Marco Antonio Martínez Oseda

4.7. TECNICAS DE PROCESAMIENTO Y ANÁLISIS DE DATOS

A fin del procesamiento, así como el análisis de los datos utilizaremos la técnica estadística inferencial y descriptiva, como las medidas de tendencia central, las medidas de dispersión y las medidas de correlación de Spearman. Behar, D. (2008) menciona:

Se estructuran los cuadros y tablas para obtener matrices de datos con el objetivo de analizarlos e interpretarlos y poder sacar conclusiones (...) La estadística es una ciencia auxiliar para todas las ramas del saber, su utilidad se tiende mejor si tenemos en cuenta que los que hacemos y decisiones diarias embargan ciertos grados de incertidumbre y la estadística ayuda en la incertidumbre. (p. 79)

4.8. ASPECTOS ETICOS DE LA INVESTIGACIÓN

Para llevar a cabo esta investigación se están considerando los procedimientos correctos, y de acuerdo con el reglamento de grados y títulos de la Facultad de

Ciencias Administrativas y Contables de la Universidad Peruana los Andes se deben observar principios éticos al inicio y al final del procedimiento.

La información, registros y datos que se incluirán en el trabajo de investigación serán confiables. Porque, para no cometer errores morales, como el plagio, manipular datos, no citar fuentes bibliográficos, etc., desde la presentación del proyecto, hasta la sustentación de la tesis, lo consideramos fundamental.

Por tanto, sometemos el contenido de este trabajo a la correspondiente prueba de verificación.

CAPÍTULO V

RESULTADOS

5.1.DESCRIPCION DE RESULTADOS

De la aplicación del instrumento de recolección de datos: cuestionario, se han obtenido los siguientes resultados acorde a las preguntas presentados en dicho instrumento:

Tabla 8:

¿La empresa toma en consideración el estudio de mercado para la elaboración de presupuesto de ventas como parte de la planificación del presupuesto operativo?

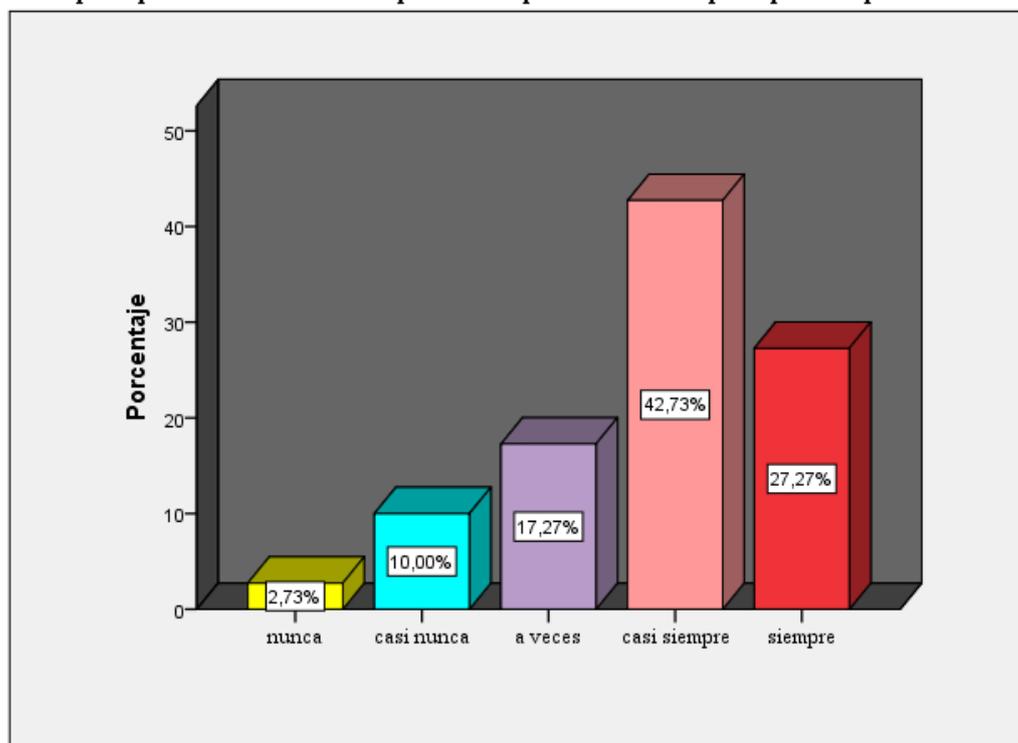
	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
nunca	3	2,7	2,7	2,7
casi nunca	11	10,0	10,0	12,7
a veces	19	17,3	17,3	30,0
casi siempre	47	42,7	42,7	72,7
siempre	30	27,3	27,3	100,0
Total	110	100,0	100,0	

Nota. Datos tomados de los contribuyentes del régimen general de productos de ferretería, distrito de Huancayo (2019).

Figura 1:

Resultados porcentuales sobre el indicador de estudio de mercado

1. ¿La empresa toma en consideración el estudio de mercado para la elaboración de presupuesto de ventas como parte de la planificación del presupuesto operativo?



Interpretación: El 2,73% de las empresas manifiestan que nunca toman en consideración el estudio de mercado, mientras que un 10,00% manifiestan que casi nunca, sin embargo el 17,27% mencionan que a veces, aunque el 42,73% es casi siempre, mientras que tan solo el 27,27% toman en consideración siempre el estudio de mercado como parte de la elaboración del presupuesto de ventas.

Tabla 9:

¿La empresa aplica el método automático cuando realiza el presupuesto de ventas como parte de la planificación del presupuesto operativo?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	nunca	1	,9	,9

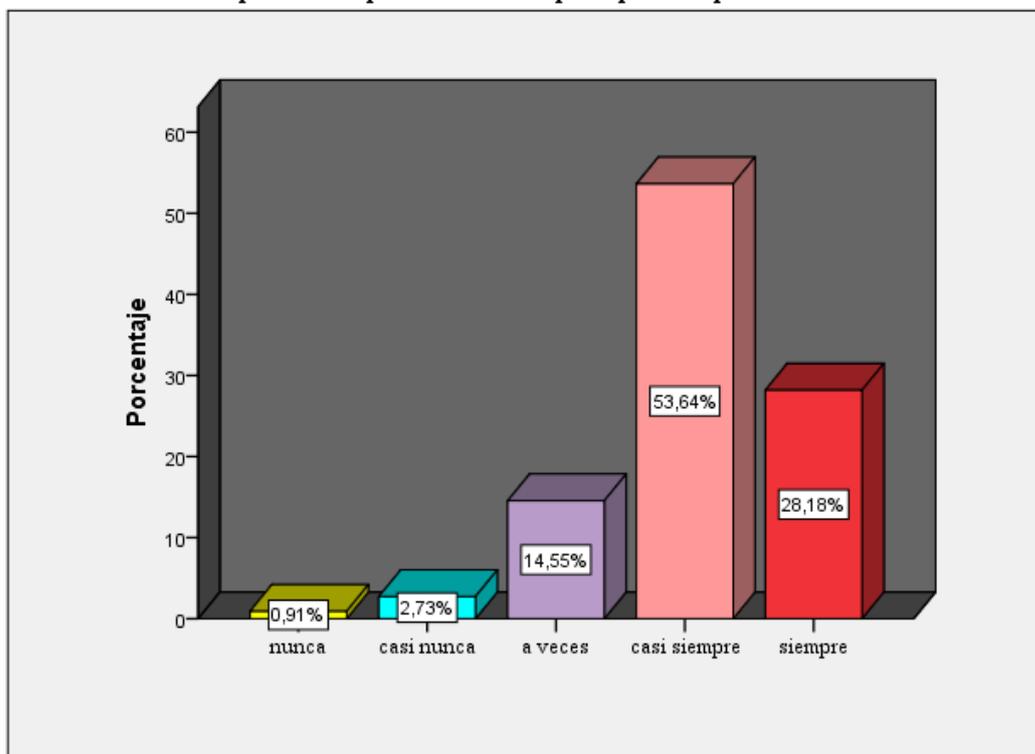
casi nunca	3	2,7	2,7	3,6
a veces	16	14,5	14,5	18,2
casi siempre	59	53,6	53,6	71,8
siempre	31	28,2	28,2	100,0
Total	110	100,0	100,0	

Nota. Datos tomados de los contribuyentes del régimen general de productos de ferretería, distrito de Huancayo (2019).

Figura 2:

Resultados porcentuales sobre el indicador del método automático

2. ¿La empresa aplica el método automático cuando realiza el presupuesto de ventas como parte de la planificación del presupuesto operativo?



Interpretación: El 0,91% de las empresas manifiestan que nunca aplican el método automático, mientras que un 2,73% manifiestan que casi nunca, sin embargo, el 14,75%

mencionan que a veces, aunque el 53,64% es casi siempre, mientras que tan solo el 28,28 % siempre aplica el método automático cuando realizan el presupuesto de ventas.

Tabla 10:

¿Aplica el método promedio al realizar el presupuesto de ventas como parte de la planificación del presupuesto operativo?

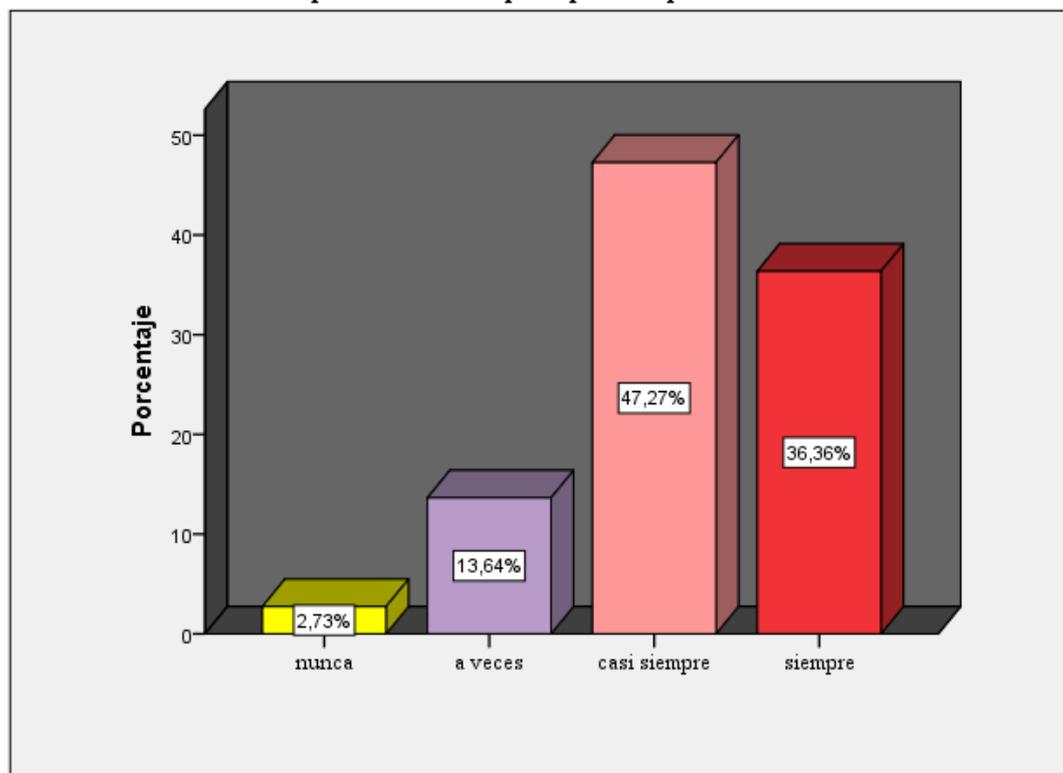
	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
nunca	3	2,7	2,7	2,7
a veces	15	13,6	13,6	16,4
Válido casi siempre	52	47,3	47,3	63,6
siempre	40	36,4	36,4	100,0
Total	110	100,0	100,0	

Nota. Datos tomados de los contribuyentes del régimen general de productos de ferretería, distrito de Huancayo (2019).

Figura 3:

Resultados porcentuales sobre el indicador de estudio de mercado

3. ¿Aplica el método promedio al realizar el presupuesto de ventas como parte de la planificación del presupuesto operativo?



Interpretación: El 2,73% de las empresas manifiestan que nunca aplican el método promedio, mientras que un 13,64% manifiestan que a veces, sin embargo, el 47,27% mencionan que casi siempre, mientras que tan solo el 36,36 % siempre aplica el método promedio al realizar el presupuesto de ventas.

Tabla 11:

¿Para realizar el presupuesto de ventas usted aplica el método de aumento o de incremento porcentual de los años anteriores como parte de la planificación del presupuesto operativo?

Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
------------	------------	-------------------	----------------------

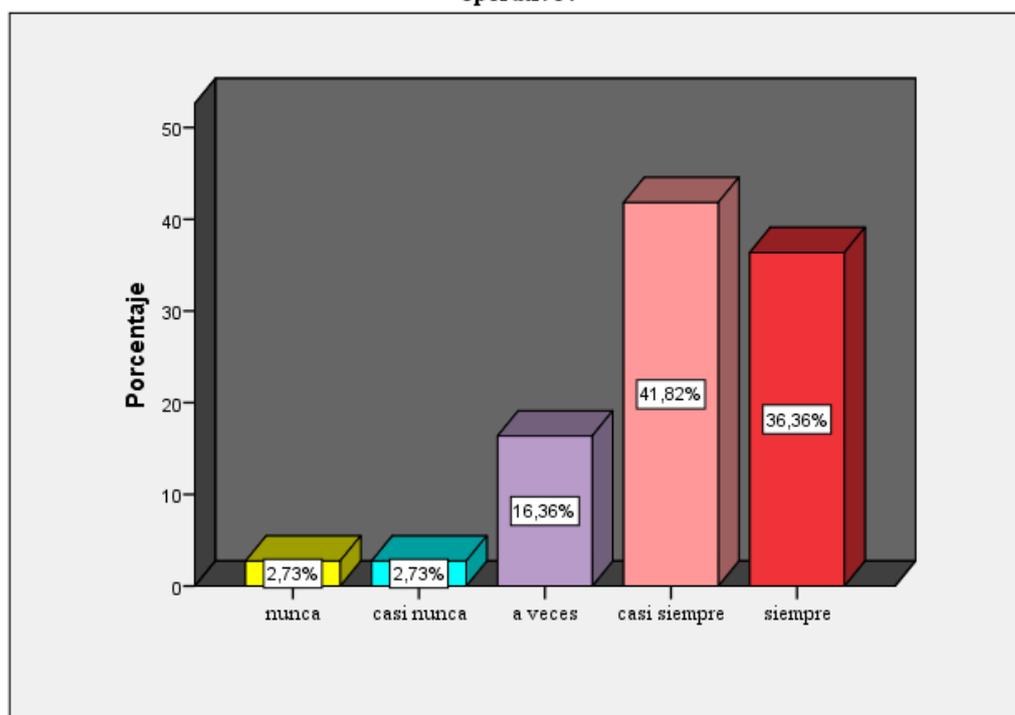
Válido	nunca	3	2,7	2,7	2,7
	casi nunca	3	2,7	2,7	5,5
	a veces	18	16,4	16,4	21,8
	casi siempre	46	41,8	41,8	63,6
	siempre	40	36,4	36,4	100,0
	Total	110	100,0	100,0	

Nota. Datos tomados de los contribuyentes del régimen general de productos de ferretería, distrito de Huancayo (2019).

Figura 4:

Resultados porcentuales sobre el indicador del método de aumento

4. ¿Para realizar el presupuesto de ventas usted aplica el método de aumento o de incremento porcentual de los años anteriores como parte de la planificación del presupuesto operativo?



Interpretación: El 2,73% de las empresas manifiestan que nunca aplican el método de aumento o de incremento porcentual, mientras que un 2,73% manifiestan que casi nunca, sin embargo, el 16,36% mencionan que a veces, aunque el 41,82% es casi siempre, mientras que tan solo el 36,36% siempre aplica el método de aumento o de incremento

porcentual al realizar el presupuesto de ventas.

Tabla 12:

¿La empresa aplica el principio de provisión para el presupuesto de compras como parte de la planificación del presupuesto operativo?

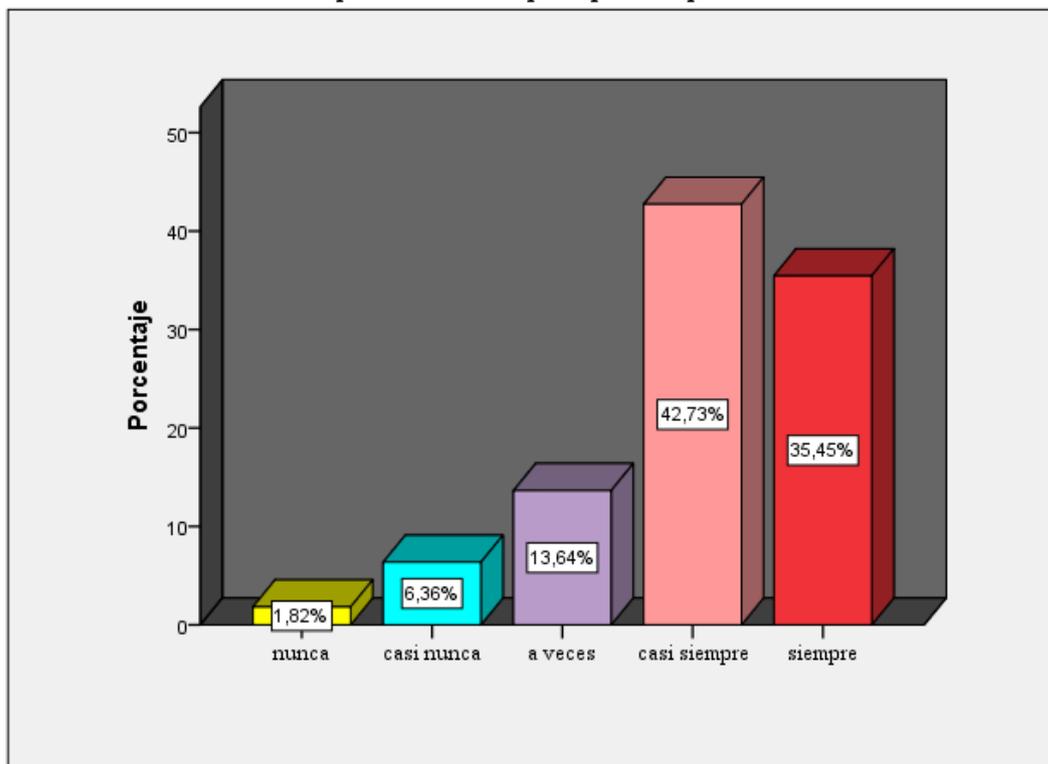
	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	nunca	2	1,8	1,8
	casi nunca	7	6,4	8,2
	a veces	15	13,6	21,8
	casi siempre	47	42,7	64,5
	siempre	39	35,5	100,0
	Total	110	100,0	100,0

Nota. Datos tomados de los contribuyentes del régimen general de productos de ferretería, distrito de Huancayo (2019).

Figura 5:

Resultados porcentuales sobre el indicador del principio de provisión

5. ¿La empresa aplica el principio de provisión para el presupuesto de compras como parte de la planificación del presupuesto operativo?



Interpretación: El 1,82% de las empresas manifiestan que nunca aplican el principio de provisión, mientras que un 6,36% manifiestan que casi nunca, sin embargo, el 13,64% mencionan que a veces, aunque el 42,73% es casi siempre, mientras que tan solo el 35,45% siempre aplica el principio de provisión al realizar el presupuesto de compras.

Tabla 13:

¿La empresa aplica el principio de planeación antes de realizar el presupuesto de compras como parte de la planificación del presupuesto operativo?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	nunca	2	1,8	1,8
	casi nunca	6	5,5	7,3

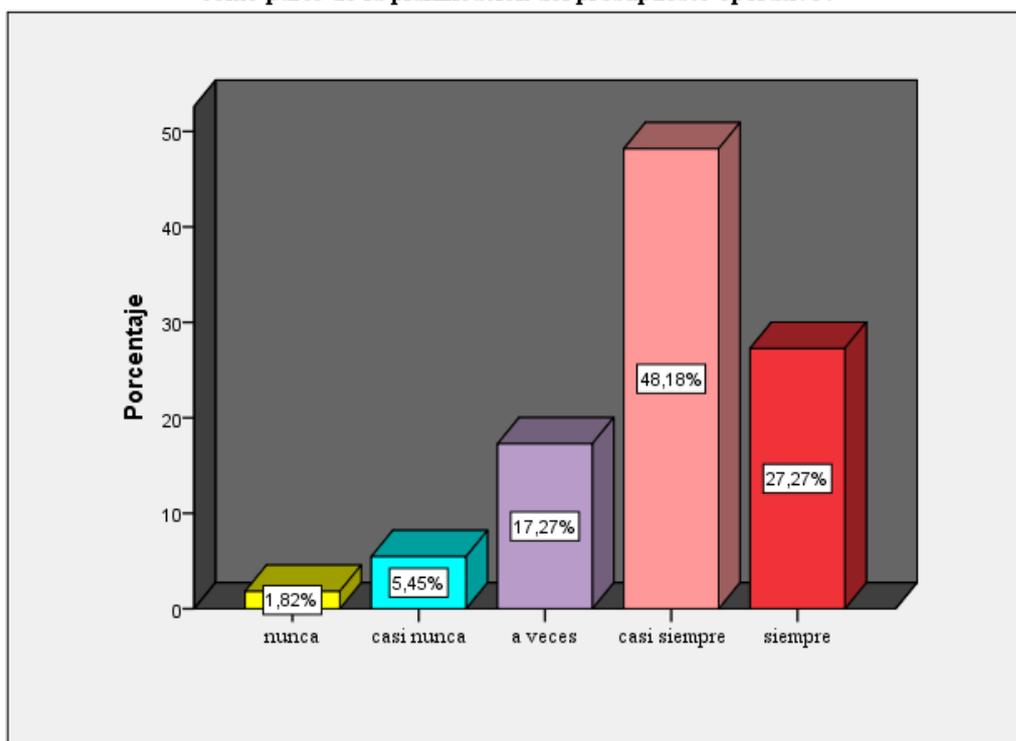
a veces	19	17,3	17,3	24,5
casi siempre	53	48,2	48,2	72,7
siempre	30	27,3	27,3	100,0
Total	110	100,0	100,0	

Nota. Datos tomados de los contribuyentes del régimen general de productos de ferretería, distrito de Huancayo (2019).

Figura 6:

Resultados porcentuales sobre el indicador del principio de planeación

6. ¿La empresa aplica el principio de planeación antes de realizar el presupuesto de compras como parte de la planificación del presupuesto operativo?



Interpretación: El 1,82% de las empresas manifiestan que nunca aplican el principio de planeación, mientras que un 5,45% manifiestan que casi nunca, sin embargo, el 17,27%

mencionan que a veces, aunque el 48,18% es casi siempre, mientras que tan solo el 27,27% siempre aplica el principio de planeación al realizar el presupuesto de compras.

Tabla 14:

¿La empresa aplica el principio de organización al elaborar el presupuesto de compras como parte de la planificación del presupuesto operativo?

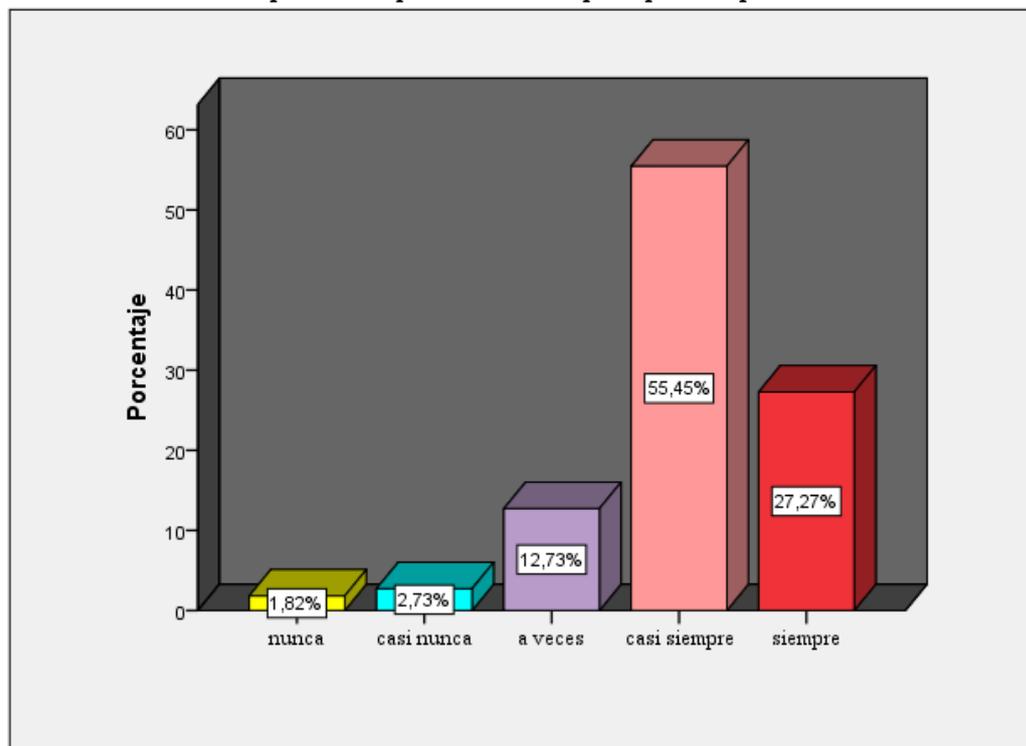
	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	nunca	2	1,8	1,8
	casi nunca	3	2,7	4,5
	a veces	14	12,7	17,3
	casi siempre	61	55,5	72,7
	siempre	30	27,3	100,0
	Total	110	100,0	100,0

Nota. Datos tomados de los contribuyentes del régimen general de productos de ferretería, distrito de Huancayo (2019).

Figura 7:

Resultados porcentuales sobre el indicador del principio de organización

7. ¿La empresa aplica el principio de organización al elaborar el presupuesto de compras como parte de la planificación del presupuesto operativo?



Interpretación: El 1,82% de las empresas manifiestan que nunca aplican el principio de organización, mientras que un 2,73% manifiestan que casi nunca, sin embargo, el 12,73% mencionan que a veces, aunque el 55,45% es casi siempre, mientras que tan solo el 27,27% siempre aplica el principio de organización al realizar el presupuesto de compras.

Tabla 15:

¿La empresa aplica el principio de dirección antes que se realice el presupuesto de compras como parte de la planificación del presupuesto operativo?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	nunca	1	,9	,9	,9
	casi nunca	7	6,4	6,4	7,3

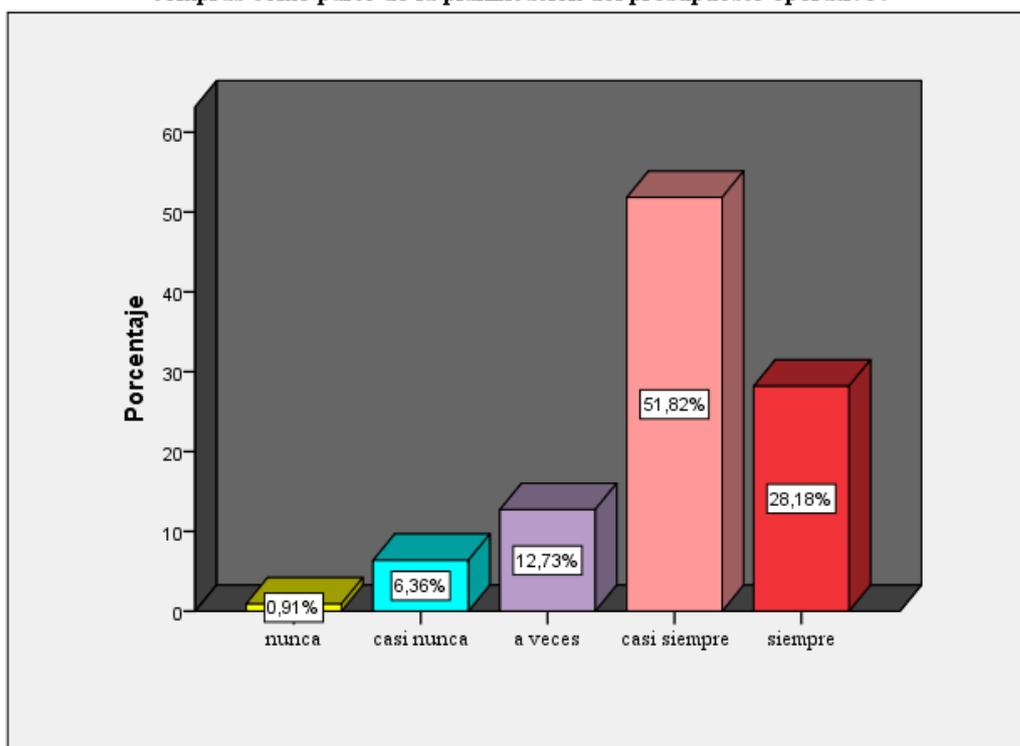
a veces	14	12,7	12,7	20,0
casi siempre	57	51,8	51,8	71,8
siempre	31	28,2	28,2	100,0
Total	110	100,0	100,0	

Nota. Datos tomados de los contribuyentes del régimen general de productos de ferretería, distrito de Huancayo (2019).

Figura 8:

Resultados porcentuales sobre el indicador del principio de dirección

8. ¿La empresa aplica el principio de dirección antes que se realice el presupuesto de compras como parte de la planificación del presupuesto operativo?



Interpretación: El 0,91% de las empresas manifiestan que nunca aplican el principio de dirección, mientras que un 6,36% manifiestan que casi nunca, sin embargo, el 12,73%

mencionan que a veces, aunque el 51,82% es casi siempre, mientras que tan solo el 28,18% siempre aplica el principio de dirección al realizar el presupuesto de compras.

Tabla 16:

¿Con qué frecuencia aplica el principio de control al realizar el presupuesto de compras como parte de la planificación del presupuesto operativo?

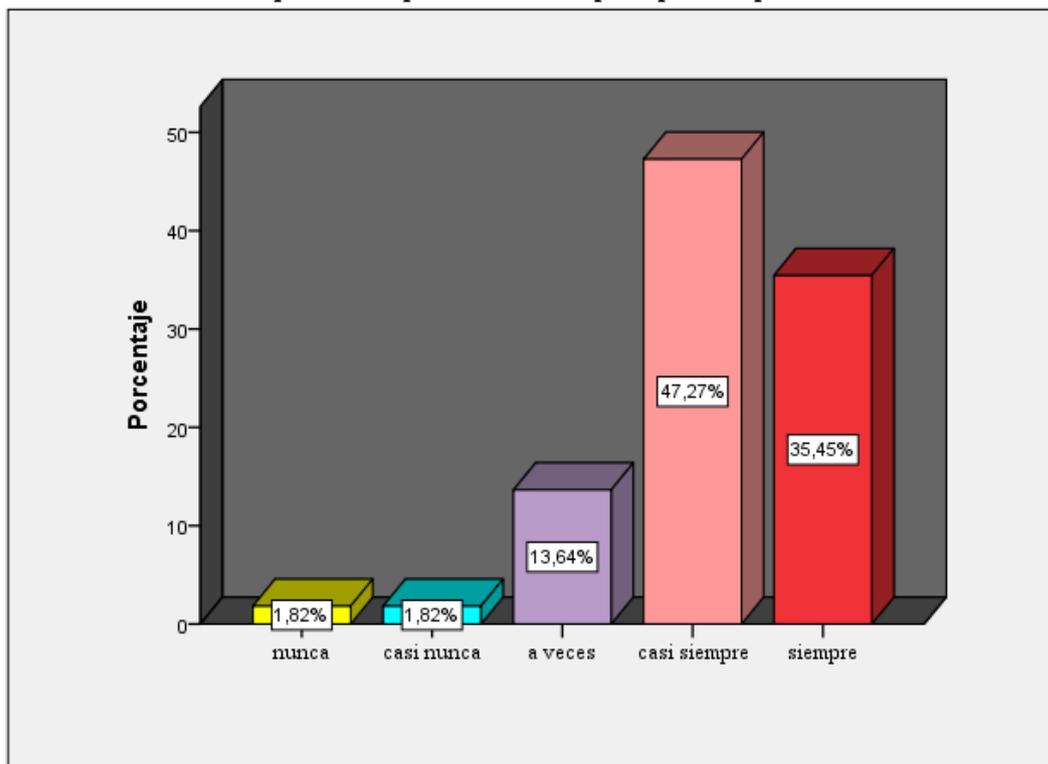
	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	nunca	2	1,8	1,8
	casi nunca	2	1,8	3,6
	a veces	15	13,6	17,3
	casi siempre	52	47,3	64,5
	siempre	39	35,5	100,0
Total	110	100,0	100,0	

Nota. Datos tomados de los contribuyentes del régimen general de productos de ferretería, distrito de Huancayo (2019).

Figura 9:

Resultados porcentuales sobre el principio de control

9. ¿Con qué frecuencia aplica el principio de control al realizar el presupuesto de compras como parte de la planificación del presupuesto operativo?



Interpretación: El 1,82% de las empresas manifiestan que nunca aplican el principio de control, mientras que un 1,82% manifiestan que casi nunca, sin embargo, el 13,64% mencionan que a veces, aunque el 47,27% es casi siempre, mientras que tan solo el 35,45% siempre aplica el principio de control al realizar el presupuesto de compras.

Tabla 17:

¿La empresa toma en consideración los presupuestos de gastos de administración al realizar el presupuesto de gastos de operación como parte de la planificación del presupuesto operativo?

Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
------------	------------	-------------------	----------------------

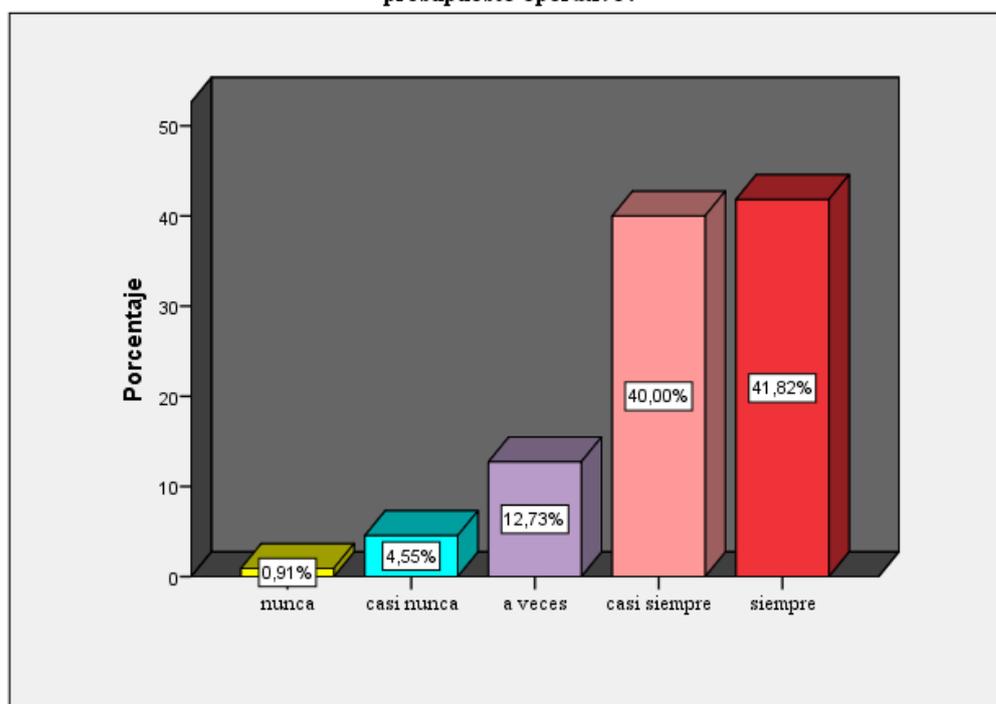
Válido	nunca	1	,9	,9	,9
	casi nunca	5	4,5	4,5	5,5
	a veces	14	12,7	12,7	18,2
	casi siempre	44	40,0	40,0	58,2
	siempre	46	41,8	41,8	100,0
Total		110	100,0	100,0	

Nota. Datos tomados de los contribuyentes del régimen general de productos de ferretería, distrito de Huancayo (2019).

Figura 10:

Resultados porcentuales sobre el indicador del presupuesto de gastos de administración

10. ¿La empresa toma en consideración los presupuestos de gastos de administración al realizar el presupuesto de gastos de operación como parte de la planificación del presupuesto operativo?



Interpretación: El 0,91% de las empresas manifiestan que nunca toman en consideración los presupuestos de gastos de administración, mientras que un 4,55% manifiestan que casi nunca, sin embargo, el 12,73% mencionan que a veces, aunque el 40,00% es casi siempre, el 41,82% es siempre.

mientras que tan solo el 41,82% siempre toman en consideración los presupuestos de gastos de administración al realizar el presupuesto de gasto de operación.

Tabla 18:

¿La empresa tiene en cuenta los presupuestos de gastos de distribución al realizar el presupuesto de gastos de operación como parte de la planificación del presupuesto operativo?

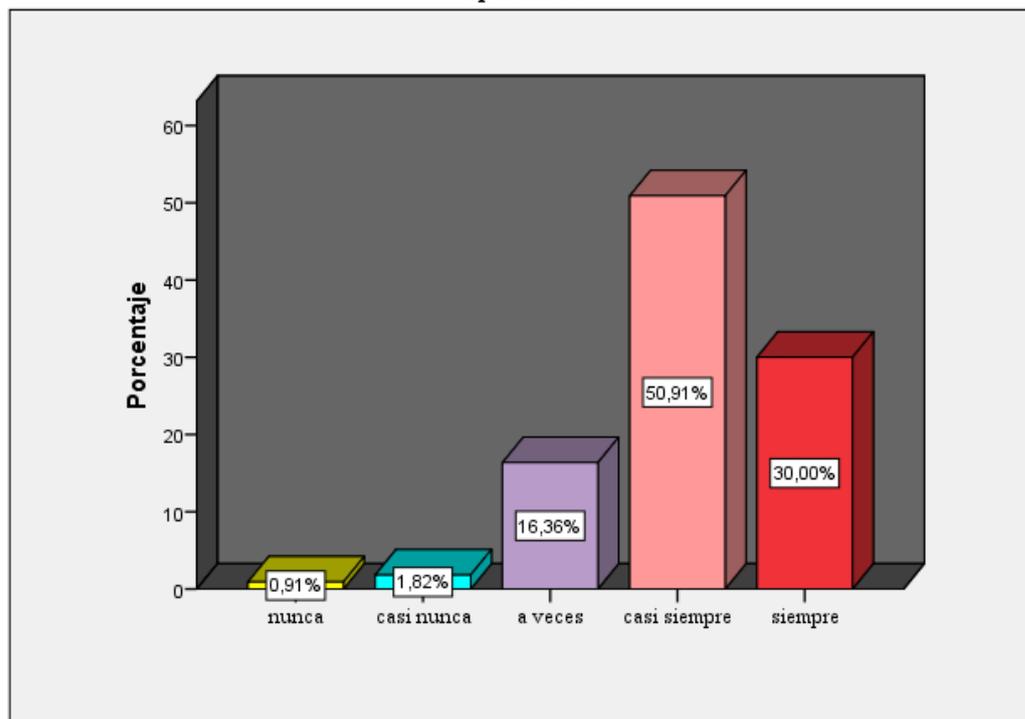
	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
nunca	1	,9	,9	,9
casi nunca	2	1,8	1,8	2,7
a veces	18	16,4	16,4	19,1
casi siempre	56	50,9	50,9	70,0
siempre	33	30,0	30,0	100,0
Total	110	100,0	100,0	

Nota. Datos tomados de los contribuyentes del régimen general de productos de ferretería, distrito de Huancayo (2019).

Figura 11:

Resultados porcentuales sobre el indicador de los presupuestos de gastos de distribución

11. ¿La empresa tiene en cuenta los presupuestos de gastos de distribución al realizar el presupuesto de gastos de operación como parte de la planificación del presupuesto operativo?



Interpretación: El 0,91% de las empresas manifiestan que nunca toman en cuenta los presupuestos de gastos de distribución, mientras que un 1,82% manifiestan que casi nunca, sin embargo, el 16,36% mencionan que a veces, aunque el 50,91% es casi siempre, mientras que tan solo el 30,00% siempre toman en cuenta los presupuestos de gastos de distribución al realizar el presupuesto de gasto de operación.

Tabla 19:

¿Cree usted que al considerar todos los ingresos contribuyen para mostrar una utilidad bruta confiable como parte de la elaboración del estado de rendimiento financiero?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	1	,9	,9
	casi nunca	2	1,8	2,7
	a veces	20	18,2	20,9
	casi siempre	49	44,5	65,5

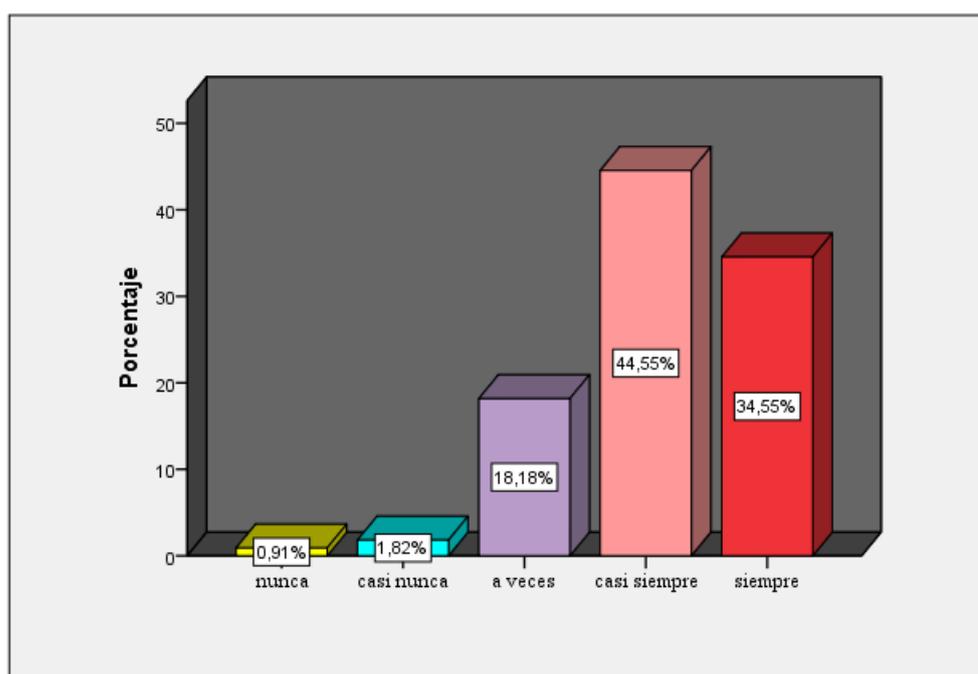
Siempre	38	34,5	34,5	100,0
Total	110	100,0	100,0	

Nota. Datos tomados de los contribuyentes del régimen general de productos de ferretería, distrito de Huancayo (2019).

Figura 12:

Resultados porcentuales sobre el indicador de ingresos

12. ¿Cree usted que al considerar todos los ingresos contribuyen para mostrar una utilidad bruta confiable como parte de la elaboración del estado de rendimiento financiero?



Interpretación: El 0,91% de las empresas manifiestan que nunca consideran los todos los ingresos, mientras que un 1,82% manifiestan que casi nunca, sin embargo, el 18,18% mencionan que a veces, aunque el 44,55% es casi siempre, mientras que tan solo el 34,55%

siempre consideran todos los ingresos para mostrar una utilidad bruta confiable en la elaboración del estado de rendimiento financiero.

Tabla 20:

¿Se clasifica los costos de ventas con el fin de obtener una utilidad bruta real como parte de la elaboración del estado de rendimiento financiero?

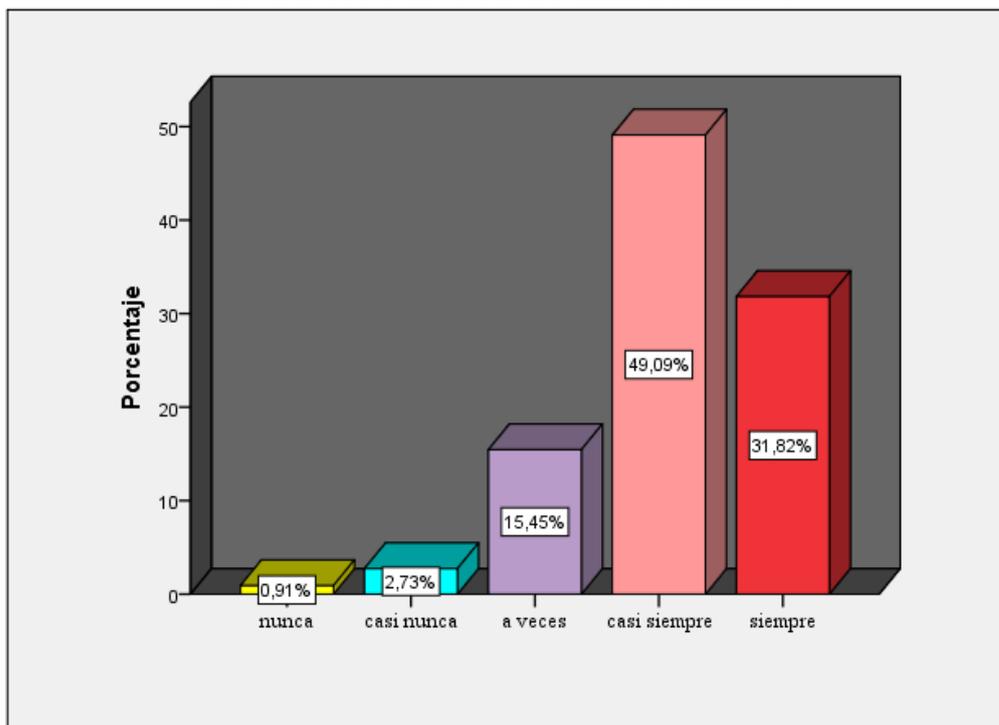
	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
nunca	1	,9	,9	,9
casi nunca	3	2,7	2,7	3,6
a veces	17	15,5	15,5	19,1
casi siempre	54	49,1	49,1	68,2
siempre	35	31,8	31,8	100,0
Total	110	100,0	100,0	

Nota. Datos tomados de los contribuyentes del régimen general de productos de ferretería, distrito de Huancayo (2019).

Figura 13:

Resultados porcentuales sobre el indicador de los costos de ventas

13. ¿Se clasifica los costos de ventas con el fin de obtener una utilidad bruta real como parte de la elaboración del estado de rendimiento financiero?



Interpretación: El 0,91% de las empresas manifiestan que nunca clasifican el costo de ventas, mientras que un 2,73% manifiestan que casi nunca, sin embargo, el 15,45% mencionan que a veces, aunque el 49,09% es casi siempre, mientras que tan solo el 31,82% siempre clasifican el costo de ventas con el fin de obtener una utilidad bruta real en la elaboración del estado de rendimiento financiero.

Tabla 21:

¿La empresa al calcular su utilidad de operación toma en cuenta el gasto de operación como parte de la elaboración del estado de rendimiento financiero?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	nunca	2	1,8	1,8
	casi nunca	3	2,7	4,5
	a veces	12	10,9	15,5
	casi siempre	54	49,1	64,5

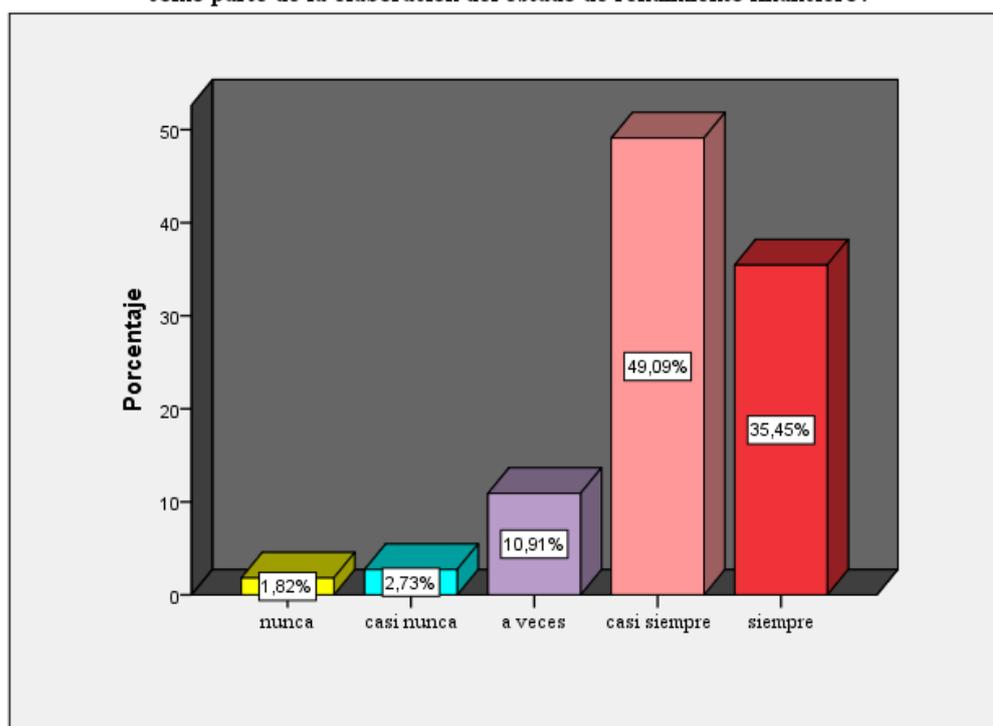
siempre	39	35,5	35,5	100,0
Total	110	100,0	100,0	

Nota. Datos tomados de los contribuyentes del régimen general de productos de ferretería, distrito de Huancayo (2019).

Figura 14:

Resultados porcentuales sobre el indicador del gasto de operación

14. ¿La empresa al calcular su utilidad de operación toma en cuenta el gasto de operación como parte de la elaboración del estado de rendimiento financiero?



Interpretación: El 1,82% de las empresas manifiestan que nunca consideran el gasto de operación, mientras que un 2,73% manifiestan que casi nunca, sin embargo, el 10,91% mencionan que a veces, aunque el 49,09% es casi siempre, mientras que tan solo el 35,45% siempre consideran los gastos de operación al calcular su utilidad de operación en la elaboración del estado de rendimiento financiero.

Tabla 22:

¿Para determinar la utilidad de operación lleva un control detallado de todos sus gastos de ventas como parte de la elaboración del estado de rendimiento financiero?

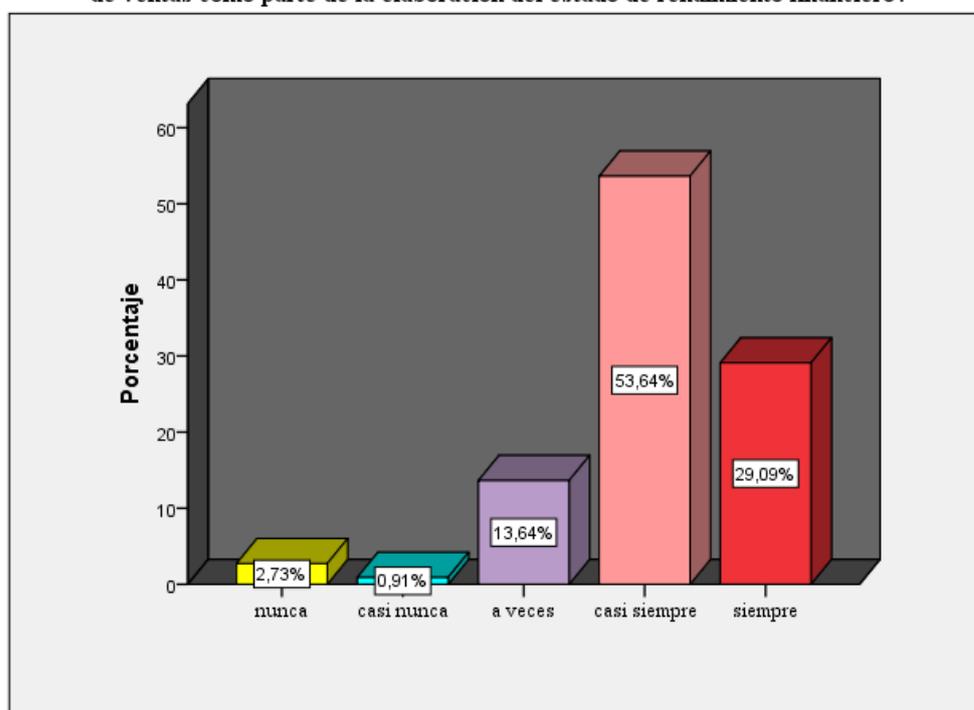
	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
nunca	3	2,7	2,7	2,7
casi nunca	1	,9	,9	3,6
a veces	15	13,6	13,6	17,3
casi siempre	59	53,6	53,6	70,9
siempre	32	29,1	29,1	100,0
Total	110	100,0	100,0	

Nota. Datos tomados de los contribuyentes del régimen general de productos de ferretería, distrito de Huancayo (2019).

Figura 15:

Resultados porcentuales sobre el indicador de los gastos de ventas

15. ¿Para determinar la utilidad de operación lleva un control detallado de todos sus gastos de ventas como parte de la elaboración del estado de rendimiento financiero?



Interpretación: El 2,73% de las empresas manifiestan que nunca llevan un control detallado de todos sus gastos de ventas, mientras que un 0,91% manifiestan que casi nunca, sin embargo, el 13,64% mencionan que a veces, aunque el 53,64% es casi siempre, mientras que tan solo el 29,09% que siempre llevan un control detallado de todos sus gastos de ventas al determinar la utilidad de operación en la elaboración del estado de rendimiento financiero.

Tabla 23:

¿La empresa realiza un informe detallado sobre los gastos de administración para poder calcular la utilidad de operación como parte de la elaboración del estado de rendimiento financiero?

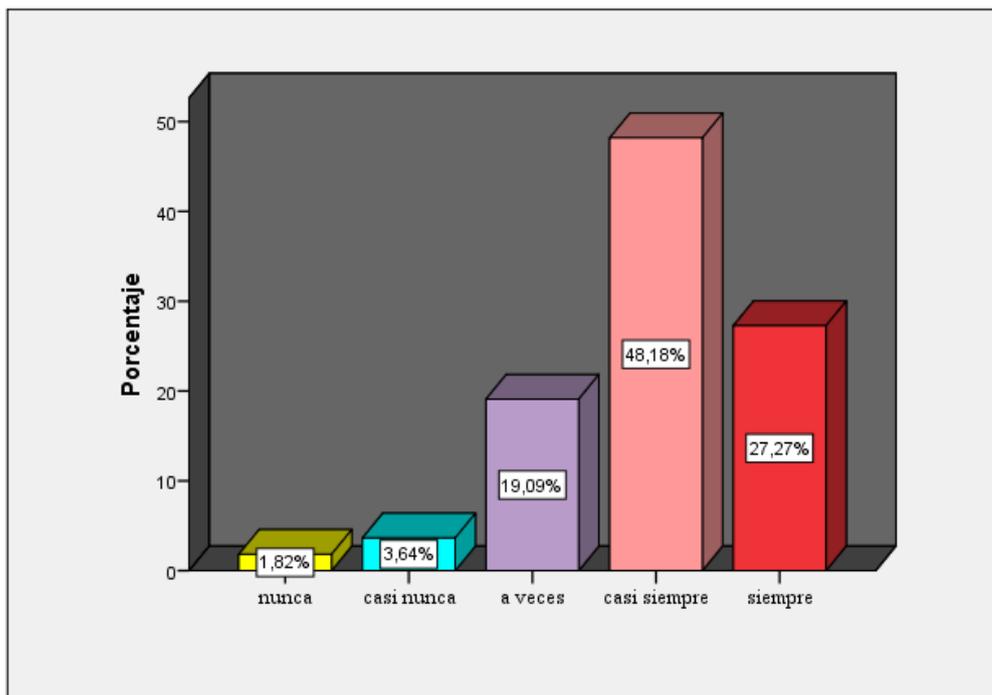
	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	2	1,8	1,8
	casi nunca	4	3,6	5,5
	a veces	21	19,1	24,5
	casi siempre	53	48,2	72,7
	Siempre	30	27,3	100,0
Total	110	100,0	100,0	

Nota. Datos tomados de los contribuyentes del régimen general de productos de ferretería, distrito de Huancayo (2019).

Figura16:

Resultados porcentuales sobre el indicador de los gastos de administración

16. ¿La empresa realiza un informe detallado sobre los gastos de administración para poder calcular la utilidad de operación como parte de la elaboración del estado de rendimiento financiero?



Interpretación: El 1,82% de las empresas manifiestan que nunca realizan un informe detallado sobre los gastos de administración, mientras que un 3,64% manifiestan que casi nunca, sin embargo, el 19,09% mencionan que a veces, aunque el 46,46% es casi siempre, mientras que tan solo el 27,27% que siempre realizan un informe detallado sobre los gastos de administración para poder calcular la utilidad de operación en la elaboración del estado de rendimiento financiero.

Tabla 24:

¿Se evalúa los efectos sobre los gastos financieros derivados de las malas operaciones y/o gestiones al momento de calcular la utilidad neta como parte de la elaboración del estado de rendimiento financiero?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	nunca	3	2,7	2,7
	casi nunca	3	2,7	5,5

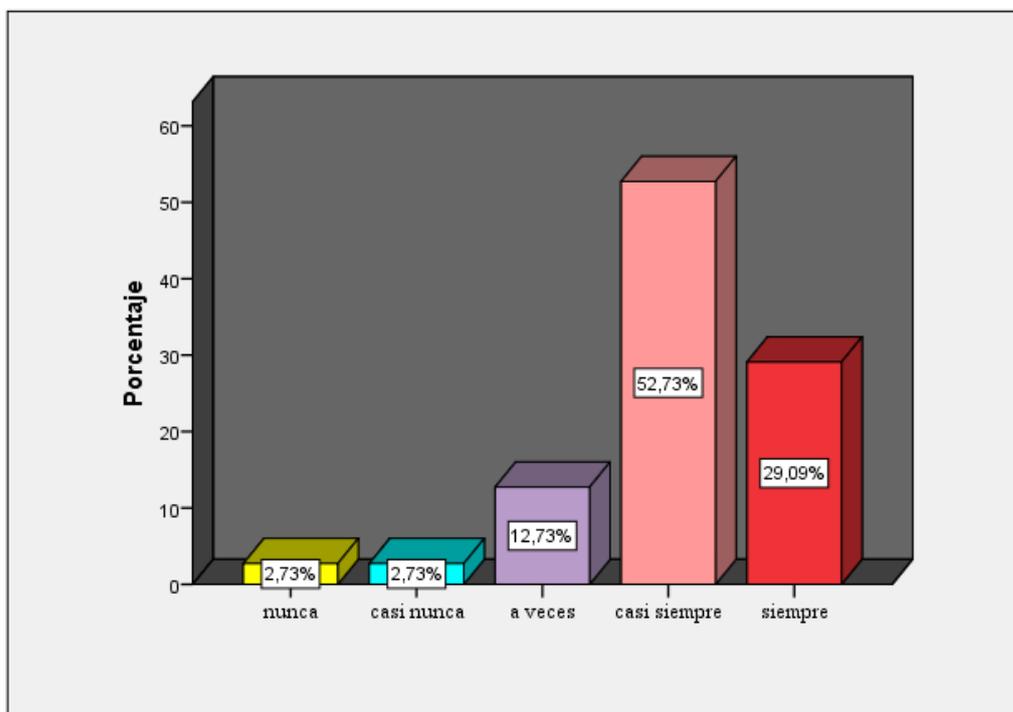
a veces	14	12,7	12,7	18,2
casi siempre	58	52,7	52,7	70,9
siempre	32	29,1	29,1	100,0
Total	110	100,0	100,0	

Nota. Datos tomados de los contribuyentes del régimen general de productos de ferretería, distrito de Huancayo (2019).

Figura17:

Resultados porcentuales sobre el indicador de los gastos financieros

17. ¿Se evalúa los efectos sobre los gastos financieros derivados de las malas operaciones y/o gestiones al momento de calcular la utilidad neta como parte de la elaboración del estado de rendimiento financiero?



Interpretación: El 2,73% de las empresas manifiestan que nunca evalúan los efectos sobre los gastos financieros derivados de las malas operaciones y/o gestiones, mientras que un 2,73% manifiestan que casi nunca, sin embargo, el 12,73% mencionan que a veces, aunque el 52,73% es casi siempre, mientras que tan solo el 29,09% siempre evalúan los efectos sobre los gastos financieros derivados de la operaciones y/o gestiones al momento de calcular la utilidad neta en la elaboración del estado de rendimiento financiero.

Tabla 25:

¿Se consideran los otros gastos por conceptos de préstamos, impuesto, intereses, moras, deuda a terceros, compras a crédito, etc., para el cálculo de la utilidad neta como parte de la elaboración del estado de rendimiento financiero?

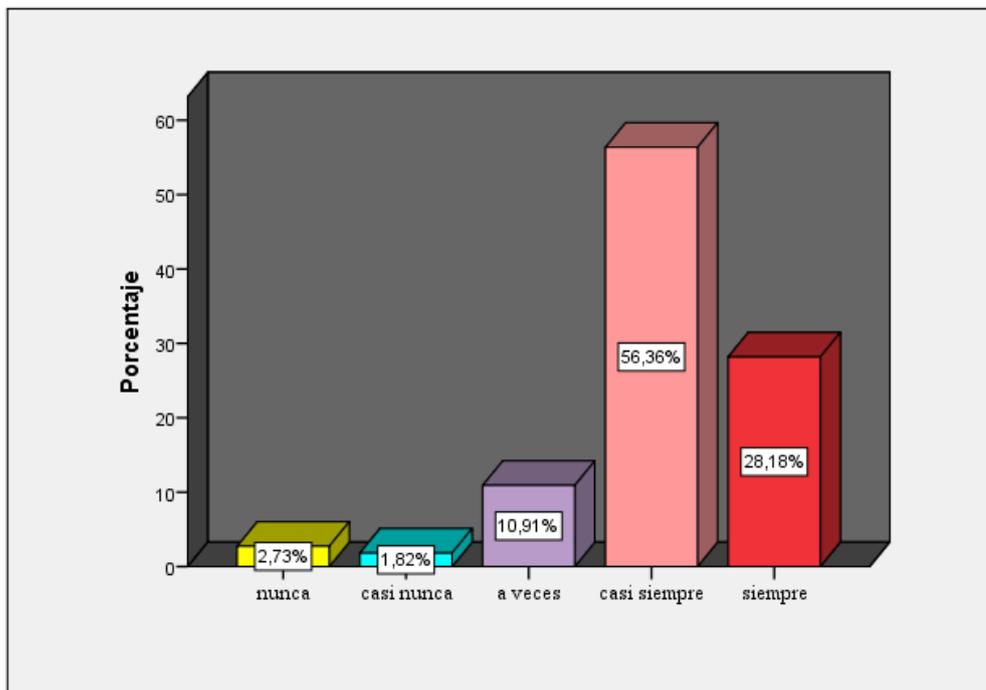
	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
nunca	3	2,7	2,7	2,7
casi nunca	2	1,8	1,8	4,5
a veces	12	10,9	10,9	15,5
casi siempre	62	56,4	56,4	71,8
siempre	31	28,2	28,2	100,0
Total	110	100,0	100,0	

Nota. Datos tomados de los contribuyentes del régimen general de productos de ferretería, distrito de Huancayo (2019).

Figura18:

Resultados porcentuales sobre el indicador de los otros gastos.

18. ¿Se consideran los otros gastos por conceptos de préstamos, impuesto, intereses, moras, deuda a terceros, compras a crédito, etc., para el cálculo de la utilidad neta como parte de la elaboración del estado de rendimiento financiero?



Interpretación: El 2,73% de las empresas manifiestan que nunca consideran los otros gastos por concepto de préstamos, impuestos, intereses, etc., mientras que un 1,82% manifiestan que casi nunca, sin embargo, el 10,91% mencionan que a veces, aunque el 56,36% es casi siempre, mientras que tan solo el 28,18% siempre consideran los otros gastos por concepto de préstamos, intereses. Etc., para el cálculo de la utilidad neta en la elaboración del estado de rendimiento financiero.

5.2.CONTRASTACION DE HIPOTESIS

Según Baena (2017) la contrastación de hipótesis “[...] verifica los hechos, ideas probables sobre ello para obtener ideas vinculadas o basadas en la realidad. [...] la verificación solo demostrar que una hipótesis es mejor que sus alternativas porque explica algo que las otras no pueden explicar” (p.116)

En la contrastación de hipótesis se comprobó las hipótesis planteadas con los datos obtenidos a través del instrumento de recolección de datos.

5.2.1. PRUEBA DE NORMALIDAD

Droppelmann (2018) indica que en una investigación siempre se debe “[...] considerar la distribución que poseen estos, es decir, el comportamiento de probabilidades que presentan las variables [...] la importancia de su forma radica principalmente en que constituye un acercamiento inicial para determinar el tipo de test estadístico que se debe utilizar [...]”.

La prueba de normalidad se utiliza para especificar el tipo de coeficiente que se utilizan para probar la hipótesis, para este caso existe dos tipos de pruebas el Kolmogorov Smirnov y Shapiro Wilk; estos se utilizan de acuerdo al tamaño de la muestra, la presente investigación cuentan con 110 muestras, entonces, se utiliza la prueba de Kolmogorov Smirnov.

Tabla 26:

Prueba de normalidad para las variables y las dimensiones.

	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.	Estadístico	gl	Sig.
Presupuesto operativo	,422	110	,000	,577	110	,000
Estado de rendimiento financiero	,389	110	,000	,615	110	,000
Presupuesto de ventas	,318	110	,000	,753	110	,000
Presupuesto de compras	,356	110	,000	,745	110	,000
Presupuesto de gastos de operación	,293	110	,000	,754	110	,000
Utilidad bruta	,257	110	,000	,750	110	,000
Utilidad de operación	,308	110	,000	,778	110	,000
Utilidad neta	,295	110	,000	,717	110	,000

a. Corrección de significación de Lilliefors

Nota: resultados obtenidos del programa IBM SSPS según la base de datos.

Interpretación:

Debido a que es una muestra mayor a 50 datos, la prueba de normalidad se realizó con Kolmogorov Smirnov; asimismo se muestra que el p-valor es menor (0,00) que el nivel de significancia (0,05). Por lo tanto, los datos de las variables y las dimensiones no tienen distribución normal, además, considerando estos resultados, la prueba de hipótesis del presente estudio se realiza mediante el uso de la estadística no paramétrica, para ello se utiliza el coeficiente de correlación de Rho de Spearman.

5.2.2. ESTUDIO CORRELACIONAL DE LAS HIPÓTESIS

Niño (2019) menciona que “Desde un punto de vista general, analizar los datos de una investigación busca conceptualizar las relaciones, conclusiones, consecuencias y resultados que surjan de la información obtenida, dentro de la búsqueda de explicaciones y comprensiones” (p.107).

Prueba de Rho de Spearman

El coeficiente de correlación a usarse es la Rho de Spearman, prueba que según (Hernández et al, 2014) “tiene como objetivo principal medir la intensidad de una relación lineal entre dos variables; la correlación lineal sirve para medir la relación entre dos variables”. Para la interpretación se utiliza la siguiente tabla de escala de correlación, tabla con la que interpretaremos en adelante.

Tabla 27:

Correlación de Rho de Spearman

Correlación negativa perfecta	-1
Correlación negativa muy fuerte	-0,90 a -0,99
Correlación negativa fuerte	-0,75 a -0,89

Correlación negativa media	-0,50 a -0,74
Correlación negativa débil	-0,25 a -0,49
Correlación negativa muy débil	-0,10 a -0,24
No existe correlación alguna	-0,09 a +0,09
Correlación positiva muy débil	+0,10 a +0,24
Correlación positiva débil	+0,25 a +0,49
Correlación positiva media	+0,50 a +0,74
Correlación positiva fuerte	+0,75 a +0,89
Correlación positiva muy fuerte	+0,90 a +0,99
Correlación positiva perfecta	+1

Fuente: (Hernández et al, 2014)

5.2.2.1.CONTRASTACIÓN DE LA HIPOTESIS GENERAL

Formulamos las hipótesis estadísticas

Ha: Existe una relación significativa entre el presupuesto operativo y el estado de rendimiento financiero de los contribuyentes del régimen general de productos de ferretería, distrito de Huancayo – 2019.

Ho: No existe una relación significativa entre el presupuesto operativo y el estado de rendimiento financiero de los contribuyentes del régimen general de productos de ferretería, distrito de Huancayo – 2019.

Tabla 28:

Correlación de Rho de Spearman para las variables de presupuesto operativo y estado de rendimiento financiero

			PRESUPUESTO OPERATIVO	ESTADO DE RENDIMIENTO FINANCIERO
Rho de Spearman	PRESUPUESTO OPERATIVO	Coefficiente de correlación	1,000	,352**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	110	110
	ESTADO DE RENDIMIENTO FINANCIERO	Coefficiente de correlación	,352**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	110	110

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Nota: resultados obtenidos del programa IBM SSPS según la base de datos.

Interpretación:

Dado que el coeficiente Rho de Spearman es 0,352, según la escala estimada de la correlación de Rho de Spearman, existe una correlación positiva débil, y el valor de significancia es inferior a 0,05, por lo que se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternativa llegando a comprobar que si existe una relación significativa entre el presupuesto operativo y estado de rendimiento financiero del régimen general de productos de ferretería Huancayo, 2019.

5.2.2.2. CONTRASTACION DE LA HIPOTESIS ESPECIFICO 1

Formulamos las hipótesis estadísticas

Ha: Existe una relación significativa entre el presupuesto de ventas y el estado de rendimiento financiero de los contribuyentes del régimen general de productos de ferretería, distrito de Huancayo - 2019.

H₀: No existe una relación significativa entre el presupuesto de ventas y el estado de rendimiento financiero de los contribuyentes del régimen general de productos de ferretería, distrito de Huancayo - 2019.

Tabla 29:

Correlación de Rho de Spearman para la dimensión de presupuesto de ventas y la variable de estado de rendimiento financiero

			PRESUPUESTO DE VENTAS	ESTADO DE RENDIMIENTO FINANCIERO
Rho de Spearman	PRESUPUESTO DE VENTAS	Coefficiente de correlación	1,000	,256**
		Sig. (bilateral)	.	,007
	ESTADO DE RENDIMIENTO FINANCIERO	N	110	110
		Coefficiente de correlación	,256**	1,000
		Sig. (bilateral)	,007	.
		N	110	110

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Nota: resultados obtenidos del programa IBM SSPS según la base de datos.

Interpretación:

Como el coeficiente Rho de Spearman es de 0,256 y de acuerdo al baremo de estimación de la correlación de Rho de Spearman, existe una correlación positiva débil, además el valor de significancia es menor que 0,05 por lo que se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternativa llegando a comprobar que si existe una relación significativa entre el presupuesto de ventas y el estado de rendimiento financiero del régimen general de productos de ferretería Huancayo, 2019.

5.2.2.3.CONTRASTACIÓN DE LA HIPÓTESIS ESPECÍFICA 2

Formulamos las hipótesis estadísticas

Ha: Existe una relación significativa entre el presupuesto de compras y el estado de rendimiento financiero de los contribuyentes del régimen general de productos de ferretería, distrito de Huancayo - 2019.

Ho: No existe una relación significativa entre el presupuesto de compras y el estado de rendimiento financiero de los contribuyentes del régimen general de productos de ferretería, distrito de Huancayo - 2019.

Tabla 30:

Correlación de Rho de Spearman para la dimensión de presupuesto de compras y la variable de estado de rendimiento financiero

			PRESUPUESTO DE COMPRAS	ESTADO DE RENDIMIENTO FINANCIERO
Rho de Spearman	PRESUPUESTO DE COMPRAS	Coefficiente de correlación	1,000	,372**
		Sig. (bilateral)	.	,000
	ESTADO DE RENDIMIENTO FINANCIERO	N	110	110
		Coefficiente de correlación	,372**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	110	110

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Nota: resultados obtenidos del programa IBM SSPS según la base de datos.

Interpretación:

Dado que el coeficiente Rho de Spearman es 0,372, según la escala estimada de la correlación de Rho de Spearman, existe una correlación positiva débil, y el valor de significancia es inferior a 0,05 por lo que se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternativa, para verificar que si existe una relación significativa entre el presupuesto compras y el estado de rendimiento financiero del régimen general de productos de ferretería Huancayo, 2019.

5.2.2.4.CONTRASTACIÓN DE LA HIPÓTESIS ESPECÍFICA 3

Formulamos las hipótesis estadísticas

Ha: Existe una relación significativa entre el presupuesto de gastos de operación y el estado de rendimiento financiero de los contribuyentes del régimen general de productos de ferretería, distrito de Huancayo – 2019.

Ho: No existe una relación significativa entre el presupuesto de gastos de operación y el estado de rendimiento financiero de los contribuyentes del régimen general de productos de ferretería, distrito de Huancayo – 2019.

Tabla 31:

Correlación de Rho de Spearman para la dimensión de presupuesto de gastos de operación y la variable de estado de rendimiento financiero

			PRESUPUESTO DE GASTOS DE OPERACIÓN	ESTADO DE RENDIMIENTO FINANCIERO
Rho de Spearman	PRESUPUESTO DE GASTOS DE OPERACIÓN	Coefficiente de correlación	1,000	,246
		Sig. (bilateral) N	.	,004
	ESTADO DE RENDIMIENTO FINANCIERO	Coefficiente de correlación	,246	1,000
		Sig. (bilateral) N	,004	.
			110	110

Nota: resultados obtenidos del programa IBM SSPS según la base de datos.

Interpretación:

Dado que el coeficiente Rho de Spearman es 0,246, según la escala estimada de la correlación de Rho de Spearman, existe una correlación positiva muy débil, y el valor de significancia es inferior a 0,05, por lo que se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternativa, para verificar que si existe una relación significativa entre el presupuesto de gastos de operación y estado de

rendimiento financiero del régimen general de productos de ferretería
Huancayo, 2019.

ANALISIS Y DISCUION DE RESULTADOS

La presente investigación, “presupuesto operativo y estado de rendimiento financiero de los contribuyentes del régimen general de productos de ferretería, distrito de Huancayo, 2019”, es una investigación inédita, por tratarse de una investigación, tesis o tesina aun no escrita o publicada; es decir que no se encontraron antecedentes directamente relacionadas sobre el tema.

De acuerdo al análisis realizado por Flores, J. (2008) el presupuesto operativo es la expresión cuantitativa de los planes de la empresa con el corto plazo. Mostrando así en términos monetarios, los ingresos que genera la empresa. Por lo general está compuesto por el presupuesto de ventas, compras y gastos operativos. Hemos evidenciado que el presupuesto operativo es esencial para elaborar un estado de rendimiento financiero más real y confiable que ayudan a una mejor toma de decisiones para la empresa.

Calleja, F. & Bernal, F. (2017) Nos dan a entender lo elemental que es el estado de rendimiento financiero mostrando las ventas, costos, gastos y la utilidad o pérdida resultante en el período. Wild, J.; Subramanyam, K. & Halsey, R. (2007) indican que el estado de rendimiento financiero esta compuesto por la utilidad bruta, la utilidad operativa y la utilidad neta. Hemos confirmado la importancia y el valor que tiene el estado de rendimiento financiero si se toma en cuenta la información como las ventas, costos, gastos para mostrar un resultado más fehaciente de la situación de la empresa.

Al empezar la investigación se formuló como problema general ¿Qué relación existe entre el presupuesto operativo y el estado de rendimiento financiero de los contribuyentes del régimen general de productos de ferretería, distrito de Huancayo – 2019?

Según los resultados de la hipótesis general se demostró que existe una correlación positiva débil (0,352) entre el presupuesto operativo y el estado de rendimiento financiero,

además el valor de significancia es menor que 0,05 por lo que se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternativa llegando a comprobar que si existe una relación significativa entre el presupuesto operativo y estado de rendimiento financiero del régimen general de productos de ferretería Huancayo, 2019.

En cuanto a la contrastación de las hipótesis específicas tenemos:

Hipótesis específica 1, de acuerdo al planteamiento del problema ¿Qué relación existe entre el presupuesto de ventas y el estado de rendimiento financiero de los contribuyentes del régimen general de productos de ferretería, distrito de Huancayo – 2019?, como el coeficiente Rho de Spearman es de 0,256, existe una correlación positiva débil, además el valor de significancia es menor que 0,05 por lo que se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternativa llegando a comprobar que si existe una relación significativa entre el presupuesto de ventas y el estado de rendimiento financiero del régimen general de productos de ferretería Huancayo, 2019.

Hipótesis específica 2, de acuerdo al planteamiento del problema ¿Qué relación existe entre el presupuesto de compras y el estado de rendimiento financiero de los contribuyentes del régimen general de productos de ferretería, distrito de Huancayo – 2019?, como el coeficiente Rho de Spearman es de 0,372, existe una correlación positiva débil, además el valor de significancia es menor que 0,05 por lo que se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternativa llegando a comprobar que si existe una relación significativa entre el presupuesto compras y el estado de rendimiento financiero del régimen general de productos de ferretería Huancayo, 2019.

Hipótesis específica 3, de acuerdo al planteamiento del problema ¿Qué relación existe entre el presupuesto de compras y el estado de rendimiento financiero de los contribuyentes del régimen general de productos de ferretería, distrito de Huancayo – 2019?, como el

coeficiente Rho de Spearman es de 0,246, existe una correlación positiva muy débil, además el valor de significancia es menor que 0,05 por lo que se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternativa llegando a comprobar que si existe una relación significativa entre el presupuesto de gastos de operación y estado de rendimiento financiero del régimen general de productos de ferretería Huancayo, 2019.

De modo que la investigación realizada “presupuesto operativo y estado de rendimiento financiero de los contribuyentes del régimen general de productos de ferretería, distrito de Huancayo, 2019”, se determina que existe una relación significativa entre el presupuesto operativo y estado de rendimiento financiero.

Es necesario que se sigan haciendo futuras investigaciones sobre las variables del presupuesto operativo y el estado de rendimiento financiero de tal manera que se conozca a profundidad los procedimientos, aplicaciones y fundamentos teóricos ya que nuestra investigación ha tenido algunas limitantes. Por lo cual no podemos contrastar la similitud o discrepancia que existe o no entre los resultados de la investigación con los antecedentes.

CONCLUSIONES

Se demostró que existe una correlación positiva débil (0,352), llegando a comprobar que si existe una relación significativa entre el presupuesto operativo y estado de rendimiento financiero del régimen general de productos de ferretería Huancayo, 2019, ya que al realizar y aplicar correctamente el presupuesto operativo mostrara un estado de rendimiento financiero favorable. Por ende se acepta la hipótesis de la investigación.

- Se demostró que existe una correlación positiva débil (0,256), llegando a comprobar que si existe una relación significativa entre el presupuesto de ventas y el estado de rendimiento financiero del régimen general de productos de ferretería Huancayo, 2019. La aplicación de esto métodos del presupuesto de ventas ayudara a saber con mayor exactitud la cantidad de ventas que se verá reflejado estado de rendimiento financiero.
- Se demostró que existe una correlación positiva débil (0,372), que si existe una relación significativa entre el presupuesto compras y el estado de rendimiento financiero del régimen general de productos de ferretería Huancayo, 2019. La aplicación de los principios de compras de una manera adecuada ayudara a saber cuánto comprar con mayor exactitud lo cual se verá reflejado en el estado de rendimiento financiero.
- Se demostró que existe una correlación positiva muy débil (0,246), que si existe una relación significativa entre el presupuesto de gastos de operación y estado de rendimiento financiero del régimen general de productos de ferretería Huancayo, 2019. Al realizar un presupuesto de gastos de operación ayuda a evitar gastos innecesarios para la empresa y esto influyen favorablemente en el estado de rendimiento financiero.

RECOMENDACIONES

1. Se sugiere a la Universidad Peruana los Andes y a los entes interesados la publicación de esta investigación por que será beneficioso para las empresas del rubro, como también para otros sectores por que el presupuesto operativo es aplicable a indeterminadas empresas y su correcta aplicación permitirá tener un estado de rendimiento financiero favorable.
2. Se sugiere a los propietarios, socios y/o gerentes de las empresas ferreteras implementar y aplicar el presupuesto operativo en su empresa, e instruir y capacitar al personal del área sobre estos temas de tal modo tengan conocimiento de cómo afecta el presupuesto operativo en relación a los resultados que refleja el estado de rendimiento financiero.
3. Se sugiere elaborar y aplicar correctamente el presupuesto operativo ya que su mala ejecución puede repercutir desfavorablemente en la economía de la empresa, como por ejemplo el sobre endeudamiento, productos estancados y gastos innecesarios.
4. Se sugiere a las empresas del sector de ferretería tomar la presente investigación como ayuda para su empresa ya que la misma resulta confiable y fehaciente para su aplicación y que se comprometan a llevar y priorizar el presupuesto operativo a fin de mejorar de manera sustentable y optima el bienestar de su empresa.
5. Se sugiere que se siga indagando más acerca del presupuesto operativo y estado de rendimiento financiero por los investigadores, ya que se pudo comprobar que existe una correlación positiva, podemos percibir que el instrumento (presupuesto operativo) es de gran utilidad si se lleva de una manera eficiente para que el estado de rendimiento financiero sea más eficaz. Se debe tomar en consideración los resultados de esta tesis, las cuales servirán de base a futuros estudios respecto a este tema, del cual no existe mucha información con ambas variables.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Alvarado, V. M. (2016). *Ingeniería de costos*. México D. F.: Grupo Editorial Patria. Obtenido de <https://ebookcentral.proquest.com/lib/unicont/detail.action?docID=4849848&query=P>
- RESUPUESTOS
- Apaza, M. M. (2011). *ESTADOS FINANCIEROS Formulación - Análisis - Interpretación conforme a las NIIFs y al PCGE 1ra edición*. Perú: Pacífico Editores.
- Arias, F. G. (2012). *El Proyecto de Investigación 6ta edición*. Caracas - República Bolivariana de Venezuela: Episteme, C.A.
- Baena, G. (2017). *Metodología de la investigación* grupo Editorial Patria.
- Batres , A. J. (2014). “*Presupuesto operativo y financiero de una empresa comercializadora de productos para el hogar*”. Para optar el título profesional de contador público y auditor de la Universidad de San Carlos de Guatemala.
- Behar , D. S. (2008). *Metodología de la investigación*. Shalom .
- Calderón, M. J. (2004). *Estados Financieros: teoría y practica*. JCM Editores.
- Calleja, B. F., & Bernal, M. F. (2017). *Análisis de los Estados F inancieros*. Mexico: Pearson Educación México S.A.
- Carrasco, D. S. (2005). *Metodología de la Investigación Científica*. Obtenido de https://www.academia.edu/26909781/Metodologia_de_La_Investigacion_Cientifica_Carrasco_Diaz_1_
- Carrasco, Z. C., & Pallerola, C. J. (2014). *Gestión Financiera*. Madrid: RA-MA S.A. Editorial y Publicaciones.

- Carhuanchu, C. E., & Toralva, G. R. (2012). *“Insidencia del costo financiero en la rentabilidad de las mypes del mercado modelo de Huancayo”*. Para optar el título profesional de contador público de la Universidad Nacional del Centro del Perú.
- Carvalho, B. J. (2009). *ESTADOS FINANCIEROS Normas Para su Preparación y Presentación segunda edición*. Bogota: Ecoe Ediciones.
- Chipana, E. (2017) *“Principio de causalidad y estado de resultados en las empresas comercializadoras de minerales del distrito de Carabayllo, año 2017”* tesis para obtener el título profesional de Contador Público de la Universidad Cesar Vallejo.
- Corvo, H. S. (2019). *lifeder.com*. Obtenido de administración y finanzas: <https://www.lifeder.com/presupuesto-operativo/>
- Cortijo, A. N., & Sánchez, R. K. (2013). *“El presupuesto y la mejora en la gestión empresarial de la empresa Red Car Perú S.A.C. en la Ciudad de Trujillo Durante el Periodo 2012-2013”* para obtener el título profesional de Contador Público de la Universidad Privada Antenor Corrego.
- Cruz, A. F. (2010). *Análisis e Interpretación de Estados Financieros*. Mexico.
- Droppelmann, G. (2018). *Prueba de normalidad*. Revista Actualizaciones Clinica Meds, 39-43.
- Fagilde, C. A. (2009). *presupuesto emprearial*. Obtenido de [ttps://www.upg.mx/wp-content/uploads/2015/10/LIBRO-3-Manual-de-Presupuesto-Empresarial.pdf](https://www.upg.mx/wp-content/uploads/2015/10/LIBRO-3-Manual-de-Presupuesto-Empresarial.pdf)
- Flores, S. J. (2008). *Finanzas Aplicadas a la Gestión Empresarial - Ira Edición*. Lima, Perú: Centro de Especialización en Contabilidad y Finanzas - CECOF ASESORES.

- Gigena, I. (2018) *“Presupuesto Maestro en Pyme”* Tesis para la obtención del título de posgrado de especialización en Dirección de Finanzas de la Universidad Católica de Córdoba.
- Guevara, J. A., López, J. L., & Quintanilla, A. E. (Diciembre de 2009). *“El presupuesto maestro como una herramienta para la toma de decisiones financieras en la mediana empresa del Municipio de San Salvador”* para optar al grado de licenciado en contaduría pública en la Universidad de El Salvador.
- Hernández , R., Fernández , C., & Baptista , P. (2014). *Metodología de la investigación* (Vol. 6° Edición). México: Mc Graw Hill Education.
- Herrera, A (1998). *Notas sobre Psicometría*, Bogotá: Universidad Nacional de Colombia
- Huapaya, S. & Melendez, E. (2017) *“Los estados financieros y su importancia en la toma de decisiones en las empresas comerciales en la Provincia de Huaura 2016”* Tesis para optar el título profesional de Contador Público en la Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión.
- Kohler, E. L. (2009). *Diccionario para contadores*. Balderas 95, México, D. F.: Limusa, S.A de C. V. Grupo Noriega Editores.
- López, V. (2016) *“Análisis financiero del efecto de la implementación del presupuesto de operaciones en beneficios secos de café, en Antigua Guatemala”* Tesis para optar en grado de ciencias en la Universidad de San Carlos de Guatemala.
- Martinez M. & March T. (2015) *Caracterización de la validez y confiabilidad en el constructo metodológico de la investigación social*. 107-127.
- Medina, P. N. (s.f.). *www.academia.edu*. Obtenido de https://www.academia.edu/16580984/UNIDAD_4_Presupuesto_de_Ventas

- MEF, M. d. (2020). Modificaciones a las Referencias al Marco Conceptual en las Normas NIIF—Marzo de 2018. Perú.
- Navarro, J. (junio de 2016). *Definición ABC*. Obtenido de Negocios: <https://www.definicionabc.com/negocios/gastos-operacion.php>
- Niño, V. (2019). *Metodología de la investigación: diseño, ejecución e informe*. Ediciones de la U.
- Quispe, C. (2017) “*Influencia de los estados financieros en la toma de decisiones estratégicas de las empresas de distribución eléctrica del Perú*” para optar el grado académico de doctor en administración de la Universidad Nacional del Centro del Perú.
- Quito, C. (2010 - 2011) “*Sistema de presupuesto para una empresa de producción de calzado aplicado a LOFAC*” para optar el título de contador público auditor de la Universidad de Cuenca fundada en 1867.
- Reyes, E. (17 de Julio de 2019). *Emprendedor Inteligente*. Obtenido de Presupuesto Operativo: <https://www.emprendedorinteligente.com/presupuesto-operativo/>
- Rincón, S. C. (2011). *Presupuestos Empresariales*. Colombia: Ecoe Editores.
- Saldaña, C. M. (2019). “*La influencia de las entregas a rendir cuenta en la presentación del estado de situación financiera y el estado de resultados de la empresa soluciones técnicas industriales SRL, Proyecto Brocal – Año 2018*”. Para optar por el Título Profesional de Contador Público en la Universidad Nacional de Cajamarca.
- Velasquez, P. (2017) “*Merms y desmedros y su relación con los estados financieros del comercio al por mayor de limones en el distrito de Santa Anita, año 2016*” (para optar el Título Profesional de Contador Público en la Universidad Cesar Vallejo).

Viaña, F. L. (2014). *Manual de costos y presupuestos*. Obtenido de Consultorio contable:

<https://www.itsa.edu.co/docs/3-L-Viana-Manual-de-Costos-y-Presupuestos.pdf>

Wild, J. J., Subramanyam, K., & Halsey, R. F. (2007). *Análisis de Estados Financieros 9na*

Edición. D. F. Mexico: McGraw-Hill Interamericana.

ANEXO



ANEXO 1: MATRIZ DE CONSISTENCIA

TITULO: “Presupuesto operativo y estado de rendimiento financiero de los contribuyentes del régimen general de productos de ferretería, distrito de Huancayo, 2019”

Problemas	Objetivos	Hipótesis	Marco Teórico	Variables Dimensiones	Metodología de Investigación
Problema General	Objetivo General	Hipótesis General	<p>V1 Presupuesto Operativo: Según el autor Flores, J. (2008) El presupuesto operativo es la expresión cuantitativa de los planes de la empresa con el corto plazo. Muestra en términos monetarios, los ingresos que genera la empresa en un determinado periodo contable, así como los costos y gastos en que deberá incurrir. (p.68).</p>	Variable 1	POBLACIÓN N = 155 empresas
¿Qué relación existe entre el presupuesto operativo y el estado de rendimiento financiero de los contribuyentes del régimen general de productos de ferretería, distrito de Huancayo - 2019?	Determinar la relación que existe entre el presupuesto operativo y el estado de rendimiento financiero de los contribuyentes del régimen general de productos de ferretería, distrito de Huancayo - 2019.	Existe una relación significativa entre el presupuesto operativo y el estado de rendimiento financiero de los contribuyentes del régimen general de productos de ferretería, distrito de Huancayo - 2019.			MUESTRA n = 110 empresas pertenecientes al Régimen General
Problema Específicos	Objetivo Específicos	Hipótesis Específicos			METODO DE INVESTIGACION
¿Qué relación existe entre el presupuesto de ventas y el estado de rendimiento financiero de los contribuyentes del régimen general de productos de ferretería, distrito de Huancayo - 2019?	Determinar la relación que existe entre el presupuesto de ventas y el estado de rendimiento financiero de los contribuyentes del régimen general de productos de ferretería, distrito de Huancayo - 2019.	Existe una relación significativa entre el presupuesto de ventas y el estado de rendimiento financiero de los contribuyentes del régimen general de productos de ferretería, distrito de Huancayo - 2019.			<p>V2 Estado de Rendimiento Financiero Calleja, F. & Bernal, F. (2017) lo definen de la siguiente manera: “Estado que muestra las ventas o ingresos, costos, gastos y la utilidad o pérdida resultante en el período, información relativa al resultado de sus operaciones en un periodo dado, comúnmente denominado estado de resultados” (p.10).</p>
¿Qué relación existe entre el presupuesto de compras y el estado de rendimiento financiero de los contribuyentes del régimen general de productos de ferretería, distrito de Huancayo - 2019?	Determinar la relación que existe entre el presupuesto de compras y el estado de rendimiento financiero de los contribuyentes del régimen general de productos de ferretería, distrito de Huancayo - 2019.	Existe una relación significativa entre el presupuesto de compras y el estado de rendimiento financiero de los contribuyentes del régimen general de productos de ferretería, distrito de Huancayo - 2019.	Metodología de la investigación Behar, S. (2008) Shalom	Variable 2	TIPO DE INVESTIGACION - aplicada
¿Qué relación existe entre el presupuesto de gastos de operación y el estado de rendimiento financiero de los contribuyentes del régimen general de productos de ferretería, distrito de Huancayo - 2019?	Determinar la relación que existe entre el presupuesto de gastos de operación y el estado de rendimiento financiero de los contribuyentes del régimen general de productos de ferretería, distrito de Huancayo - 2019.	Existe una relación significativa entre el presupuesto de gastos de operación y el estado de rendimiento financiero de los contribuyentes del régimen general de productos de ferretería, distrito de Huancayo - 2019.	Metodología de la investigación Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2014). (Vol. 6° Edición). México: Mc Graw Hill Education.	Y = Estado de Rendimiento Financiero	NIVEL - Descriptivo Correlacional
			El ABC de la Tesis con contrastación de hipótesis (Primera ed.). Perú, Ayacucho.Oré Gutiérrez, E. (2015)	<p>Y₁ Utilidad Bruta Y₂ Utilidad Operativa Y₃ Utilidad Neta</p>	DISEÑO - No experimental transversal correlacional
					TÉCNICAS: - Encuesta - Observación de tipo participante
					INSTRUMENTOS: - Cuestionario - Guía de observación
					MÉTODO DE ANÁLISIS DE DATOS -Análisis Descriptivo - Análisis Inferencial - Análisis Estadístico



ANEXO 2: MATRIZ DE OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

TITULO: “Presupuesto operativo y estado de rendimiento financiero de los contribuyentes del régimen general de productos de ferretería, distrito de Huancayo, 2019”

VARIABLE	D. CONCEPTUAL	D. OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES
V1 Presupuesto Operativo	Según el autor Flores, J. (2008) El presupuesto operativo es la expresión cuantitativa de los planes de la empresa con el corto plazo. Muestra en términos monetarios, los ingresos que genera la empresa en un determinado periodo contable, así como los costos y gastos en que deberá incurrir (p.68).	Según el autor Flores, J. (2008) El presupuesto operativo está constituido por el presupuesto de ventas , producción, existencias, compras y gastos operativos . Su elaboración y aplicación permiten elaborar el estado de ganancias y pérdidas presupuestado (p.68).	<p>Presupuesto de ventas Medina, P. (s. f.) El presupuesto de ventas (ingresos), a veces conocido como un plan de penetración de mercado, comprende todas las actividades del área de mercadeo, por lo tanto, lo podemos definir como una estimación anticipada de los ingresos y egresos ocasionados por dicha actividad (p. 1). Rincón, C. (2011) nos muestra los siguientes métodos estadísticos para la planificación de ventas:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Métodos de estudio de mercadeo: Se realiza un minucioso estudio de mercado, que plantea el posible resultado de los clientes ante algunas estrategias de publicidad planeadas - Método automático: Se toma las ventas del año anterior, pues se espera que estos no varíen. - Método promedio: Se toman las diferencias resultantes de comparar las ventas de los últimos años, es decir, la variación de un año a otro, estas diferencias se suman y se promedian según el número de años comparados. Este promedio resultante es sumado a las ventas del último año comparado (año anterior al que se desea calcular). - Método de aumentos o incremento porcentual: Se toma las ventas de los últimos años, se calcula la variación porcentual de estos de un año a otro, estas variaciones porcentuales se suman y se promedian según el número de años tomados y el resultado se multiplica por las ventas del último año y luego se suma este nuevo dato a las ventas del último año.(p.57) 	Estudio de mercadeo
			Método Automático	
			Método promedio	
			Método de aumento o incremento porcentual	
			<p>Presupuesto de compras Batres, J. (2014) El presupuesto de compras, es el presupuesto que detalla las cantidades y valores a adquirir durante determinado período de mercadería para la venta. (p. 47) <u>Principios de presupuestación aplicados a la compra</u> Batres, J. (2014)</p>	Principio de provisión
				Principio de planeación
				Principio de organización



			<ul style="list-style-type: none"> - Principio de provisión: Éste principio trata sobre la preparación de los medios con respecto a las acciones venideras, o lo que es lo mismo, adelantarse a los hechos antes de que ocurran. - Principio de planeación: Se refiere a la planeación de todo proceso administrativo: ¿Qué comprar? ¿Cuánto comprar? ¿Cómo se compra? ¿Por qué comprar eso? y ¿A quién comprárselo? - Principio de organización: Éste se refiere al orden que se deben tener en los procedimientos a llevar a cabo para la realización del trabajo. - Principio de dirección: Aquí se trata el rol que desempeña éste presupuesto de compras, la importancia que tiene y la coordinación que debe manejarse. - Principio de control: El seguimiento que se le hace a esta estimación y la evaluación para posibles ajustes, o ver que se puede dejar en el mismo. (p. 48) 	Principio de dirección
				Principio de control
			<p>Presupuesto de gastos de operación</p> <p>Para López, V. (2016) citado por (Reiner, 2018) el presupuesto de gastos de operación es:</p> <p>El presupuesto de gastos de operación conforma las actividades de venta o distribución y las actividades de administración de una empresa o negocio. (p.29)</p> <p>Batres, J. (2014) menciona que:</p> <p>Entre estos presupuestos se encuentran, el de gastos administrativos y el de gastos de distribución. A continuación, una breve explicación de los mismos:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Presupuesto de gastos de administración “La elaboración de éste presupuesto se fundamenta en los gastos históricos de administración, en que ha operado la empresa. Normalmente lo que se hace es tomar esos gastos históricos y proyectarlos para el período presupuestado con base en el incremento que se haya determinado en las políticas de planeación de la empresa.” (3:156) (p.54) - Presupuesto de gastos de distribución “Consiste en determinar los gastos que demandará la gestión de ventas en todas las etapas del ciclo de comercialización y distribución”. (16:291)(p.55) 	Presupuesto de gastos de administración
				Presupuesto de gastos de distribución
V2	Calleja, F. & Bernal, F. (2017)	Wild, J.; Subramanyam, K. & Halsey, R. (2007) El estado de	Utilidad Bruta	Ventas netas o ingresos



<p>Estado de Rendimiento Financiero</p>	<p>lo definen de la siguiente manera: “Estado que muestra las ventas o ingresos, costos, gastos y la utilidad o pérdida resultante en el período, información relativa al resultado de sus operaciones en un periodo dado, comúnmente denominado estado de resultados” (p.10).</p>	<p>resultados incluye varios otros indicadores de la rentabilidad. La utilidad bruta (también llamada margen bruto) es la diferencia entre las ventas y el costo de las ventas (también llamada costo de los bienes vendidos). Ésta indica hasta qué grado puede una compañía cubrir los costos de sus productos. Este indicador no es particularmente útil para las compañías de servicios y tecnología, en las que los costos de producción son sólo una pequeña parte de los costos totales. Las utilidades de operaciones se refieren a la diferencia entre las ventas y todos los costos y gastos de operación. Por lo común excluyen los costos de financiamiento (interés) y los impuestos. Las utilidades antes de impuestos, como su nombre lo indica, representan las utilidades de las operaciones continuas antes de considerar el impuesto sobre la renta. Las utilidades de las operaciones continuas son el ingreso de los negocios continuos/continuados de una compañía después de aplicar el interés y los impuestos. También se conocen como utilidades antes de partidas extraordinarias y operaciones descontinuadas. (pp. 19-20)</p>	<p>Entendemos que la utilidad bruta es el resultado de la resta de las ventas netas con el costo de ventas. Tal como hace mención Calleja, F. & Bernal, F. (2017) de la siguiente manera: “Se llama utilidad bruta al resultado de restar el costo de ventas o costo de lo vendido a las ventas o ingresos” (p.12)</p> <p>Calderón, J. (2004) nos menciona que:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Ventas netas o ingresos: “incluye los ingresos por las ventas de bienes y servicios de la actividad principal de la empresa, a los cuales hay que deducirles las devoluciones, descuentos, rebajas y bonificaciones concedidas” (p.60). - Costo de ventas: Incluye los costos que representan erogaciones y cargas que están asociadas directamente con las adquisiciones o producción de los bienes vendidos o servicios prestados. Dependiendo de la actividad que desarrolla la empresa, el costo de vetas puede ser comercial, industrial, de servicios o, simultáneamente, es de dos o más actividades. (p. 60) 	<p>Costo de venta</p>
			<p>Utilidad operativa</p> <p>Calleja, F. & Bernal, F. (2017) Nos amplia de la siguiente manera: Se llama utilidad de operación u operativa al resultado de restar los gastos de operación (gastos de venta y gastos de administración) a la utilidad bruta. Para muchas personas es la más importante de todas las utilidades porque refleja el resultado del funcionamiento esencial del negocio. Por ningún motivo puede omitirse en el estado de resultados. (p.13-14)</p> <p>Calleja, F. & Bernal, F. (2017) nos menciona:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Gastos operativos: “Los gastos de operación también pueden llamarse gastos operativos o gastos generales. Algunas empresas unen gastos de venta y gastos de administración en una sola cuenta, como Gastos de administración y venta o Gasto operación” (p.12) - Gastos de venta: los gastos de venta son aquellos conceptos en que se incurre para la realización de las ventas obviamente excluyendo a los costos de venta que vienen a ser por ejemplo los sueldos y comisiones de los vendedores, los suministros diversos utilizados por el área de ventas, servicios técnicos y de mantenimiento de equipos de cómputo del mismo departamento, servicios básicos como energía eléctrica, agua y teléfono además de las participaciones de los trabajadores en las utilidades, entre otros. (p. 13) 	<p>Gastos operativos</p>
				<p>Gasto de ventas</p>
				<p>Gastos de administración</p>



			<p>Saldaña, M. (2019) Menciona que:</p> <ul style="list-style-type: none">- Gastos de administración: “Incluye los gastos relacionados directamente con la gestión administrativa de la empresa (p.42)”	
			<p>Utilidad Neta</p> <p>Calleja, F. & Bernal, F. (2017) nos indica: Se llama utilidad neta antes de impuestos a las utilidades al resultado de restar gastos financieros y otros gastos a la utilidad de operación es importante destacar que también podría ser el resultado de sumar productos financieros a la utilidad de operación. (p.15)</p> <p>Calleja, F. & Bernal, F. (2017) Definen como:</p> <ul style="list-style-type: none">- Gastos financieros o costos financieros o costo integral de financiamiento: Resulta después de la utilidad de operación. Se refiere a aquellas comisiones pagadas a los bancos, a los intereses, pérdidas o ganancias por cambios en la moneda extranjera originadas en el periodo que corresponde de las cuales se cobró o se cobrará de los cambios en moneda. (p.14)- Otros gastos: “Siguiendo la secuencia se presenta después de la utilidad de operación. Básicamente se refiere a aquellas pérdidas que surgen de operaciones que no están dentro del marco de la actividad fundamental o del giro del negocio o que se presentan como excepción.” (p.14)	<p>Gastos financieros</p> <p>Otros gastos</p>

FUENTE: Elaboración propia

ANEXO 3: MATRIZ DE OPERACIONALIZACIÓN DEL INSTRUMENTO

Variable	Dimensiones	Indicadores	Ítems	Respuesta
V1 Presupuesto Operativo	Presupuesto de ventas	Estudio de mercadeo	1. ¿La empresa toma en consideración el estudio de mercado para la elaboración de presupuesto de ventas como parte de la planificación del presupuesto operativo?	<u>Escala Likert</u> 5= Siempre 4= Casi siempre 3 = A veces 2 = Casi Nunca 1 = Nunca
		Método automático	2. ¿La empresa aplica el método automático cuando realiza el presupuesto de ventas como parte de la planificación del presupuesto operativo?	
		Método promedio	3. ¿Aplica el método promedio al realizar el presupuesto de ventas como parte de la planificación del presupuesto operativo?	
		Método de aumento o de incremento porcentual	4. ¿Para realizar el presupuesto de ventas usted aplica el método de aumento o de incremento porcentual de los años anteriores como parte de la planificación del presupuesto operativo?	
	Presupuesto de compras	Principio de provisión	5. ¿La empresa aplica el principio de provisión para el presupuesto de compras como parte de la planificación del presupuesto operativo?	
		Principio de planeación	6. ¿La empresa aplica el principio de planeación antes de realizar el presupuesto de compras como parte de la planificación del presupuesto operativo?	
		Principio de organización	7. ¿La empresa aplica el principio de organización al elaborar el presupuesto de compras como parte de la planificación del presupuesto operativo?	
		Principio de dirección	8. ¿La empresa aplica el principio de dirección antes que se realice el presupuesto de compras como	

			parte de la planificación del presupuesto operativo?	
		Principio de control	9. ¿Con qué frecuencia aplica el principio de control al realizar el presupuesto de compras como parte de la planificación del presupuesto operativo?	
	Presupuesto de gastos de operación	Presupuesto de gastos de administración	10. ¿La empresa toma en consideración los presupuestos de gastos de administración al realizar el presupuesto de gastos de operación como parte de la planificación del presupuesto operativo?	
		Presupuesto de gastos de distribución	11. ¿La empresa tiene en cuenta los presupuestos de gastos de distribución al realizar el presupuesto de gastos de operación como parte de la planificación del presupuesto operativo?	
V2. Estado de Rendimiento Financiero	Utilidad Bruta	Ventas netas o ingresos	12. ¿Cree usted que al considerar todos los ingresos contribuyen para mostrar una utilidad bruta confiable como parte de la elaboración del estado de rendimiento financiero?	Escala Likert 5= Siempre 4= Casi siempre 3 = A veces 2 = Casi Nunca 1 = Nunca
		Costo de ventas	13. ¿Se clasifica los costos de ventas con el fin de obtener una utilidad bruta real como parte de la elaboración del estado de rendimiento financiero?	
	Utilidad de Operación	Gasto de operación	14. ¿La empresa al calcular su utilidad de operación toma en cuenta el gasto de operación como parte de la elaboración del estado de rendimiento financiero?	
		Gasto de ventas	15. ¿Para determinar la utilidad de operación lleva un control detallado de todos sus gastos de ventas como parte de la elaboración del estado de rendimiento financiero?	
		Gasto de administración	16. ¿La empresa realiza un informe detallado sobre los gastos de	

			administración para poder calcular la utilidad de operación como parte de la elaboración del estado de rendimiento financiero?
Utilidad Neta		Gastos financieros	17. ¿Se evalúa los efectos sobre los gastos financieros derivados de las malas operaciones y/o gestiones al momento de calcular la utilidad neta como parte de la elaboración del estado de rendimiento financiero?
		Otros gastos	18. ¿Se consideran los otros gastos por conceptos de préstamos, impuesto, intereses, moras, deuda a terceros, compras a crédito, etc., para el cálculo de la utilidad neta como parte de la elaboración del estado de rendimiento financiero?

FUENTE: Elaboración propia

ANEXO 4: INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN
UNIVERSIDAD PERUANA LOS ANDES
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES
CARRERA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD Y FINANZAS

CUESTIONARIO

Mediante el presente documento nos presentamos a Usted a fin de obtener información relevante para el desarrollo de nuestra tesis titulada **“PRESUPUESTO OPERATIVO Y ESTADO DE RENDIMIENTO FINANCIERO EN LOS CONTRIBUYENTES DEL REGIMEN GENERAL DE PRODUCTOS DE FERRETERÍA, DISTRITO DE HUANCAYO, 2019”** el cual nos permitirá medir las variables de investigación y probar nuestra hipótesis, del cual pedimos nos apoye en las respuestas; quedando agradecidos por su intervención y haciendo la aclaración de que dicha información será **reservada y anónima**.

INSTRUCCIONES: A continuación usted encontrara un conjunto de ítems relacionados hacia el presupuesto operativo y estado de rendimiento financiero, marque con una “X” en la columna la alternativa según considere conveniente.

Siempre	5
Casi siempre	4
A veces	3
Casi nunca	2
Nunca	1

VARIABLE: PRESUPUESTO OPERATIVO						
PREGUNTAS		Alternativas de Respuestas				
		1	2	3	4	5
Presupuesto de Ventas						
01	¿La empresa toma en consideración el estudio de mercado para la elaboración de presupuesto de ventas como parte de la planificación del presupuesto operativo?					
02	¿La empresa aplica el método automático cuando realiza el presupuesto de ventas como parte de la planificación del presupuesto operativo?					
03	¿Aplica el método promedio al realizar el presupuesto de ventas como parte de la planificación del presupuesto operativo?					
04	¿Para realizar el presupuesto de ventas usted aplica el método de aumento o de incremento porcentual de los años anteriores como parte de la planificación del presupuesto operativo?					
Presupuesto de compras						
05	¿La empresa aplica el principio de provisión para el presupuesto de compras como parte de la planificación del presupuesto operativo?					
06	¿La empresa aplica el principio de planeación antes de realizar el presupuesto de compras como parte de la planificación del presupuesto operativo?					
07	¿La empresa aplica el principio de organización al elaborar el presupuesto de compras como parte de la planificación del presupuesto operativo?					

08	¿La empresa aplica el principio de dirección antes que se realice el presupuesto de compras como parte de la planificación del presupuesto operativo?					
09	¿Con qué frecuencia aplica el principio de control al realizar el presupuesto de compras como parte de la planificación del presupuesto operativo?					
Presupuesto de Gastos de Operación						
10	¿La empresa toma en consideración los presupuestos de gastos de administración al realizar el presupuesto de gastos de operación como parte de la planificación del presupuesto operativo?					
11	¿La empresa tiene en cuenta los presupuestos de gastos de distribución al realizar el presupuesto de gastos de operación como parte de la planificación del presupuesto operativo?					

VARIABLE: ESTADOS DE RENDIMIENTO FINANCIERO						
PREGUNTAS		Alternativas de Respuestas				
		1	2	3	4	5
Utilidad bruta						
12	¿Cree usted que al considerar todos los ingresos contribuyen para mostrar una utilidad bruta confiable como parte de la elaboración del estado de rendimiento financiero?					
13	¿Se clasifica los costos de ventas con el fin de obtener una utilidad bruta real como parte de la elaboración del estado de rendimiento financiero?					
Utilidad de Operación						
14	¿La empresa al calcular su utilidad de operación toma en cuenta el gasto de operación como parte de la elaboración del estado de rendimiento financiero?					
15	¿Para determinar la utilidad de operación lleva un control detallado de todos sus gastos de ventas como parte de la elaboración del estado de rendimiento financiero?					
16	¿La empresa realiza un informe detallado sobre los gastos de administración para poder calcular la utilidad de operación como parte de la elaboración del estado de rendimiento financiero?					
Utilidad Neta						
17	¿Se evalúa los efectos sobre los gastos financieros derivados de las malas operaciones y/o gestiones al momento de calcular la utilidad neta como parte de la elaboración del estado de rendimiento financiero?					
18	¿Se consideran los otros gastos por conceptos de préstamos, impuesto, intereses, moras, deuda a terceros, compras a crédito, etc., para el cálculo de la utilidad neta como parte de la elaboración del estado de rendimiento financiero?					

Gracias por su colaboración.

UNIVERSIDAD PERUANA LOS ANDES
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES
CARRERA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD Y FINANZAS

GUÍA DE OBSERVACIÓN

Mediante el presente documento nos presentamos a Usted a fin de obtener información relevante para el desarrollo de nuestra tesis titulada **“PRESUPUESTO OPERATIVO Y ESTADO DE RENDIMIENTO FINANCIERO EN LOS CONTRIBUYENTES DEL REGIMEN GENERAL DE PRODUCTOS DE FERRETERÍA, DISTRITO DE HUANCAYO, 2019”**, del cual pedimos nos apoye en las respuestas; quedando agradecidos por su intervención y haciendo la aclaración de que dicha información será **reservada y anónima**.

INSTRUCCIONES: A continuación usted encontrara un conjunto de ítems relacionados hacia el presupuesto operativo y estado de rendimiento financiero, marque con una “X” en la columna la alternativa según considere conveniente.

SI	1
NO	2

Guía de observación			
Presupuesto operativo	Resultado		Comentario adicional
	SI	NO	
Realizo el estudio de mercado.			
Aplica el método automático en el presupuesto de ventas.			
Aplica el método promedio en el presupuesto de ventas.			
Aplica el método de aumento o de incremento porcentual de los años anteriores.			
Aplica el principio de provisión para el presupuesto de compras			
Aplica el principio de planeación antes de realizar el presupuesto de compras			
Aplica el principio de organización al elaborar el presupuesto de compras			
Aplica el principio de dirección antes que se realice el presupuesto de compras			
Aplica el principio de control al realizar el presupuesto de compras			
Toma en consideración los presupuestos de gastos de administración.			
Tiene en cuenta los presupuestos de gastos de distribución.			

Estado de rendimiento financiero	Resultado		Comentario adicional
	SI	NO	
Consideran las ventas netas.			
Es confiable su costo de ventas.			
Considera los gastos de operación			
Lleva un control detallado de todos sus gastos de ventas.			
Realiza un informe detallado sobre los gastos de administración.			
En los gastos financieros encontró malas operaciones.			
Para el cálculo de la utilidad neta consideran otros gastos.			

Gracias por su colaboración.

ANEXO 5: CONFIABILIDAD VALIDA DEL INSTRUMENTO

ANEXO 6

VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO DE INFORMACION

Planilla Juicio de Expertos

Respetado juez: Usted ha sido seleccionado para evaluar el instrumento de investigación que hace parte de la investigación “PRESUPUESTO OPERATIVO Y ESTADO DE RENDIMIENTO FINANCIERO EN LOS CONTRIBUYENTES DEL REGIMEN GENERAL DE PRODUCTOS DE FERRETERÍA, DISTRITO DE HUANCAYO, 2019”. La evaluación de los instrumentos es de gran relevancia para lograr que sean válidos y que los resultados obtenidos a partir de estos sean utilizados eficientemente. Agradecemos su valiosa colaboración

Nombres y apellidos del juez: GUZMAN JAIME CAMPOS CAMARGO

Formación académica: CONTADOR PÚBLICO COLEGIADO

Áreas de experiencia profesional: CONTABILIDAD GENERAL TRIBUTARIO Y AUDITORIA

Tiempo: 07 AÑOS

Cargo actual: ASESOR CONTABLE

Institución: UNIVERSIDAD PERUANA LOS ANDES

De acuerdo con los siguientes indicadores califique cada uno de los ítems según corresponda

CATEGORÍA	CALIFICACIÓN	INDICADOR
SUFICIENCIA Los ítems que pertenecen a una misma dimensión bastan para obtener la medición de esta	1. No cumple con el criterio 2. Nivel bajo 3. Nivel moderado 4. Nivel alto	1. Los ítems no son suficientes para medir la dimensión 2. Los ítems miden algún aspecto de la dimensión, pero no corresponden de la dimensión total 3. Se deben incrementar algunos ítems para poder evaluar la dimensión completamente 4. Los ítems son suficientes
CLARIDAD El ítem se comprende fácilmente, es decir, su sintáctica y semántica son adecuadas	1. No cumple con el criterio 2. Nivel bajo 3. Nivel moderado 4. Nivel alto	1. El ítem no es claro 2. El ítem requiere muchas modificaciones o una modificación muy grande en el uso de las palabras de acuerdo con su significado o por la ordenación de las mismas 3. Se requiere una modificación muy específica de algunos de los términos del ítem 4. El ítem es claro, tiene semántica y sintaxis adecuada.
COHERENCIA El ítem tiene relación lógica con la dimensión o indicador que está midiendo	1. No cumple con el criterio 2. Nivel bajo 3. Nivel moderado 4. Nivel alto	1. El ítem no tiene relación lógica con la dimensión 2. El ítem tiene una relación tangencial con la dimensión. 3. El ítem tiene una relación moderada con la dimensión que está midiendo 4. El ítem se encuentra completamente relacionado con la dimensión que está midiendo.
RELEVANCIA El ítem es esencial o importante, es decir debe ser incluido	1. No cumple con el criterio. 2. Nivel bajo 3. Nivel moderado 4. Nivel alto	1. El ítem puede ser eliminado sin que se vea afectada la medición de la dimensión. 2. El ítem tiene alguna relevancia, pero otro ítem puede estar incluyendo lo que mide éste. 3. El ítem es relativamente importante 4. El ítem es muy relevante y debe ser incluido

CUESTIONARIO

Ficha informe de evaluación a cargo del experto

Dimensiones	Ítems	Suficiencia	Coherencia	Relevancia	Claridad	Evaluación (Calificación) Cualitativa Según Ítems	Observaciones
V1: Presupuesto Operativo							
Presupuesto de ventas	1. ¿La empresa toma en consideración el estudio de mercado para la elaboración de presupuesto de ventas como parte de la planificación del presupuesto operativo?	4	4	4	4	nivel alto	
	2. ¿La empresa aplica el método automático cuando realiza el presupuesto de ventas como parte de la planificación del presupuesto operativo?	4	4	4	4	nivel alto	
	3. ¿Aplica el método promedio al realizar el presupuesto de ventas como parte de la planificación del presupuesto operativo?	4	4	4	4	nivel alto	
	4. ¿Para realizar el presupuesto de ventas usted aplica el método de aumento o de incremento porcentual de los años anteriores como parte de la planificación del presupuesto operativo?	4	4	4	4	nivel alto	

Presupuesto de compras	5. ¿La empresa aplica el principio de provisión para el presupuesto de compras como parte de la planificación del presupuesto operativo?	4	4	4	4	nivel alto	
	6. ¿La empresa aplica el principio de planeación antes de realizar el presupuesto de compras como parte de la planificación del presupuesto operativo?	4	4	4	4	nivel alto	
	7. ¿La empresa aplica el principio de organización al elaborar el presupuesto de compras como parte de la planificación del presupuesto operativo?	4	4	4	4	nivel alto	
	8. ¿La empresa aplica el principio de dirección antes que se realice el presupuesto de compras como parte de la planificación del presupuesto operativo?	4	4	4	4	nivel alto	
	9. ¿Con qué frecuencia aplica el principio de control al realizar el presupuesto de compras como parte de la planificación del presupuesto operativo?	4	4	4	4	nivel alto	

Presupuesto de gastos de operación	10. ¿La empresa toma en consideración los presupuestos de gastos de administración al realizar el presupuesto de gastos de operación como parte de la planificación del presupuesto operativo?	4	4	4	4	nivel alto	
	11. ¿La empresa tiene en cuenta los presupuestos de gastos de distribución al realizar el presupuesto de gastos de operación como parte de la planificación del presupuesto operativo?	4	4	4	4	nivel alto	
V2: Estado de Rendimiento Financiero							
Utilidad Bruta	12. ¿Cree usted que al considerar todos los ingresos contribuyen para mostrar una utilidad bruta confiable como parte de la elaboración del estado de rendimiento financiero?	4	4	4	4	nivel alto	
	13. ¿Se clasifica los costos de ventas con el fin de obtener una utilidad bruta real como parte de la elaboración del estado de rendimiento financiero?	4	4	4	4	nivel alto	
Utilidad de Operación	14. ¿La empresa al calcular su utilidad de operación toma en cuenta el gasto de operación como parte de la elaboración del estado de rendimiento financiero?	4	4	4	4	nivel alto	

	15. ¿Para determinar la utilidad de operación lleva un control detallado de todos sus gastos de ventas como parte de la elaboración del estado de rendimiento financiero?	4	4	4	4	nivel alto	
	16. ¿La empresa realiza un informe detallado sobre los gastos de administración para poder calcular la utilidad de operación como parte de la elaboración del estado de rendimiento financiero?	4	4	4	4	nivel alto	
Utilidad Neta	17. ¿Se evalúa los efectos sobre los gastos financieros derivados de las malas operaciones y/o gestiones al momento de calcular la utilidad neta como parte de la elaboración del estado de rendimiento financiero?	4	4	4	4	nivel alto	
	18. ¿Se consideran los otros gastos por conceptos de préstamos, impuesto, intereses, moras, deuda a terceros, compras a crédito, etc., para el cálculo de la utilidad neta como parte de la elaboración del estado de rendimiento financiero?	4	4	4	4	nivel alto	
EVALUACION CUALITATIVA DE LA VARIABLE POR CRITERIOS						nivel alto	

Evaluación final por el experto: por ítems y criterios tomando como medida de tendencia central: la moda.

Calificación:	1. No cumple con el criterio
	2. Nivel bajo
	3. Nivel moderado
	4. Nivel alto

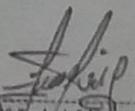
Validez de contenido

Encuesta:

Cuadro N° 1

Evaluación final del experto

Experto	Grado académico	Evaluación	
		Ítems	Calificación
Zandro Fabian Melgar	contador público colegiado	18	nivel alto


C.P. Zandro L. Fabian Melgar
MAT CORU N° 3321

GUIA DE OBSERVACIÓN
Ficha informe de evaluación a cargo del experto

Dimensiones	Ítems	Suficiencia	Coherencia	Relevancia	Claridad	Evaluación (Calificación) Cualitativa Según Ítems	Observaciones
V1: Presupuesto Operativo							
Presupuesto de ventas	1. Realizo el estudio de mercado.	4	4	4	4	nivel alto	
	2. Aplica el método automático en el presupuesto de ventas.	4	4	4	4	nivel alto	
	3. Aplica el método promedio en el presupuesto de ventas.	4	4	4	4	nivel alto	
	4. Aplica el método de aumento o de incremento porcentual de los años anteriores.	4	4	4	4	nivel alto	
Presupuesto de compras	5. Aplica el principio de provisión para el presupuesto de compras	4	4	4	4	nivel alto	
	6. Aplica el principio de planeación antes de realizar el presupuesto de compras	4	4	4	4	nivel alto	
	7. Aplica el principio de organización al elaborar el presupuesto de compras	4	4	4	4	nivel alto	
	8. Aplica el principio de dirección antes que se realice el presupuesto de compras	4	4	4	4	nivel alto	

	9. Aplica el principio de control al realizar el presupuesto de compras	4	4	4	4	nivel alto	
Presupuesto de gastos de operación	10. Toma en consideración los presupuestos de gastos de administración.	4	4	4	4	nivel alto	
	11. Tiene en cuenta los presupuestos de gastos de distribución.	4	4	4	4	nivel alto	
V2: Estado de Rendimiento Financiero							
Utilidad Bruta	12. Consideran las ventas netas.	4	4	4	4	nivel alto	
	13. Es confiable su costo de ventas.	4	4	4	4	nivel alto	
Utilidad de Operación	14. Considera los gastos de operación	4	4	4	4	nivel alto	
	15. Lleva un control detallado de todos sus gastos de ventas.	4	4	4	4	nivel alto	
	16. Realiza un informe detallado sobre los gastos de administración.	4	4	4	4	nivel alto	
Utilidad Neta	17. En los gastos financieros encontró malas operaciones.	4	4	4	4	nivel alto	
	18. Para el cálculo de la utilidad neta consideran otros gastos.	4	4	4	4	nivel alto	
EVALUACION CUALITATIVA DE LA							

VARIABLE POR CRITERIOS	nivel alto
------------------------	------------

Evaluación final por el experto: por ítems y criterios tomando como medida de tendencia central: la moda.

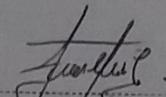
Calificación:	1. No cumple con el criterio
	2. Nivel bajo
	3. Nivel moderado
	4. Nivel alto

Validez de contenido

Encuesta:

Cuadro N° 2
Evaluación final del experto

Experto	Grado académico	Evaluación	
		Ítems	Calificación
Zandro Fabian Melgar	contador público colegiado	18	nivel alto


 L.M. Zandro L. Fabian Melgar
 MAT CCPJ N° 3321

ANEXO 6

VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO DE INFORMACION

Planilla Juicio de Expertos

Respetado juez: Usted ha sido seleccionado para evaluar el instrumento de investigación que hace parte de la investigación **“PRESUPUESTO OPERATIVO Y ESTADO DE RENDIMIENTO FINANCIERO EN LOS CONTRIBUYENTES DEL REGIMEN GENERAL DE PRODUCTOS DE FERRETERÍA, DISTRITO DE HUANCAYO, 2019”**. La evaluación de los instrumentos es de gran relevancia para lograr que sean válidos y que los resultados obtenidos a partir de estos sean utilizados eficientemente. Agradecemos su valiosa colaboración

Nombres y apellidos del juez: ZANDRO LEONARDO FABIAN MELGAR

Formación académica: CONTADOR PÚBLICO COLEGIADO

Áreas de experiencia profesional: SISTEMAS CONTABLES E INFORMATICOS

Tiempo: 07 AÑOS

Cargo actual: ASESOR CONTABLE

Institución: UNIVERSIDAD PERUANA LOS ANDES

De acuerdo con los siguientes indicadores califique cada uno de los ítems según corresponda

CATEGORÍA	CALIFICACIÓN	INDICADOR
SUFICIENCIA Los ítems que pertenecen a una misma dimensión bastan para obtener la medición de esta	1. No cumple con el criterio 2. Nivel bajo 3. Nivel moderado 4. Nivel alto	1. Los ítems no son suficientes para medir la dimensión 2. Los ítems miden algún aspecto de la dimensión, pero no corresponden de la dimensión total 3. Se deben incrementar algunos ítems para poder evaluar la dimensión completamente 4. Los ítems son suficientes
CLARIDAD El ítem se comprende fácilmente, es decir, su sintáctica y semántica son adecuadas	1. No cumple con el criterio 2. Nivel bajo 3. Nivel moderado 4. Nivel alto	1. El ítem no es claro 2. El ítem requiere muchas modificaciones o una modificación muy grande en el uso de las palabras de acuerdo con su significado o por la ordenación de las mismas 3. Se requiere una modificación muy específica de algunos de los términos del ítem 4. El ítem es claro, tiene semántica y sintaxis adecuada.
COHERENCIA El ítem tiene relación lógica con la dimensión o indicador que está midiendo	1. No cumple con el criterio 2. Nivel bajo 3. Nivel moderado 4. Nivel alto	1. El ítem no tiene relación lógica con la dimensión 2. El ítem tiene una relación tangencial con la dimensión. 3. El ítem tiene una relación moderada con la dimensión que está midiendo 4. El ítem se encuentra completamente relacionado con la dimensión que está midiendo.
RELEVANCIA El ítem es esencial o importante, es decir debe ser incluido	1. No cumple con el criterio. 2. Nivel bajo 3. Nivel moderado 4. Nivel alto	1. El ítem puede ser eliminado sin que se vea afectada la medición de la dimensión. 2. El ítem tiene alguna relevancia, pero otro ítem puede estar incluyendo lo que mide éste. 3. El ítem es relativamente importante 4. El ítem es muy relevante y debe ser incluido

CUESTIONARIO

Ficha informe de evaluación a cargo del experto

Dimensiones	Ítems	Suficiencia	Coherencia	Relevancia	Claridad	Evaluación (Calificación) Cualitativa Según Ítem	Observaciones
V1: Presupuesto Operativo							
Presupuesto de ventas	1. ¿La empresa toma en consideración el estudio de mercado para la elaboración de presupuesto de ventas como parte de la planificación del presupuesto operativo?	4	4	4	4	NIVEL ALTO	
	2. ¿La empresa aplica el método automático cuando realiza el presupuesto de ventas como parte de la planificación del presupuesto operativo?	4	4	4	4	NIVEL ALTO	
	3. ¿Aplica el método promedio al realizar el presupuesto de ventas como parte de la planificación del presupuesto operativo?	4	4	4	4	NIVEL ALTO	
	4. ¿Para realizar el presupuesto de ventas usted aplica el método de aumento o de incremento porcentual de los años anteriores como parte de la planificación del presupuesto operativo?	4	4	4	4	NIVEL ALTO	

Presupuesto de compras	5. ¿La empresa aplica el principio de provisión para el presupuesto de compras como parte de la planificación del presupuesto operativo?	4	4	4	4	NIVEL ALTO	
	6. ¿La empresa aplica el principio de planeación antes de realizar el presupuesto de compras como parte de la planificación del presupuesto operativo?	4	4	4	4	NIVEL ALTO	
	7. ¿La empresa aplica el principio de organización al elaborar el presupuesto de compras como parte de la planificación del presupuesto operativo?	4	4	4	4	NIVEL ALTO	
	8. ¿La empresa aplica el principio de dirección antes que se realice el presupuesto de compras como parte de la planificación del presupuesto operativo?	4	4	4	4	NIVEL ALTO	
	9. ¿Con qué frecuencia aplica el principio de control al realizar el presupuesto de compras como parte de la planificación del presupuesto operativo?	4	4	4	4	NIVEL ALTO	

Presupuesto de gastos de operación	10. ¿La empresa toma en consideración los presupuestos de gastos de administración al realizar el presupuesto de gastos de operación como parte de la planificación del presupuesto operativo?	4	4	4	4	NIVEL ALTO	
	11. ¿La empresa tiene en cuenta los presupuestos de gastos de distribución al realizar el presupuesto de gastos de operación como parte de la planificación del presupuesto operativo?	4	4	4	4	NIVEL ALTO	
V2: Estado de Rendimiento Financiero							
Utilidad Bruta	12. ¿Cree usted que al considerar todos los ingresos contribuyen para mostrar una utilidad bruta confiable como parte de la elaboración del estado de rendimiento financiero?	4	4	4	4	NIVEL ALTO	
	13. ¿Se clasifican los costos de ventas con el fin de obtener una utilidad bruta real como parte de la elaboración del estado de rendimiento financiero?	4	4	4	4	NIVEL ALTO	
Utilidad de Operación	14. ¿La empresa al calcular su utilidad de operación toma en cuenta el gasto de operación como parte de la elaboración del estado de rendimiento financiero?	4	4	4	4	NIVEL ALTO	

	15. ¿Para determinar la utilidad de operación lleva un control detallado de todos sus gastos de ventas como parte de la elaboración del estado de rendimiento financiero?	4	4	4	4	NIVEL ALTO	
	16. ¿La empresa realiza un informe detallado sobre los gastos de administración para poder calcular la utilidad de operación como parte de la elaboración del estado de rendimiento financiero?	4	4	4	4	NIVEL ALTO	
Utilidad Neta	17. ¿Se evalúa los efectos sobre los gastos financieros derivados de las malas operaciones y/o gestiones al momento de calcular la utilidad neta como parte de la elaboración del estado de rendimiento financiero?	4	4	4	4	NIVEL ALTO	
	18. ¿Se consideran los otros gastos por conceptos de préstamos, impuesto, intereses, moras, deuda a terceros, compras a crédito, etc., para el cálculo de la utilidad neta como parte de la elaboración del estado de rendimiento financiero?	4	4	4	4	NIVEL ALTO	
EVALUACION CUALITATIVA DE LA VARIABLE POR CRITERIOS						NIVEL ALTO	

Evaluación final por el experto: por ítems y criterios tomando como medida de tendencia central: la moda.

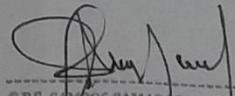
Calificación:	1. No cumple con el criterio 2. Nivel bajo 3. Nivel moderado 4. Nivel alto
----------------------	---

Validez de contenido

Encuesta:

Cuadro N° 1
Evaluación final del experto

Experto	Grado académico	Evaluación	
		Ítems	Calificación
CAMPOS CAMARGO GUZMAN	CONTADOR PÚBLICO COLEGIADO	18	NIVEL ALTO


C.P.C. CAMPOS CAMARGO GUZMÁN J.
CONSULTOR TRIBUTARIO
MAT. N° 96-3518

GUIA DE OBSERVACIÓN
Ficha informe de evaluación a cargo del exporto

Dimensiones	Ítems	Suficiencia	Coherencia	Relevancia	Claridad	Evaluación (Calificación) Cualitativa Según Ítems	Observaciones
VI: Presupuesto Operativo							
Presupuesto de ventas	1. Realizo el estudio de mercado.	4	4	4	4	NIVEL ALTO	
	2. Aplica el método automático en el presupuesto de ventas.	4	4	4	4	NIVEL ALTO	
	3. Aplica el método promedio en el presupuesto de ventas.	4	4	4	4	NIVEL ALTO	
	4. Aplica el método de aumento o de incremento porcentual de los años anteriores.	4	4	4	4	NIVEL ALTO	
Presupuesto de compras	5. Aplica el principio de provisión para el presupuesto de compras	4	4	4	4	NIVEL ALTO	
	6. Aplica el principio de planeación antes de realizar el presupuesto de compras	4	4	4	4	NIVEL ALTO	
	7. Aplica el principio de organización al elaborar el presupuesto de compras	4	4	4	4	NIVEL ALTO	
	8. Aplica el principio de dirección antes que se realice el presupuesto de compras	4	4	4	4	NIVEL ALTO	

	9. Aplica el principio de control al realizar el presupuesto de compras	4	4	4	4	NIVEL ALTO	
Presupuesto de gastos de operación	10. Toma en consideración los presupuestos de gastos de administración.	4	4	4	4	NIVEL ALTO	
	11. Tiene en cuenta los presupuestos de gastos de distribución.	4	4	4	4	NIVEL ALTO	
V2: Estado de Rendimiento Financiero							
Utilidad Bruta	12. Consideran las ventas netas.	4	4	4	4	NIVEL ALTO	
	13. Es confiable su costo de ventas.	4	4	4	4	NIVEL ALTO	
Utilidad de Operación	14. Considera los gastos de operación	4	4	4	4	NIVEL ALTO	
	15. Lleva un control detallado de todos sus gastos de ventas.	4	4	4	4	NIVEL ALTO	
	16. Realiza un informe detallado sobre los gastos de administración.	4	4	4	4	NIVEL ALTO	
Utilidad Neta	17. En los gastos financieros encontró malas operaciones.	4	4	4	4	NIVEL ALTO	
	18. Para el cálculo de la utilidad neta consideran otros gastos.	4	4	4	4	NIVEL ALTO	
EVALUACION CUALITATIVA DE LA							

VARIABLE POR CRITERIOS	NIVEL ALTO
------------------------	------------

Evaluación final por el experto: por ítems y criterios tomando como medida de tendencia central: la moda.

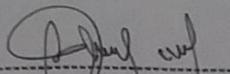
Calificación:	1. No cumple con el criterio
	2. Nivel bajo
	3. Nivel moderado
	4. Nivel alto

Validez de contenido

Encuesta:

Cuadro N° 2
Evaluación final del experto

Experto	Grado académico	Evaluación	
		Ítems	Calificación
CAMPOS CAMARGO GUZMAN	CONTADOR PÚBLICO COLEGIADO	18	NIVEL ALTO


 C.P.C. CAMPOS CAMARGO GUZMAN J.
 CONSULTOR TRIBUTARIO
 MAT. N° 08/3618

ANEXO 6

VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO DE INFORMACION

Planilla Juicio de Expertos

Respetado juez: Usted ha sido seleccionado para evaluar el instrumento de investigación que hace parte de la investigación “PRESUPUESTO OPERATIVO Y ESTADO DE RENDIMIENTO FINANCIERO EN LOS CONTRIBUYENTES DEL REGIMEN GENERAL DE PRODUCTOS DE FERRETERÍA, DISTRITO DE HUANCAYO, 2019”. La evaluación de los instrumentos es de gran relevancia para lograr que sean válidos y que los resultados obtenidos a partir de estos sean utilizados eficientemente. Agradecemos su valiosa colaboración

Nombres y apellidos del juez: MARCO ANTONIO MARTINEZ OSEDA

Formación académica: CONTADOR PÚBLICO COLEGIADO

Áreas de experiencia profesional: CONTABILIDAD GENERAL, TRIBUTARIO Y LEGAL

Tiempo: 10 AÑOS

Cargo actual: ASESOR CONTABLE

Institución: UNIVERSIDAD PERUANA LOS ANDES

De acuerdo con los siguientes indicadores califique cada uno de los ítems según corresponda

CATEGORÍA	CALIFICACIÓN	INDICADOR
SUFICIENCIA Los ítems que pertenecen a una misma dimensión bastan para obtener la medición de esta	1. No cumple con el criterio 2. Nivel bajo 3. Nivel moderado 4. Nivel alto	1. Los ítems no son suficientes para medir la dimensión 2. Los ítems miden algún aspecto de la dimensión, pero no corresponden de la dimensión total 3. Se deben incrementar algunos ítems para poder evaluar la dimensión completamente 4. Los ítems son suficientes
CLARIDAD El ítem se comprende fácilmente, es decir, su sintáctica y semántica son adecuadas	1. No cumple con el criterio 2. Nivel bajo 3. Nivel moderado 4. Nivel alto	1. El ítem no es claro 2. El ítem requiere muchas modificaciones o una modificación muy grande en el uso de las palabras de acuerdo con su significado o por la ordenación de las mismas 3. Se requiere una modificación muy específica de algunos de los términos del ítem 4. El ítem es claro, tiene semántica y sintaxis adecuada.
COHERENCIA El ítem tiene relación lógica con la dimensión o indicador que está midiendo	1. No cumple con el criterio 2. Nivel bajo 3. Nivel moderado 4. Nivel alto	1. El ítem no tiene relación lógica con la dimensión 2. El ítem tiene una relación tangencial con la dimensión. 3. El ítem tiene una relación moderada con la dimensión que está midiendo 4. El ítem se encuentra completamente relacionado con la dimensión que está midiendo.
RELEVANCIA El ítem es esencial o importante, es decir debe ser incluido	1. No cumple con el criterio. 2. Nivel bajo 3. Nivel moderado 4. Nivel alto	1. El ítem puede ser eliminado sin que se vea afectada la medición de la dimensión. 2. El ítem tiene alguna relevancia, pero otro ítem puede estar incluyendo lo que mide éste. 3. El ítem es relativamente importante 4. El ítem es muy relevante y debe ser incluido

CUESTIONARIO

Ficha informe de evaluación a cargo del experto

Dimensiones	Ítems	Suficiencia	Coherencia	Relevancia	Claridad	Evaluación (Calificación) Cualitativa Según Ítems	Observaciones
V1: Presupuesto Operativo							
Presupuesto de ventas	1. ¿La empresa toma en consideración el estudio de mercado para la elaboración de presupuesto de ventas como parte de la planificación del presupuesto operativo?	4	4	4	4	Nivel Alto	
	2. ¿La empresa aplica el método automático cuando realiza el presupuesto de ventas como parte de la planificación del presupuesto operativo?	4	4	4	4	Nivel Alto	
	3. ¿Aplica el método promedio al realizar el presupuesto de ventas como parte de la planificación del presupuesto operativo?	4	4	4	4	Nivel Alto	
	4. ¿Para realizar el presupuesto de ventas usted aplica el método de aumento o de incremento porcentual de los años anteriores como parte de la planificación del presupuesto operativo?	4	4	4	4	Nivel Alto	

Presupuesto de compras	5. ¿La empresa aplica el principio de provisión para el presupuesto de compras como parte de la planificación del presupuesto operativo?	4	4	4	4	Nivel Alto	
	6. ¿La empresa aplica el principio de planeación antes de realizar el presupuesto de compras como parte de la planificación del presupuesto operativo?	4	4	4	4	Nivel Alto	
	7. ¿La empresa aplica el principio de organización al elaborar el presupuesto de compras como parte de la planificación del presupuesto operativo?	4	4	4	4	Nivel Alto	
	8. ¿La empresa aplica el principio de dirección antes que se realice el presupuesto de compras como parte de la planificación del presupuesto operativo?	4	4	4	4	Nivel Alto	
	9. ¿Con qué frecuencia aplica el principio de control al realizar el presupuesto de compras como parte de la planificación del presupuesto operativo?	4	4	4	4	Nivel Alto	

Presupuesto de gastos de operación	10. ¿La empresa toma en consideración los presupuestos de gastos de administración al realizar el presupuesto de gastos de operación como parte de la planificación del presupuesto operativo?	4	4	4	4	Nivel Alto	
	11. ¿La empresa tiene en cuenta los presupuestos de gastos de distribución al realizar el presupuesto de gastos de operación como parte de la planificación del presupuesto operativo?	4	4	4	4	Nivel Alto	
V2: Estado de Rendimiento Financiero							
Utilidad Bruta	12. ¿Cree usted que al considerar todos los ingresos contribuyen para mostrar una utilidad bruta confiable como parte de la elaboración del estado de rendimiento financiero?	4	4	4	4	Nivel Alto	
	13. ¿Se clasifica los costos de ventas con el fin de obtener una utilidad bruta real como parte de la elaboración del estado de rendimiento financiero?	4	4	4	4	Nivel Alto	
Utilidad de Operación	14. ¿La empresa al calcular su utilidad de operación toma en cuenta el gasto de operación como parte de la elaboración del estado de rendimiento financiero?	4	4	4	4	Nivel Alto	

	15. ¿Para determinar la utilidad de operación lleva un control detallado de todos sus gastos de ventas como parte de la elaboración del estado de rendimiento financiero?	4	4	4	4	Nivel Alto	
	16. ¿La empresa realiza un informe detallado sobre los gastos de administración para poder calcular la utilidad de operación como parte de la elaboración del estado de rendimiento financiero?	4	4	4	4	Nivel Alto	
Utilidad Neta	17. ¿Se evalúa los efectos sobre los gastos financieros derivados de las malas operaciones y/o gestiones al momento de calcular la utilidad neta como parte de la elaboración del estado de rendimiento financiero?	4	4	4	4	Nivel Alto	
	18. ¿Se consideran los otros gastos por conceptos de préstamos, impuesto, intereses, moras, deuda a terceros, compras a crédito, etc., para el cálculo de la utilidad neta como parte de la elaboración del estado de rendimiento financiero?	4	4	4	4	Nivel Alto	
EVALUACION CUALITATIVA DE LA VARIABLE POR CRITERIOS						Nivel Alto	

Evaluación final por el experto: por ítems y criterios tomando como medida de tendencia central: la moda.

Calificación:	1. No cumple con el criterio 2. Nivel bajo 3. Nivel moderado 4. Nivel alto
----------------------	---

Validez de contenido

Encuesta:

Cuadro N° 1
Evaluación final del experto

Experto	Grado académico	Evaluación	
		Ítems	Calificación
Marco A. Martínez Oseda	Contador Público Colegiado	18	Nivel Alto

Martínez
CPC Marco A. Martínez Oseda
MAT. 08-3164

GUIA DE OBSERVACIÓN

Ficha informe de evaluación a cargo del experto

Dimensiones	Ítems	Suficiencia	Coherencia	Relevancia	Claridad	Evaluación (Calificación) Cualitativa Según Ítems	Observaciones
V1: Presupuesto Operativo							
Presupuesto de ventas	1. Realizo el estudio de mercado.	4	4	4	4	Nivel Alto	
	2. Aplica el método automático en el presupuesto de ventas.	4	4	4	4	Nivel Alto	
	3. Aplica el método promedio en el presupuesto de ventas.	4	4	4	4	Nivel Alto	
	4. Aplica el método de aumento o de incremento porcentual de los años anteriores.	4	4	4	4	Nivel Alto	
Presupuesto de compras	5. Aplica el principio de provisión para el presupuesto de compras	4	4	4	4	Nivel Alto	
	6. Aplica el principio de planeación antes de realizar el presupuesto de compras	4	4	4	4	Nivel Alto	
	7. Aplica el principio de organización al elaborar el presupuesto de compras	4	4	4	4	Nivel Alto	
	8. Aplica el principio de dirección antes que se realice el presupuesto de compras	4	4	4	4	Nivel Alto	

	9. Aplica el principio de control al realizar el presupuesto de compras	4	4	4	4	Nivel Alto	
Presupuesto de gastos de operación	10. Toma en consideración los presupuestos de gastos de administración.	4	4	4	4	Nivel Alto	
	11. Tiene en cuenta los presupuestos de gastos de distribución.	4	4	4	4	Nivel Alto	

V2: Estado de Rendimiento Financiero

Utilidad Bruta	12. Consideran las ventas netas.	4	4	4	4	Nivel Alto	
	13. Es confiable su costo de ventas.	4	4	4	4	Nivel Alto	
Utilidad de Operación	14. Considera los gastos de operación	4	4	4	4	Nivel Alto	
	15. Lleva un control detallado de todos sus gastos de ventas.	4	4	4	4	Nivel Alto	
	16. Realiza un informe detallado sobre los gastos de administración.	4	4	4	4	Nivel Alto	
Utilidad Neta	17. En los gastos financieros encontró malas operaciones.	4	4	4	4	Nivel Alto	
	18. Para el cálculo de la utilidad neta consideran otros gastos.	4	4	4	4	Nivel Alto	

EVALUACION CUALITATIVA DE LA

VARIABLE POR CRITERIOS	Nivel Alto
------------------------	------------

Evaluación final por el experto: por ítems y criterios tomando como medida de tendencia central: la moda.

Calificación:	1. No cumple con el criterio
	2. Nivel bajo
	3. Nivel moderado
	4. Nivel alto

Validez de contenido

Encuesta:

Cuadro N° 2
Evaluación final del experto

Experto	Grado académico	Evaluación	
		Ítems	Calificación
Marco A. Martínez Oseba	Contador Público Colegiado	18	Nivel Alto

Martínez
CPC Marco A. Martínez Oseba
MAT. 08-3151

ANEXO 6: LA DATA DE PROCESAMIENTO DE DATOS

PRESUPUESTO OPERATIVO											ESTADO DE RENDIMIENTO FINANCIERO						
PRESUPUESTO DE VENTAS				PRESUPUESTO DE COMPRAS					PRESUPUESTO DE GASTOS DE OPERACIÓN		UTILIDAD BRUTA		UTILIDAD DE OPERACIÓN			UTILIDAD NETA	
P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10	P11	P12	P13	P14	P15	P16	P17	P18
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
5	5	4	4	3	5	3	2	2	4	4	5	5	5	3	4	2	4
5	4	4	4	5	5	5	3	3	3	4	3	5	3	4	4	3	5
4	4	3	3	4	5	5	4	4	3	3	4	4	4	5	5	4	4
2	3	4	4	4	4	4	5	5	3	3	4	4	5	4	3	3	4
5	5	4	5	3	4	4	5	5	4	4	3	5	4	4	5	5	4
5	4	4	4	4	4	1	2	3	4	5	4	3	2	3	4	5	4
3	4	4	5	5	4	3	3	4	4	4	4	3	3	4	4	5	4
5	3	5	5	4	4	5	5	5	4	4	3	3	2	5	5	5	4
4	5	4	3	2	3	4	3	4	5	4	4	3	4	4	3	4	4
5	4	4	5	3	2	4	4	3	5	4	3	4	5	3	4	5	3
2	5	3	3	4	4	3	4	5	5	4	4	5	4	3	4	5	4
5	4	5	3	4	4	5	5	4	4	5	2	3	5	1	2	4	4
4	4	4	4	5	3	3	4	4	2	3	4	4	5	4	2	1	5
2	5	3	5	5	4	4	4	5	5	4	3	4	4	5	5	5	3
3	4	4	3	2	1	2	4	3	4	5	5	4	4	3	3	3	4
5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
3	4	5	4	4	2	4	3	4	3	4	5	4	4	3	3	4	4
4	4	3	4	4	5	5	4	4	3	4	5	3	3	2	3	4	5
5	3	4	5	5	4	4	2	3	4	4	4	5	5	4	4	3	4
5	4	4	5	3	3	4	4	5	5	3	4	4	5	5	4	4	4
4	4	5	5	4	4	4	3	3	2	4	3	4	4	4	4	5	5
4	5	4	4	3	5	4	4	4	4	5	4	4	5	4	4	4	4
3	3	4	4	4	4	3	4	4	4	5	4	3	3	4	4	4	5
2	3	5	5	1	3	4	5	5	4	4	4	4	4	4	3	5	2
1	5	4	4	4	4	3	4	4	4	5	5	4	4	4	3	3	5
3	4	4	4	5	5	4	4	4	5	3	4	4	4	3	3	4	4
4	5	5	4	4	4	5	4	4	4	5	5	5	4	4	4	4	4
4	4	4	3	3	3	4	4	4	5	4	4	4	5	3	4	4	5
4	5	5	1	2	2	3	4	4	4	3	3	3	4	4	4	3	4
5	4	4	4	3	3	4	4	5	5	5	4	4	4	5	3	4	4
2	4	4	3	4	4	4	5	4	4	3	4	5	4	4	4	4	4
4	4	4	5	5	4	4	4	3	2	4	4	4	5	5	4	4	4
4	4	5	5	3	4	4	4	4	5	5	4	3	3	5	5	4	4
3	4	5	5	5	4	4	4	5	4	4	4	3	4	5	5	4	4
5	2	5	3	5	4	5	4	4	5	5	5	4	4	4	5	4	4
5	4	5	5	4	5	4	5	3	4	4	5	4	4	4	4	3	4
4	4	4	3	4	4	4	5	5	4	4	4	3	4	4	5	5	4
5	4	4	5	5	3	5	3	4	5	4	3	4	4	4	3	4	4
4	5	4	3	3	4	4	4	5	5	5	4	4	4	4	4	3	4
5	3	3	4	5	4	4	4	5	5	4	4	2	1	3	4	5	4
4	5	1	3	4	4	5	4	3	2	3	4	4	5	3	4	4	4
4	4	1	1	4	4	5	4	4	4	4	3	5	5	4	3	4	3
3	4	4	5	3	4	5	5	4	5	5	4	4	5	5	5	4	4
2	4	4	5	5	5	4	4	4	4	3	4	5	4	4	3	4	4
4	3	5	5	4	4	4	3	4	4	3	4	4	4	4	4	4	5
3	4	5	4	3	5	5	5	5	4	4	3	3	4	5	5	4	3
4	3	4	4	4	4	5	5	4	5	3	3	4	4	4	4	5	3
2	4	4	4	5	5	4	4	4	5	4	4	5	4	4	3	4	4
4	5	5	5	5	4	4	4	4	5	5	5	4	4	5	4	4	4
4	4	4	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	4	4	4	5	5
4	5	5	4	4	4	5	5	4	4	4	4	4	5	5	5	5	5
5	5	4	5	5	5	4	4	5	5	4	4	5	4	4	4	5	4
2	3	3	5	4	5	4	4	4	4	4	5	5	5	4	4	4	5
3	3	4	4	4	2	2	3	4	3	4	5	5	5	5	4	4	4

4	4	5	5	5	4	4	5	5	5	5	5	4	4	4	4	4	5
4	3	3	3	4	4	4	4	4	4	5	5	5	4	4	3	4	4
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
4	4	4	5	5	5	5	4	4	5	4	4	4	4	5	5	4	5
4	4	4	5	5	4	4	4	4	5	4	5	4	5	4	4	4	4
5	4	4	4	4	2	4	4	5	5	5	4	4	4	4	2	5	3
5	5	5	4	4	4	4	4	3	5	5	5	5	5	4	4	4	4
4	4	4	4	4	4	3	3	4	4	4	4	4	4	4	5	5	4
4	4	4	2	3	4	4	4	4	4	4	4	5	5	5	4	4	5
3	4	3	2	2	3	4	4	4	4	3	3	4	4	4	4	4	5
5	4	5	4	4	4	5	5	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4
4	4	4	4	2	4	5	5	5	5	5	5	5	4	4	4	4	4
4	4	3	3	5	4	4	4	4	3	3	4	5	5	4	3	4	3
4	4	4	4	4	5	5	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4
2	2	3	4	4	4	4	4	4	5	5	5	5	4	4	4	4	4
3	4	5	5	5	4	4	4	4	5	5	4	4	4	4	5	5	4
4	4	4	4	3	4	4	5	5	5	4	2	2	4	4	4	3	4
2	3	4	5	5	5	4	4	4	4	5	3	4	5	4	5	4	5
5	4	5	4	4	5	5	5	4	3	4	5	5	5	4	4	5	4
3	4	5	4	4	5	4	4	4	3	4	3	4	3	4	3	5	5
5	4	3	4	4	4	4	5	5	5	5	5	5	3	3	4	4	5
4	4	5	5	4	3	5	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	4
4	4	4	4	3	4	4	5	5	5	4	4	5	4	5	3	4	4
5	5	4	5	5	5	4	4	4	5	3	3	4	4	4	5	5	5
4	4	5	4	5	4	4	5	5	4	4	4	4	3	4	4	4	4
1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
4	4	5	5	4	5	4	5	5	4	4	3	4	5	4	4	4	3
3	4	5	4	5	4	4	5	5	4	4	5	5	4	5	4	3	3
3	5	4	4	5	2	3	4	4	3	3	4	4	5	4	2	3	4
4	5	5	3	4	3	4	4	4	5	5	4	5	4	5	4	5	4
3	4	5	4	5	3	4	4	4	5	4	5	5	5	4	4	4	4
3	3	4	4	4	5	5	5	3	4	4	4	4	5	5	5	5	4
4	5	4	4	4	4	5	5	5	5	5	5	4	5	4	4	4	5
4	4	4	5	5	3	4	4	4	4	4	5	5	5	4	5	5	4
4	4	5	4	5	4	5	4	4	4	4	5	5	4	5	4	4	5
5	5	5	5	4	4	4	4	5	4	5	4	5	4	5	5	4	4
4	5	5	5	4	4	4	4	5	4	5	5	5	5	4	5	5	5
4	5	4	4	5	5	5	4	4	4	4	4	4	5	5	5	4	4
4	5	4	4	4	5	4	4	5	5	5	5	4	5	4	4	4	4
5	4	5	5	5	5	4	4	5	5	4	4	5	4	5	5	5	4
5	5	4	3	4	5	4	4	5	4	5	5	4	4	5	5	5	5
4	5	5	5	4	3	3	2	4	5	4	3	4	4	5	5	4	5
3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
4	4	5	4	4	4	4	5	5	5	4	4	4	5	5	4	4	4
3	4	5	5	4	4	4	4	5	4	5	5	4	5	4	4	4	5
4	5	4	4	5	5	4	4	5	5	4	5	4	4	5	5	5	5
4	4	4	4	4	3	3	3	5	5	4	5	5	5	5	4	4	4
5	5	5	5	5	5	5	2	1	5	2	5	3	5	1	1	5	5
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
1	5	5	5	5	5	5	3	3	2	2	3	3	3	3	5	3	5
4	3	3	4	3	3	4	4	3	3	3	5	3	2	3	3	2	2
4	4	5	3	3	3	4	3	3	4	4	3	2	3	4	3	1	1
5	4	4	4	4	3	3	3	4	3	4	5	4	4	4	4	3	3
3	3	3	3	2	3	3	2	4	4	4	4	4	3	4	4	4	3
2	2	3	2	2	4	2	2	2	3	3	4	3	4	3	3	2	1

ANEXO 7: CONSENTIMIENTO INFORMADO

La presente investigación es conducida por los Bach. García Núñez, Naomi Estefani y Bach. Huamaní Rodríguez, Yenny Yessica; ex alumnas de la Universidad Peruana los Andes. La meta de este estudio es recoger información acerca del tema “Presupuesto operativo y estado de rendimiento financiero en los contribuyentes del régimen general de productos de ferretería, Huancayo, 2019”.

Si usted accede a participar en este estudio, se le pedirá responder preguntas en una encuesta que le tomará 15 minutos de su tiempo.

La participación en este estudio es estrictamente voluntaria. La información que se recoja será confidencial y no se usará para ningún otro propósito fuera de los de esta investigación. Sus respuestas al cuestionario serán codificadas usando un número de identificación y por lo tanto, serán anónimas. Una vez transcritas sus respuestas se destruirán.

Si tiene alguna duda sobre este proyecto, puede hacer preguntas en cualquier momento durante su participación en él. Igualmente, puede retirarse del proyecto en cualquier momento sin que eso lo perjudique en ninguna forma. Si alguna de las preguntas durante el acto le parecen incómodas, tiene usted el derecho de hacérselo saber al investigador o de no responderlas.

Desde ya le agradecemos su participación.

.....

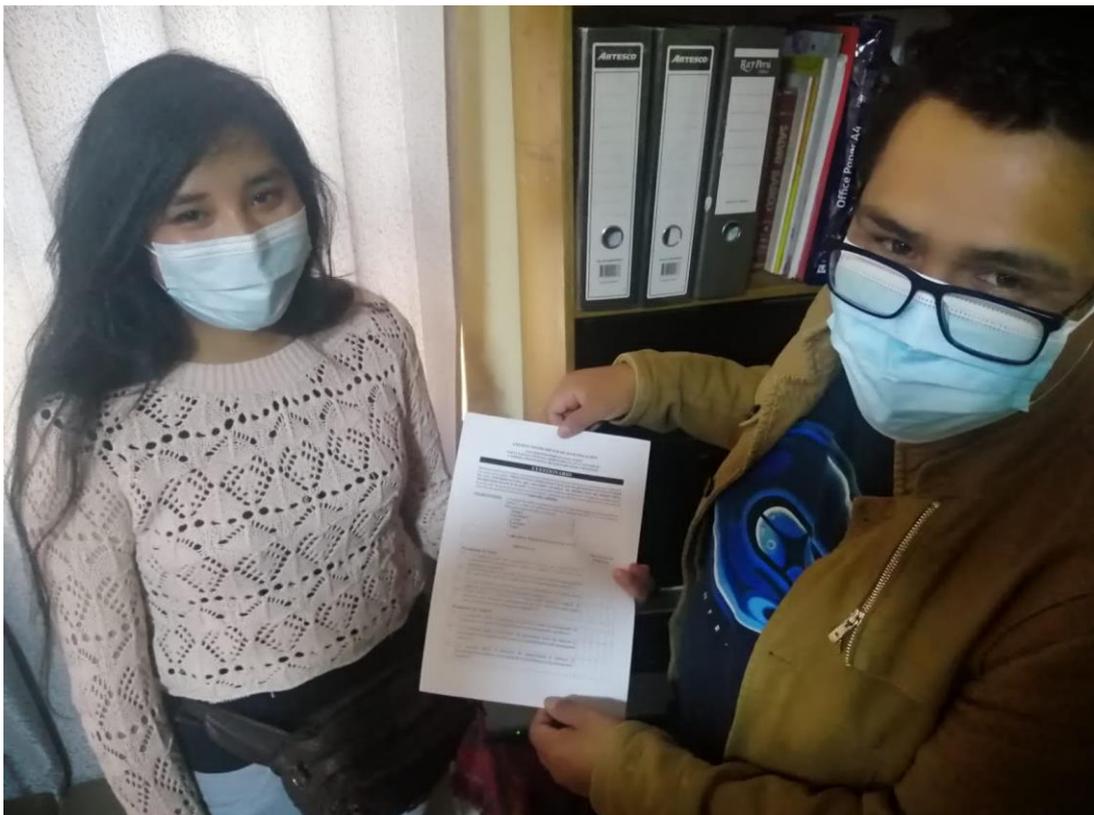
Acepto participar voluntariamente en esta investigación, conducida por los Bach. García Núñez, Naomi Estefani y Bach. Huamaní Rodríguez, Yenny Yessica. He sido informado de que la meta de este estudio es saber sobre los presupuesto operativo y estado de rendimiento financiero en los contribuyentes del régimen general de productos de ferretería, Huancayo, 2019.

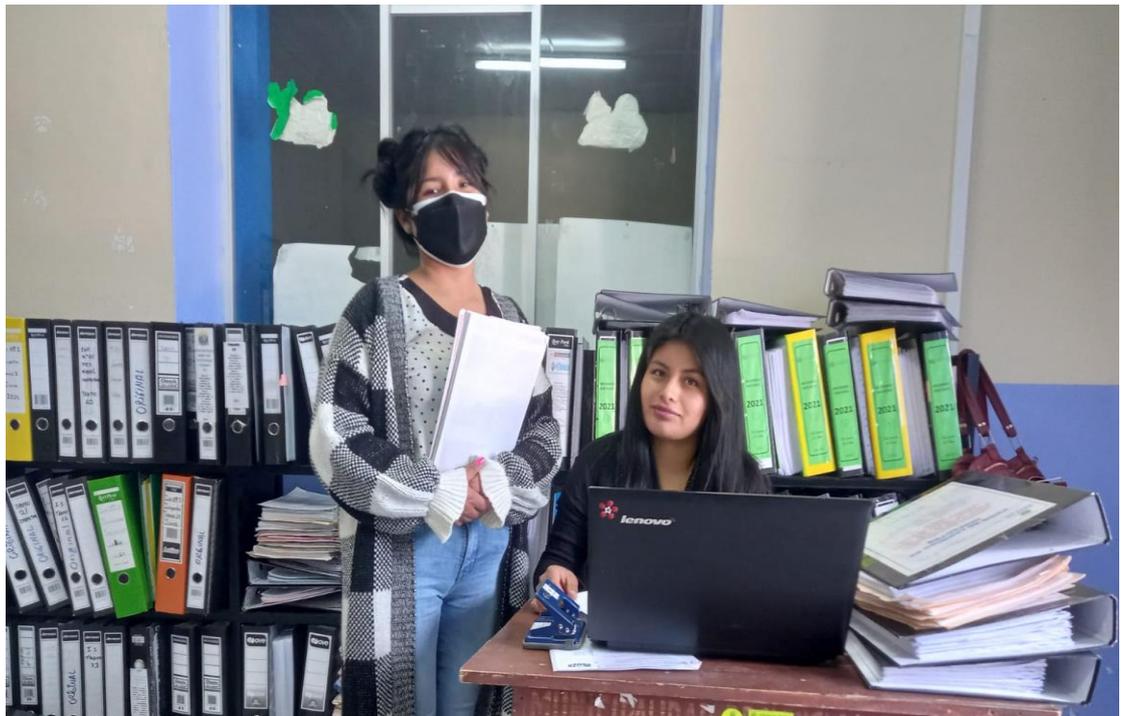
Me han indicado también que tendré que responder el cuestionario y preguntas en, lo cual tomará aproximadamente 15 minutos.

Reconozco que la información que yo provea en el curso de esta investigación es estrictamente confidencial y no será usada para ningún otro propósito fuera de los de este estudio sin mi consentimiento. He sido informado de que puedo hacer preguntas sobre el proyecto en cualquier momento y que puedo retirarme del mismo cuando así lo decida, sin que esto acarree perjuicio alguno para mi persona. De tener preguntas sobre mi participación en este estudio, puedo contactar con mi persona, Bach. García Núñez, Naomi Estefani y Bach. Huamaní Rodríguez, Yenny Yessica. Con teléfono N° 993137785 y 945500596.

Entiendo que una copia de esta ficha de consentimiento me será entregada, y que puedo pedir información sobre los resultados de este estudio cuando éste haya concluido. Para eso, puedo contactar con el teléfono anteriormente mencionado.

ANEXO 8: FOTOS DE LA APLICACIÓN DEL INSTRUMENTO







ANEXO 9: SOLICITUD DE ACCESO A LA INFORMACIÓN PÚBLICA - SUNAT

ANEXO 2

Formulario N° 5030

 FORMULARIO 5030	SOLICITUD DE ACCESO A LA INFORMACIÓN PÚBLICA (Texto Único Ordenado de la Ley N° 27806, Ley de Transparencia y Acceso a la Información Pública, aprobado por Decreto Supremo N° 043-2003-PCM)
---	--

I. DATOS DEL SOLICITANTE:			
APELLIDOS Y NOMBRES / RAZÓN SOCIAL <i>Huamani Rodriguez Yenny Jessica</i>		DOCUMENTO DE IDENTIDAD D.N.I./C.E./RUC/OTRO <i>7027369</i>	
DOMICILIO / OTROS DATOS			
AV/CALLE/JR/PSJ. <i>calle nueva</i>	N° <i>103</i>	DPTO/INT. <i>-</i>	URBANIZACIÓN <i>-</i>
DISTRITO <i>San Agustín</i>	PROVINCIA <i>Huancayo</i>	DEPARTAMENTO <i>Junín</i>	
CORREO ELECTRÓNICO(opcional) <i>yenny.yessica.huamanor@gmail.com</i>		TELÉFONO(opcional) <i>945500596</i>	

II. INFORMACIÓN SOLICITADA (cada solicitud deberá estar referida a un solo tema):					
TEMA (Consigñar código de tema, según tabla del reverso)	<table style="margin-left: auto; margin-right: auto;"> <tr> <td style="padding: 0 10px;">4663 /</td> <td style="padding: 0 10px;">4717</td> </tr> <tr> <td style="padding: 0 10px;">4752</td> <td style="padding: 0 10px;">4799</td> </tr> </table>	4663 /	4717	4752	4799
4663 /	4717				
4752	4799				
Descripción: <i>Relación de información básica (RUC, razón social, dirección y el régimen al que pertenece) de establecimientos comerciales con desarrollo económico ferretería y librería, en el distrito de Huancayo.</i>					

III. MODALIDAD DE ENTREGA DE LA INFORMACIÓN (marcar una de las alternativas "X"):			
CORREO ELECTRÓNICO	<input checked="" type="checkbox"/>	SE APERSONARÁ PARA SU RECEPCIÓN EN COPIA SIMPLE (fotocopia)	SE APERSONARÁ PARA SU RECEPCIÓN EN CD.

FIRMA o HUELLA DIGITAL 	FECHA Y HORA DE RECEPCIÓN
---	---------------------------

NOTA: Si el solicitante consigna como modalidad de entrega de la información el correo electrónico, éste autoriza para que toda comunicación o entrega de información pública se realice a través de este medio



Exp 63635-1
09:39

ANEXO 10: RESPUESTA DE LA SOLICITUD EMITIDA POR LA SUNAT



"Decenio de la Igualdad de oportunidades para mujeres y hombres"
"Año del Bicentenario del Perú: 200 años de Independencia"

CARTA N.° 032 - 2020-SUNAT/7N0500

Huancayo, 25 de enero de 2021

Señor:

HUAMANI RODRÍGUEZ YENNY YESSICA

DNI N.° 70127369

Calle Nueva N.° 103

San Agustín

Asunto : Información sobre solicitud

Referencia : Expediente N.° 000-URD079-2021-63635-1

De mi consideración:

Tengo el agrado de dirigirme a usted, en atención al documento de la referencia mediante el cual solicita, se le proporcione la relación (RUC, razón social, dirección y el régimen al que pertenece) en el distrito de Huancayo de los CIU 4663, 4752, 4719 y 4799.



Atendiendo a que la información solicitada no se encuentra dentro de los alcances de la reserva tributaria normada en el artículo 85° del Texto Único Ordenado del Código Tributario, aprobado por Decreto Supremo N.° 133-2013-EF y normas modificatorias, como tampoco dentro de los supuestos de reserva a que se refiere la Ley N.° 29733, Ley de Protección de Datos Personales¹; adjunto al presente en formato PDF un total de ciento siete (107) folios la relación de personas naturales y jurídicas inscritas en el RUC (Registro Único de Contribuyentes) hasta el 20/01/2021, dedicadas a la actividad económica correspondiente a la Clasificación Industrial Internacional Uniforme 4663 (Venta al por mayor de materiales de construcción, artículos de ferretería y equipo y materiales de fontanería y calefacción), 4719 (Otras actividades de venta al por menor en comercios no especializados), 4752 (Venta al por menor de artículos de ferretería, pinturas y productos de vidrio en comercios especializados) y 4799 (Otras actividades de venta al por menor no realizadas en comercios, puestos de venta o mercados), detallando: RUC, razón social, dirección y régimen tributario, ubicados en el distrito de Huancayo.

Por otro lado, informarle que usted puede acceder a la información relativa al Registro Único de Contribuyentes a través de la dirección en internet <http://www.sunat.gob.pe>.

Sin otro particular, aprovecho la ocasión para expresarle las muestras de mi especial consideración y estima personal.

Atentamente,


JESUS MARCELINO MACHUCA ESTEBAN
Jefe de la División de Servicios al Contribuyente (s)
INTENDENCIA REGIONAL JUNÍN

JMME/eer
Expediente N.° 000-URD079-2021-63635-1

¹ Con respecto a la solicitud del domicilio fiscal de las personas naturales, se comunica que esta información se encuentra protegida por la Ley N.° 29733, Ley de Protección de Datos Personales, motivo por el cual no es factible atender su pedido en este extremo.

ANEXO 11: VALIDEZ DEL INSTRUMENTO

"Año del Bicentenario del Perú: 200 años de Independencia"

Carta Múltiple N° 01-2021

Huancayo, 20 de julio del 2021

Señores

Gerentes Generales

Presente.

Asunto: Autorización de aplicación de instrumento de recolección de datos para la empresa comercial de productos de ferretería.

De mi mayor consideración.

Nos dirigimos a ustedes en relación al documento de la referencia a través del cual le solicitamos la participación de su empresa.

Nosotras, Naomi Estefani García Núñez, identificada con DNI 73967699, Yenny Yessica Huamani Rodríguez, identificada con DNI 70127369, pertenecientes a la carrera de Contabilidad y Finanzas de la Universidad Peruana los Andes, nos presentamos y exponemos lo siguiente:

Que, al estar en la etapa de desarrollo de nuestra tesis de investigación, titulado "PRESUPUESTO OPERATIVO Y ESTADO DE RENDIMIENTO FINANCIERO DE LOS CONTRIBUYENTES DEL REGIMEN GENERAL DE PRODUCTOS DE FERRETERIA, DISTRITO DE HUANCAYO 2019", para obtener el título profesional de Contador Público, solicito a usted se sirva autorizar a las suscritas para poder aplicar el instrumento de investigación, el cual se realizara de forma anónima de los profesionales administrativos de la empresa, ya que se mostraría la realidad de su empresa.

Esperamos su confirmación a través del e-mail yenny.yessicahuamani@gmail.com - naomiestefani25@gmail.com y/o al teléfono 945500596 - 993137783.

Confiados que su apoyo nos permita alcanzar metas comunes, quedo de usted

Atentamente,


Naomi Estefani García Núñez
DNI 73967699


Yenny Yessica Huamani Rodríguez
DNI 70127369

ANEXO 12: ENCUESTAS REALIZADAS

INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN
UNIVERSIDAD PERUANA LOS ANDES
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES
CARRERA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD Y FINANZAS

CUESTIONARIO

Mediante el presente documento nos presentamos a Usted a fin de obtener información relevante para el desarrollo de nuestra tesis titulada "PRESUPUESTO OPERATIVO Y ESTADO DE RENDIMIENTO FINANCIERO EN LOS CONTRIBUYENTES DEL REGIMEN GENERAL DE PRODUCTOS DE FERRETERIA, DISTRITO DE HUANCAYO, 2019" el cual nos permitirá medir las variables de investigación y probar nuestra hipótesis, del cual pedimos nos apoye en las respuestas, quedando agradecidos por su intervención y haciendo la aclaración que dicha información será reservada y anónima.

INSTRUCCIONES: A continuación usted encontrará un conjunto de ítems relacionados hacia el presupuesto operativo y el estado de rendimiento financiero, marque con una "X" en la columna la alternativa según considere conveniente:

Siempre	5
Casi siempre	4
A veces	3
Casi nunca	2
Nunca	1

VARIABLE: PRESUPUESTO OPERATIVO					
PREGUNTAS	Alternativas de Respuestas				
	1	2	3	4	5
Presupuesto de Ventas					
01	¿La empresa toma en consideración el estudio de mercado para la elaboración de presupuesto de ventas como parte de la planificación del presupuesto operativo?	X			
02	¿La empresa aplica el método automático cuando realiza el presupuesto de ventas como parte de la planificación del presupuesto operativo?	X			
03	¿Aplica el método promedio al realizar el presupuesto de ventas como parte de la planificación del presupuesto operativo?	X			
04	¿Para realizar el presupuesto de ventas usted aplica el método de aumento o de incremento porcentual de los años anteriores como parte de la planificación del presupuesto operativo?	X			
Presupuesto de compras					
05	¿La empresa aplica el principio de provisión para el presupuesto de compras como parte de la planificación del presupuesto operativo?	X			
06	¿La empresa aplica el principio de planeación antes de realizar el presupuesto de compras como parte de la planificación del presupuesto operativo?	X			
07	¿La empresa aplica el principio de organización al elaborar el presupuesto de compras como parte de la planificación del presupuesto operativo?	X			

08	¿La empresa aplica el principio de dirección antes que se realice el presupuesto de compras como parte de la planificación del presupuesto operativo?	X			
09	¿Con qué frecuencia aplica el principio de control al realizar el presupuesto de compras como parte de la planificación del presupuesto operativo?	X			
Presupuesto de Gastos de Operación					
10	¿La empresa toma en consideración los presupuestos de gastos de administración al realizar el presupuesto de gastos de operación como parte de la planificación del presupuesto operativo?	X			
11	¿La empresa tiene en cuenta los presupuestos de gastos de distribución al realizar el presupuesto de gastos de operación como parte de la planificación del presupuesto operativo?	X			

VARIABLE: ESTADOS DE RENDIMIENTO FINANCIERO					
PREGUNTAS	Alternativas de Respuestas				
	1	2	3	4	5
Utilidad Bruta					
12	¿Cree usted que al considerar todos los ingresos contribuyen para mostrar una utilidad bruta confiable como parte de la elaboración del estado de rendimiento financiero?				X
13	¿Se clasifica los costos de ventas con el fin de obtener una utilidad bruta real como parte de la elaboración del estado de rendimiento financiero?				X
Utilidad de Operación					
14	¿La empresa al calcular su utilidad de operación toma en cuenta el gasto de operación como parte de la elaboración del estado de rendimiento financiero?				X
15	¿Para determinar la utilidad de operación lleva un control detallado de todos sus gastos de ventas como parte de la elaboración del estado de rendimiento financiero?				X
16	¿La empresa realiza un informe detallado sobre los gastos de administración para poder calcular la utilidad de operación como parte de la elaboración del estado de rendimiento financiero?				X
Utilidad Neta					
17	¿Se evalúa los efectos sobre los gastos financieros derivados de las malas operaciones y/o gestiones al momento de calcular la utilidad neta como parte de la elaboración del estado de rendimiento financiero?				X
18	¿Se consideran los otros gastos por conceptos de préstamos, impuesto, intereses, moras, deuda a terceros, compras a crédito, etc., para el cálculo de la utilidad neta como parte de la elaboración del estado de rendimiento financiero?				X

Gracias por su colaboración.

INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN
UNIVERSIDAD PERUANA LOS ANDES
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES
CARRERA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD Y FINANZAS

CUESTIONARIO

Mediante el presente documento nos presentamos a Usted a fin de obtener información relevante para el desarrollo de nuestra tesis titulada "PRESUPUESTO OPERATIVO Y ESTADO DE RENDIMIENTO FINANCIERO EN LOS CONTRIBUYENTES DEL REGIMEN GENERAL DE PRODUCTOS DE FERRETERÍA, DISTRITO DE HUANCAYO, 2019" el cual nos permitirá medir las variables de investigación y probar nuestra hipótesis, del cual pedimos nos apoye en las respuestas; quedando agradecidos por su intervención y haciendo la aclaración de que dicha información será reservada y anónima.

INSTRUCCIONES: A continuación usted encontrará un conjunto de ítems relacionados hacia el presupuesto operativo y el estado de rendimiento financiero, marque con una "X" en la columna la alternativa según considere conveniente.

Siempre	5
Casi siempre	4
A veces	3
Casi nunca	2
Nunca	1

VARIABLE: PRESUPUESTO OPERATIVO		Alternativas de Respuestas				
		1	2	3	4	5
PRESUPUESTO DE VENTAS						
01	¿La empresa toma en consideración el estudio de mercado para la elaboración de presupuesto de ventas como parte de la planificación del presupuesto operativo?		X			
02	¿La empresa aplica el método automático cuando realiza el presupuesto de ventas como parte de la planificación del presupuesto operativo?		X			
03	¿Aplica el método promedio al realizar el presupuesto de ventas como parte de la planificación del presupuesto operativo?		X			
04	¿Para realizar el presupuesto de ventas usted aplica el método de aumento o de incremento porcentual de los años anteriores como parte de la planificación del presupuesto operativo?		X			
PRESUPUESTO DE COMPRAS						
05	¿La empresa aplica el principio de provisión para el presupuesto de compras como parte de la planificación del presupuesto operativo?	X				
06	¿La empresa aplica el principio de planeación antes de realizar el presupuesto de compras como parte de la planificación del presupuesto operativo?		X			
07	¿La empresa aplica el principio de organización al elaborar el presupuesto de compras como parte de la planificación del presupuesto operativo?		X			

08	¿La empresa aplica el principio de dirección antes que se realice el presupuesto de compras como parte de la planificación del presupuesto operativo?	X				
09	¿Con qué frecuencia aplica el principio de control al realizar el presupuesto de compras como parte de la planificación del presupuesto operativo?		/	X		
PRESUPUESTO DE GASTOS DE OPERACIÓN						
10	¿La empresa toma en consideración los presupuestos de gastos de administración al realizar el presupuesto de gastos de operación como parte de la planificación del presupuesto operativo?			X		
11	¿La empresa tiene en cuenta los presupuestos de gastos de distribución al realizar el presupuesto de gastos de operación como parte de la planificación del presupuesto operativo?			X		

VARIABLE: ESTADOS DE RENDIMIENTO FINANCIERO		Alternativas de Respuestas				
		1	2	3	4	5
UTILIDAD BRUTA						
12	¿Cree usted que al considerar todos los ingresos contribuyen para mostrar una utilidad bruta confiable como parte de la elaboración del estado de rendimiento financiero?				X	
13	¿Se clasifica los costos de ventas con el fin de obtener una utilidad bruta real como parte de la elaboración del estado de rendimiento financiero?				X	
UTILIDAD DE OPERACIÓN						
14	¿La empresa al calcular su utilidad de operación toma en cuenta el gasto de operación como parte de la elaboración del estado de rendimiento financiero?		X			
15	¿Para determinar la utilidad de operación lleva un control detallado de todos sus gastos de ventas como parte de la elaboración del estado de rendimiento financiero?				X	
16	¿La empresa realiza un informe detallado sobre los gastos de administración para poder calcular la utilidad de operación como parte de la elaboración del estado de rendimiento financiero?				X	
UTILIDAD NETA						
17	¿Se evalúa los efectos sobre los gastos financieros derivados de las malas operaciones y/o gestiones al momento de calcular la utilidad neta como parte de la elaboración del estado de rendimiento financiero?				X	
18	¿Se consideran los otros gastos por conceptos de préstamos, impuesto, intereses, moras, deuda a terceros, compras a crédito, etc., para el cálculo de la utilidad neta como parte de la elaboración del estado de rendimiento financiero?		X			

Gracias por su colaboración.

INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN
UNIVERSIDAD PERUANA LOS ANDES
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES
CARRERA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD Y FINANZAS

CUESTIONARIO

Mediante el presente documento nos presentamos a Usted a fin de obtener información relevante para el desarrollo de nuestra tesis titulada "PRESUPUESTO OPERATIVO Y ESTADO DE RENDIMIENTO FINANCIERO EN LOS CONTRIBUYENTES DEL REGIMEN GENERAL DE PRODUCTOS DE FERRETERÍA, DISTRITO DE HUANCAYO, 2019" el cual nos permitirá medir las variables de investigación y probar nuestra hipótesis, del cual pedimos nos apoye en las respuestas, quedando agradecidos por su intervención y haciendo la aclaración de que dicha información será **reservada y anónima**.

INSTRUCCIONES: A continuación usted encontrará un conjunto de ítems relacionados hacia el presupuesto operativo y el estado de rendimiento financiero, marque con una "X" en la columna la alternativa según considere conveniente.

Siempre	5
Casi siempre	4
A veces	3
Casi nunca	2
Nunca	1

VARIABLE: PRESUPUESTO OPERATIVO

PREGUNTAS	Alternativas de Respuestas				
	1	2	3	4	5
Presupuesto de Ventas					
01 ¿La empresa toma en consideración el estudio de mercado para la elaboración de presupuesto de ventas como parte de la planificación del presupuesto operativo?				X	
02 ¿La empresa aplica el método automático cuando realiza el presupuesto de ventas como parte de la planificación del presupuesto operativo?				X	
03 ¿Aplica el método promedio al realizar el presupuesto de ventas como parte de la planificación del presupuesto operativo?					X
04 ¿Para realizar el presupuesto de ventas usted aplica el método de aumento o de incremento porcentual de los años anteriores como parte de la planificación del presupuesto operativo?			X		
Presupuesto de compras					
05 ¿La empresa aplica el principio de provisión para el presupuesto de compras como parte de la planificación del presupuesto operativo?			X		
06 ¿La empresa aplica el principio de planeación antes de realizar el presupuesto de compras como parte de la planificación del presupuesto operativo?			X		
07 ¿La empresa aplica el principio de organización al elaborar el presupuesto de compras como parte de la planificación del presupuesto operativo?				X	

08	¿La empresa aplica el principio de dirección antes que se realice el presupuesto de compras como parte de la planificación del presupuesto operativo?			X	
09	¿Con qué frecuencia aplica el principio de control al realizar el presupuesto de compras como parte de la planificación del presupuesto operativo?			X	
Presupuesto de Gastos de Operación					
10	¿La empresa toma en consideración los presupuestos de gastos de administración al realizar el presupuesto de gastos de operación como parte de la planificación del presupuesto operativo?			X	
11	¿La empresa tiene en cuenta los presupuestos de gastos de distribución al realizar el presupuesto de gastos de operación como parte de la planificación del presupuesto operativo?			X	

VARIABLE: ESTADOS DE RENDIMIENTO FINANCIERO

PREGUNTAS	Alternativas de Respuestas				
	1	2	3	4	5
Utilidad bruta					
12	¿Cree usted que al considerar todos los ingresos contribuyen para mostrar una utilidad bruta confiable como parte de la elaboración del estado de rendimiento financiero?			X	
13	¿Se clasifica los costos de ventas con el fin de obtener una utilidad bruta real como parte de la elaboración del estado de rendimiento financiero?	X			
Utilidad de Operación					
14	¿La empresa al calcular su utilidad de operación toma en cuenta el gasto de operación como parte de la elaboración del estado de rendimiento financiero?			X	
15	¿Para determinar la utilidad de operación lleva un control detallado de todos sus gastos de ventas como parte de la elaboración del estado de rendimiento financiero?				X
16	¿La empresa realiza un informe detallado sobre los gastos de administración para poder calcular la utilidad de operación como parte de la elaboración del estado de rendimiento financiero?			X	
Utilidad Neta					
17	¿Se evalúa los efectos sobre los gastos financieros derivados de las malas operaciones y/o gestiones al momento de calcular la utilidad neta como parte de la elaboración del estado de rendimiento financiero?	X			
18	¿Se consideran los otros gastos por conceptos de préstamos, impuesto, intereses, moras, deuda a terceros, compras a crédito, etc., para el cálculo de la utilidad neta como parte de la elaboración del estado de rendimiento financiero?	X			

Gracias por su colaboración.

INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN
UNIVERSIDAD PERUANA LOS ANDES
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES
CARRERA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD Y FINANZAS

CUESTIONARIO

Mediante el presente documento nos presentamos a Usted a fin de obtener información relevante para el desarrollo de nuestra tesis titulada "PRESUPUESTO OPERATIVO Y ESTADO DE RENDIMIENTO FINANCIERO EN LOS CONTRIBUYENTES DEL REGIMEN GENERAL DE PRODUCTOS DE FERRETERÍA, DISTRITO DE HUANCAYO, 2019" el cual nos permitirá medir las variables de investigación y probar nuestra hipótesis, del cual pedimos nos apoye en las respuestas; quedando agradecidos por su intervención y haciendo la aclaración de que dicha información será reservada y anónima.

INSTRUCCIONES: A continuación usted encontrará un conjunto de ítems relacionados hacia el presupuesto operativo y el estado de rendimiento financiero, marque con una "X" en la columna la alternativa según considere conveniente.

Siempre	5
Casi siempre	4
A veces	3
Casi nunca	2
Nunca	1

VARIABLE: PRESUPUESTO OPERATIVO						
PREGUNTAS		Alternativas de Respuestas				
		1	2	3	4	5
Presupuesto de Ventas						
01	¿La empresa toma en consideración el estudio de mercado para la elaboración de presupuesto de ventas como parte de la planificación del presupuesto operativo?				X	
02	¿La empresa aplica el método automático cuando realiza el presupuesto de ventas como parte de la planificación del presupuesto operativo?		X			
03	¿Aplica el método promedio al realizar el presupuesto de ventas como parte de la planificación del presupuesto operativo?		X			
04	¿Para realizar el presupuesto de ventas usted aplica el método de aumento o de incremento porcentual de los años anteriores como parte de la planificación del presupuesto operativo?				X	
Presupuesto de compras						
05	¿La empresa aplica el principio de provisión para el presupuesto de compras como parte de la planificación del presupuesto operativo?		X			
06	¿La empresa aplica el principio de planeación antes de realizar el presupuesto de compras como parte de la planificación del presupuesto operativo?		X			
07	¿La empresa aplica el principio de organización al elaborar el presupuesto de compras como parte de la planificación del presupuesto operativo?				X	

08	¿La empresa aplica el principio de dirección antes que se realice el presupuesto de compras como parte de la planificación del presupuesto operativo?				X	
09	¿Con qué frecuencia aplica el principio de control al realizar el presupuesto de compras como parte de la planificación del presupuesto operativo?		X			
Presupuesto de Gastos de Operación						
10	¿La empresa toma en consideración los presupuestos de gastos de administración al realizar el presupuesto de gastos de operación como parte de la planificación del presupuesto operativo?		X			
11	¿La empresa tiene en cuenta los presupuestos de gastos de distribución al realizar el presupuesto de gastos de operación como parte de la planificación del presupuesto operativo?		X			

VARIABLE: ESTADOS DE RENDIMIENTO FINANCIERO						
PREGUNTAS		Alternativas de Respuestas				
		1	2	3	4	5
Utilidad bruta						
12	¿Cree usted que al considerar todos los ingresos contribuyen para mostrar una utilidad bruta confiable como parte de la elaboración del estado de rendimiento financiero?					X
13	¿Se clasifica los costos de ventas con el fin de obtener una utilidad bruta real como parte de la elaboración del estado de rendimiento financiero?		X			
Utilidad de Operación						
14	¿La empresa al calcular su utilidad de operación toma en cuenta el gasto de operación como parte de la elaboración del estado de rendimiento financiero?	X				
15	¿Para determinar la utilidad de operación lleva un control detallado de todos sus gastos de ventas como parte de la elaboración del estado de rendimiento financiero?			X		
16	¿La empresa realiza un informe detallado sobre los gastos de administración para poder calcular la utilidad de operación como parte de la elaboración del estado de rendimiento financiero?		X			
Utilidad Neta						
17	¿Se evalúa los efectos sobre los gastos financieros derivados de las malas operaciones y/o gestiones al momento de calcular la utilidad neta como parte de la elaboración del estado de rendimiento financiero?	X				
18	¿Se consideran los otros gastos por conceptos de préstamos, impuesto, intereses, moras, deuda a terceros, compras a crédito, etc., para el cálculo de la utilidad neta como parte de la elaboración del estado de rendimiento financiero?	X				

Gracias por su colaboración.

INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN
UNIVERSIDAD PERUANA LOS ANDES
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES
CARRERA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD Y FINANZAS

CUESTIONARIO

Mediante el presente documento nos presentamos a Usted a fin de obtener información relevante para el desarrollo de nuestra tesis titulada "PRESUPUESTO OPERATIVO Y ESTADO DE RENDIMIENTO FINANCIERO EN LOS CONTRIBUYENTES DEL REGIMEN GENERAL DE PRODUCTOS DE FERRETERÍA, DISTRITO DE HUANCAYO, 2019" el cual nos permitirá medir las variables de investigación y probar nuestra hipótesis, del cual pedimos nos apoye en las respuestas; quedando agradecidos por su intervención y haciendo la aclaración de que dicha información será reservada y anónima.

INSTRUCCIONES: A continuación usted encontrará un conjunto de ítems relacionados hacia el presupuesto operativo y el estado de rendimiento financiero, marque con una "X" en la columna la alternativa según considere conveniente.

Siempre	5
Casi siempre	4
A veces	3
Casi nunca	2
Nunca	1

VARIABLE: PRESUPUESTO OPERATIVO					
PREGUNTAS	Alternativas de Respuestas				
	1	2	3	4	5
Presupuesto de Ventas					
01	¿La empresa toma en consideración el estudio de mercado para la elaboración de presupuesto de ventas como parte de la planificación del presupuesto operativo?	X			
02	¿La empresa aplica el método automático cuando realiza el presupuesto de ventas como parte de la planificación del presupuesto operativo?				X
03	¿Aplica el método promedio al realizar el presupuesto de ventas como parte de la planificación del presupuesto operativo?				X
04	¿Para realizar el presupuesto de ventas usted aplica el método de aumento o de incremento porcentual de los años anteriores como parte de la planificación del presupuesto operativo?				X
Presupuesto de compras					
05	¿La empresa aplica el principio de provisión para el presupuesto de compras como parte de la planificación del presupuesto operativo?				X
06	¿La empresa aplica el principio de planeación antes de realizar el presupuesto de compras como parte de la planificación del presupuesto operativo?				X
07	¿La empresa aplica el principio de organización al elaborar el presupuesto de compras como parte de la planificación del presupuesto operativo?				X

08	¿La empresa aplica el principio de dirección antes que se realice el presupuesto de compras como parte de la planificación del presupuesto operativo?			X	
09	¿Con qué frecuencia aplica el principio de control al realizar el presupuesto de compras como parte de la planificación del presupuesto operativo?			X	
Presupuesto de Gastos de Operación					
10	¿La empresa toma en consideración los presupuestos de gastos de administración al realizar el presupuesto de gastos de operación como parte de la planificación del presupuesto operativo?	X			
11	¿La empresa tiene en cuenta los presupuestos de gastos de distribución al realizar el presupuesto de gastos de operación como parte de la planificación del presupuesto operativo?	X			

VARIABLE: ESTADOS DE RENDIMIENTO FINANCIERO					
PREGUNTAS	Alternativas de Respuestas				
	1	2	3	4	5
Utilidad bruta					
12	¿Cree usted que al considerar todos los ingresos contribuyen para mostrar una utilidad bruta confiable como parte de la elaboración del estado de rendimiento financiero?			X	
13	¿Se clasifica los costos de ventas con el fin de obtener una utilidad bruta real como parte de la elaboración del estado de rendimiento financiero?			X	
Utilidad de Operación					
14	¿La empresa al calcular su utilidad de operación toma en cuenta el gasto de operación como parte de la elaboración del estado de rendimiento financiero?			X	
15	¿Para determinar la utilidad de operación lleva un control detallado de todos sus gastos de ventas como parte de la elaboración del estado de rendimiento financiero?			X	
16	¿La empresa realiza un informe detallado sobre los gastos de administración para poder calcular la utilidad de operación como parte de la elaboración del estado de rendimiento financiero?				X
Utilidad Neta					
17	¿Se evalúa los efectos sobre los gastos financieros derivados de las malas operaciones y/o gestiones al momento de calcular la utilidad neta como parte de la elaboración del estado de rendimiento financiero?			X	
18	¿Se consideran los otros gastos por conceptos de préstamos, impuesto, intereses, moras, deuda a terceros, compras a crédito, etc., para el cálculo de la utilidad neta como parte de la elaboración del estado de rendimiento financiero?			X	X

Gracias por su colaboración.

INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN
UNIVERSIDAD PERUANA LOS ANDES
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES
CARRERA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD Y FINANZAS

CUESTIONARIO

Mediante el presente documento nos presentamos a Usted a fin de obtener información relevante para el desarrollo de nuestra tesis titulada "PRESUPUESTO OPERATIVO Y ESTADO DE RENDIMIENTO FINANCIERO EN LOS CONTRIBUYENTES DEL REGIMEN GENERAL DE PRODUCTOS DE FERRETERÍA, DISTRITO DE HUANCAYO, 2019" el cual nos permitirá medir las variables de investigación y probar nuestra hipótesis, del cual pedimos nos apoye en las respuestas; quedando agradecidos por su intervención y haciendo la aclaración de que dicha información será **reservada y anónima**.

INSTRUCCIONES: A continuación usted encontrará un conjunto de ítems relacionados hacia el presupuesto operativo y el estado de rendimiento financiero, marque con una "X" en la columna la alternativa según considere conveniente.

Siempre	5
Casi siempre	4
A veces	3
Casi nunca	2
Nunca	1

VARIABLE: PRESUPUESTO OPERATIVO					
PREGUNTAS	Alternativas de Respuestas				
	1	2	3	4	5
Presupuesto de Ventas					
01	¿La empresa toma en consideración el estudio de mercado para la elaboración de presupuesto de ventas como parte de la planificación del presupuesto operativo?				X
02	¿La empresa aplica el método automático cuando realiza el presupuesto de ventas como parte de la planificación del presupuesto operativo?				X
03	¿Aplica el método promedio al realizar el presupuesto de ventas como parte de la planificación del presupuesto operativo?				X
04	¿Para realizar el presupuesto de ventas usted aplica el método de aumento o de incremento porcentual de los años anteriores como parte de la planificación del presupuesto operativo?				X
Presupuesto de compras					
05	¿La empresa aplica el principio de provisión para el presupuesto de compras como parte de la planificación del presupuesto operativo?				X
06	¿La empresa aplica el principio de planeación antes de realizar el presupuesto de compras como parte de la planificación del presupuesto operativo?				X
07	¿La empresa aplica el principio de organización al elaborar el presupuesto de compras como parte de la planificación del presupuesto operativo?				X

08	¿La empresa aplica el principio de dirección antes que se realice el presupuesto de compras como parte de la planificación del presupuesto operativo?	X			
09	¿Con qué frecuencia aplica el principio de control al realizar el presupuesto de compras como parte de la planificación del presupuesto operativo?	X			
Presupuesto de Gastos de Operación					
10	¿La empresa toma en consideración los presupuestos de gastos de administración al realizar el presupuesto de gastos de operación como parte de la planificación del presupuesto operativo?				X
11	¿La empresa tiene en cuenta los presupuestos de gastos de distribución al realizar el presupuesto de gastos de operación como parte de la planificación del presupuesto operativo?	X			

VARIABLE: ESTADOS DE RENDIMIENTO FINANCIERO					
PREGUNTAS	Alternativas de Respuestas				
	1	2	3	4	5
Utilidad bruta					
12	¿Cree usted que al considerar todos los ingresos contribuyen para mostrar una utilidad bruta confiable como parte de la elaboración del estado de rendimiento financiero?				X
13	¿Se clasifica los costos de ventas con el fin de obtener una utilidad bruta real como parte de la elaboración del estado de rendimiento financiero?		X		
Utilidad de Operación					
14	¿La empresa al calcular su utilidad de operación toma en cuenta el gasto de operación como parte de la elaboración del estado de rendimiento financiero?				X
15	¿Para determinar la utilidad de operación lleva un control detallado de todos sus gastos de ventas como parte de la elaboración del estado de rendimiento financiero?	X			
16	¿La empresa realiza un informe detallado sobre los gastos de administración para poder calcular la utilidad de operación como parte de la elaboración del estado de rendimiento financiero?	X			
Utilidad Neta					
17	¿Se evalúa los efectos sobre los gastos financieros derivados de las malas operaciones y/o gestiones al momento de calcular la utilidad neta como parte de la elaboración del estado de rendimiento financiero?				X
18	¿Se consideran los otros gastos por conceptos de préstamos, impuesto, intereses, moras, deuda a terceros, compras a crédito, etc., para el cálculo de la utilidad neta como parte de la elaboración del estado de rendimiento financiero?				X

Gracias por su colaboración.

INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN
UNIVERSIDAD PERUANA LOS ANDES
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES
CARRERA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD Y FINANZAS

CUESTIONARIO

Mediante el presente documento nos presentamos a Usted a fin de obtener información relevante para el desarrollo de nuestra tesis titulada "PRESUPUESTO OPERATIVO Y ESTADO DE RENDIMIENTO FINANCIERO EN LOS CONTRIBUYENTES DEL REGIMEN GENERAL DE PRODUCTOS DE FERRETERÍA, DISTRITO DE HUANCAYO, 2019" el cual nos permitirá medir las variables de investigación y probar nuestra hipótesis, del cual pedimos nos apoye en las respuestas; quedando agradecidos por su intervención y haciendo la aclaración de que dicha información será reservada y anónima.

INSTRUCCIONES: A continuación usted encontrará un conjunto de ítems relacionados hacia el presupuesto operativo y el estado de rendimiento financiero, marque con una "X" en la columna la alternativa según considere conveniente.

Siempre	5
Casi siempre	4
A veces	3
Casi nunca	2
Nunca	1

VARIABLE: PRESUPUESTO OPERATIVO					
PREGUNTAS	Alternativas de Respuestas				
	1	2	3	4	5
Presupuesto de Ventas					
01	¿La empresa toma en consideración el estudio de mercado para la elaboración de presupuesto de ventas como parte de la planificación del presupuesto operativo?				X
02	¿La empresa aplica el método automático cuando realiza el presupuesto de ventas como parte de la planificación del presupuesto operativo?				X
03	¿Aplica el método promedio al realizar el presupuesto de ventas como parte de la planificación del presupuesto operativo?				X
04	¿Para realizar el presupuesto de ventas usted aplica el método de aumento o de incremento porcentual de los años anteriores como parte de la planificación del presupuesto operativo?				X
Presupuesto de compras					
05	¿La empresa aplica el principio de provisión para el presupuesto de compras como parte de la planificación del presupuesto operativo?				X
06	¿La empresa aplica el principio de planeación antes de realizar el presupuesto de compras como parte de la planificación del presupuesto operativo?				X
07	¿La empresa aplica el principio de organización al elaborar el presupuesto de compras como parte de la planificación del presupuesto operativo?				X

08	¿La empresa aplica el principio de dirección antes que se realice el presupuesto de compras como parte de la planificación del presupuesto operativo?					X
09	¿Con qué frecuencia aplica el principio de control al realizar el presupuesto de compras como parte de la planificación del presupuesto operativo?					X
Presupuesto de Gastos de Operación						
10	¿La empresa toma en consideración los presupuestos de gastos de administración al realizar el presupuesto de gastos de operación como parte de la planificación del presupuesto operativo?					X
11	¿La empresa tiene en cuenta los presupuestos de gastos de distribución al realizar el presupuesto de gastos de operación como parte de la planificación del presupuesto operativo?					X

VARIABLE: ESTADOS DE RENDIMIENTO FINANCIERO						
PREGUNTAS	Alternativas de Respuestas					
	1	2	3	4	5	
Utilidad bruta						
12	¿Cree usted que al considerar todos los ingresos contribuyen para mostrar una utilidad bruta confiable como parte de la elaboración del estado de rendimiento financiero?					X
13	¿Se clasifican los costos de ventas con el fin de obtener una utilidad bruta real como parte de la elaboración del estado de rendimiento financiero?					X
Utilidad de Operación						
14	¿La empresa al calcular su utilidad de operación toma en cuenta el gasto de operación como parte de la elaboración del estado de rendimiento financiero?					X
15	¿Para determinar la utilidad de operación lleva un control detallado de todos sus gastos de ventas como parte de la elaboración del estado de rendimiento financiero?					X
16	¿La empresa realiza un informe detallado sobre los gastos de administración para poder calcular la utilidad de operación como parte de la elaboración del estado de rendimiento financiero?					X
Utilidad Neta						
17	¿Se evalúan los efectos sobre los gastos financieros derivados de las malas operaciones y/o gestiones al momento de calcular la utilidad neta como parte de la elaboración del estado de rendimiento financiero?					X
18	¿Se consideran los otros gastos por conceptos de préstamos, impuesto, intereses, moras, deuda a terceros, compras a crédito, etc., para el cálculo de la utilidad neta como parte de la elaboración del estado de rendimiento financiero?					X

Gracias por su colaboración.

INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN
UNIVERSIDAD PERUANA LOS ANDES
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES
CARRERA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD Y FINANZAS

CUESTIONARIO

Mediante el presente documento nos presentamos a Usted a fin de obtener información relevante para el desarrollo de nuestra tesis titulada "PRESUPUESTO OPERATIVO Y ESTADO DE RENDIMIENTO FINANCIERO EN LOS CONTRIBUYENTES DEL REGIMEN GENERAL DE PRODUCTOS DE FERRETERÍA, DISTRITO DE HUANCAYO, 2019" el cual nos permitirá medir las variables de investigación y probar nuestra hipótesis, del cual pedimos nos apoye en las respuestas; quedando agradecidos por su intervención y haciendo la aclaración de que dicha información será **reservada y anónima**.

INSTRUCCIONES: A continuación usted encontrará un conjunto de ítems relacionados hacia el presupuesto operativo y el estado de rendimiento financiero, marque con una "X" en la columna la alternativa según considere conveniente.

Siempre	5
Casi siempre	4
A veces	3
Casi nunca	2
Nunca	1

VARIABLE: PRESUPUESTO OPERATIVO		Alternativas de Respuestas				
PREGUNTAS		1	2	3	4	5
Presupuesto de Ventas						
01	¿La empresa toma en consideración el estudio de mercado para la elaboración de presupuesto de ventas como parte de la planificación del presupuesto operativo?			X		
02	¿La empresa aplica el método automático cuando realiza el presupuesto de ventas como parte de la planificación del presupuesto operativo?				X	
03	¿Aplica el método promedio al realizar el presupuesto de ventas como parte de la planificación del presupuesto operativo?			X		
04	¿Para realizar el presupuesto de ventas usted aplica el método de aumento o de incremento porcentual de los años anteriores como parte de la planificación del presupuesto operativo?				X	
Presupuesto de compras						
05	¿La empresa aplica el principio de provisión para el presupuesto de compras como parte de la planificación del presupuesto operativo?				X	
06	¿La empresa aplica el principio de planeación antes de realizar el presupuesto de compras como parte de la planificación del presupuesto operativo?				X	
07	¿La empresa aplica el principio de organización al elaborar el presupuesto de compras como parte de la planificación del presupuesto operativo?			X		

08	¿La empresa aplica el principio de financiación antes que se realice el presupuesto de compras como parte de la planificación del presupuesto operativo?			X		
09	¿Con qué frecuencia aplica el principio de control al realizar el presupuesto de compras como parte de la planificación del presupuesto operativo?			X		
Presupuesto de Gastos de Operación						
10	¿La empresa toma en consideración los presupuestos de gastos de administración al realizar el presupuesto de gastos de operación como parte de la planificación del presupuesto operativo?			X		
11	¿La empresa tiene en cuenta los presupuestos de gastos de distribución al realizar el presupuesto de gastos de operación como parte de la planificación del presupuesto operativo?			X		

VARIABLE: ESTADOS DE RENDIMIENTO FINANCIERO

PREGUNTAS		Alternativas de Respuestas				
		1	2	3	4	5
Utilidad bruta						
12	¿Cree usted que al considerar todos los ingresos contribuyen para mostrar una utilidad bruta confiable como parte de la elaboración del estado de rendimiento financiero?					X
13	¿Se clasifica los costos de ventas con el fin de obtener una utilidad bruta real como parte de la elaboración del estado de rendimiento financiero?					X
Utilidad de Operación						
14	¿La empresa al calcular su utilidad de operación toma en cuenta el gasto de operación como parte de la elaboración del estado de rendimiento financiero?			X		
15	¿Para determinar la utilidad de operación lleva un control detallado de todos sus gastos de ventas como parte de la elaboración del estado de rendimiento financiero?			X		
16	¿La empresa realiza un informe detallado sobre los gastos de administración para poder calcular la utilidad de operación como parte de la elaboración del estado de rendimiento financiero?			X		
Utilidad Neta						
17	¿Se evalúa los efectos sobre los gastos financieros derivados de las malas operaciones y/o gestiones al momento de calcular la utilidad neta como parte de la elaboración del estado de rendimiento financiero?			X		
18	¿Se consideran los otros gastos por conceptos de préstamos, impuesto, intereses, moras, deuda a terceros, compras a crédito, etc., para el cálculo de la utilidad neta como parte de la elaboración del estado de rendimiento financiero?			X		

Gracias por su colaboración.

INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN
UNIVERSIDAD PERUANA LOS ANDES
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES
CARRERA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD Y FINANZAS

CUESTIONARIO

Mediante el presente documento nos presentamos a Usted a fin de obtener información relevante para el desarrollo de nuestra tesis titulada **“PRESUPUESTO OPERATIVO Y ESTADO DE RENDIMIENTO FINANCIERO EN LOS CONTRIBUYENTES DEL REGIMEN GENERAL DE PRODUCTOS DE FERRETERÍA, DISTRITO DE HUANCAYO, 2019”** el cual nos permitirá medir las variables de investigación y probar nuestra hipótesis, del cual pedimos nos apoye en las respuestas, quedando agradecidos por su intervención y haciendo la aclaración de que dicha información será **reservada y anónima**.

INSTRUCCION : A continuación usted encontrará un conjunto de ítems relacionados hacia el presupuesto operativo y el estado de rendimiento financiero, marque con una “X” en la columna la alternativa según considere conveniente.

Siempre	5
Casi siempre	4
A veces	3
Casi nunca	2
Nunca	1

VARIABLE: PRESUPUESTO OPERATIVO		Alternativas de Respuestas				
PREGUNTAS		1	2	3	4	5
Presupuesto de Ventas						
01	¿La empresa toma en consideración el estudio de mercado para la elaboración de presupuesto de ventas como parte de la planificación del presupuesto operativo?			X		
02	¿La empresa aplica el método automático cuando realiza el presupuesto de ventas como parte de la planificación del presupuesto operativo?			X		
03	¿Aplica el método promedio al realizar el presupuesto de ventas como parte de la planificación del presupuesto operativo?			X		
04	¿Para realizar el presupuesto de ventas usted aplica el método de aumento o de incremento porcentual de los años anteriores como parte de la planificación del presupuesto operativo?			X		
Presupuesto de compras						
05	¿La empresa aplica el principio de provisión para el presupuesto de compras como parte de la planificación del presupuesto operativo?				X	
06	¿La empresa aplica el principio de planeación antes de realizar el presupuesto de compras como parte de la planificación del presupuesto operativo?				X	
07	¿La empresa aplica el principio de organización al elaborar el presupuesto de compras como parte de la planificación del presupuesto operativo?					X

08	¿La empresa aplica el principio de dirección antes que se realice el presupuesto de compras como parte de la planificación del presupuesto operativo?					X
09	¿Con qué frecuencia aplica el principio de control al realizar el presupuesto de compras como parte de la planificación del presupuesto operativo?					X
Presupuesto de Gastos de Operación						
10	¿La empresa toma en consideración los presupuestos de gastos de administración al realizar el presupuesto de gastos de operación como parte de la planificación del presupuesto operativo?			X		
11	¿La empresa tiene en cuenta los presupuestos de gastos de distribución al realizar el presupuesto de gastos de operación como parte de la planificación del presupuesto operativo?			X		

VARIABLE: ESTADOS DE RENDIMIENTO FINANCIERO		Alternativas de Respuestas				
PREGUNTAS		1	2	3	4	5
Utilidad Bruta						
12	¿Cree usted que al considerar todos los ingresos contribuyen para mostrar una utilidad bruta confiable como parte de la elaboración del estado de rendimiento financiero?				X	
13	¿Se clasifican los costos de ventas con el fin de obtener una utilidad bruta real como parte de la elaboración del estado de rendimiento financiero?				X	
Utilidad de Operación						
14	¿La empresa al calcular su utilidad de operación toma en cuenta el gasto de operación como parte de la elaboración del estado de rendimiento financiero?					X
15	¿Para determinar la utilidad de operación lleva un control detallado de todos sus gastos de ventas como parte de la elaboración del estado de rendimiento financiero?					X
16	¿La empresa realiza un informe detallado sobre los gastos de administración para poder calcular la utilidad de operación como parte de la elaboración del estado de rendimiento financiero?					X
Utilidad Neta						
17	¿Se evalúan los efectos sobre los gastos financieros derivados de las malas operaciones y/o gestiones al momento de calcular la utilidad neta como parte de la elaboración del estado de rendimiento financiero?				X	
18	¿Se consideran los otros gastos por conceptos de préstamos, impuesto, intereses, moras, deuda a terceros, compras a crédito, etc., para el cálculo de la utilidad neta como parte de la elaboración del estado de rendimiento financiero?				X	

Gracias por su colaboración.

INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN
UNIVERSIDAD PERUANA LOS ANDES
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES
CARRERA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD Y FINANZAS

CUESTIONARIO

Mediante el presente documento nos presentamos a Usted a fin de obtener información relevante para el desarrollo de nuestra tesis titulada **"PRESUPUESTO OPERATIVO Y ESTADO DE RENDIMIENTO FINANCIERO EN LOS CONTRIBUYENTES DEL REGIMEN GENERAL DE PRODUCTOS DE FERRETERÍA, DISTRITO DE HUANCAYO, 2019"** el cual nos permitirá medir las variables de investigación y probar nuestra hipótesis, del cual pedimos nos apoye en las respuestas; quedando agradecidos por su intervención y haciendo la aclaración de que dicha información será **reservada y anónima**.

INSTRUCCIONES: A continuación usted encontrará un conjunto de ítems relacionados hacia el presupuesto operativo y el estado de rendimiento financiero, marque con una "X" en la columna la alternativa según considere conveniente.

Siempre	5
Casi siempre	4
A veces	3
Casi nunca	2
Nunca	1

VARIABLE: PRESUPUESTO OPERATIVO						
PREGUNTAS		Alternativas de Respuestas				
		1	2	3	4	5
Presupuesto de Ventas						
01	¿La empresa toma en consideración el estudio de mercado para la elaboración de presupuesto de ventas como parte de la planificación del presupuesto operativo?		X			
02	¿La empresa aplica el método automático cuando realiza el presupuesto de ventas como parte de la planificación del presupuesto operativo?		X			
03	¿Aplica el método promedio al realizar el presupuesto de ventas como parte de la planificación del presupuesto operativo?		X			
04	¿Para realizar el presupuesto de ventas usted aplica el método de aumento o de incremento porcentual de los años anteriores como parte de la planificación del presupuesto operativo?		X			
Presupuesto de compras						
05	¿La empresa aplica el principio de provisión para el presupuesto de compras como parte de la planificación del presupuesto operativo?		X			
06	¿La empresa aplica el principio de planeación antes de realizar el presupuesto de compras como parte de la planificación del presupuesto operativo?		X			
07	¿La empresa aplica el principio de organización al elaborar el presupuesto de compras como parte de la planificación del presupuesto operativo?		X			

08	¿La empresa aplica el principio de dirección antes que se realice el presupuesto de compras como parte de la planificación del presupuesto operativo?		X			
09	¿Con qué frecuencia aplica el principio de control al realizar el presupuesto de compras como parte de la planificación del presupuesto operativo?		X			
Presupuesto de Gastos de Operación						
10	¿La empresa toma en consideración los presupuestos de gastos de administración al realizar el presupuesto de gastos de operación como parte de la planificación del presupuesto operativo?		X			
11	¿La empresa tiene en cuenta los presupuestos de gastos de distribución al realizar el presupuesto de gastos de operación como parte de la planificación del presupuesto operativo?		X			

VARIABLE: ESTADOS DE RENDIMIENTO FINANCIERO						
PREGUNTAS		Alternativas de Respuestas				
		1	2	3	4	5
Utilidad bruta						
12	¿Cree usted que al considerar todos los ingresos contribuyen para mostrar una utilidad bruta confiable como parte de la elaboración del estado de rendimiento financiero?		X			
13	¿Se clasifican los costos de ventas con el fin de obtener una utilidad bruta real como parte de la elaboración del estado de rendimiento financiero?		X			
Utilidad de Operación						
14	¿La empresa al calcular su utilidad de operación toma en cuenta el gasto de operación como parte de la elaboración del estado de rendimiento financiero?		X			
15	¿Para determinar la utilidad de operación lleva un control detallado de todos sus gastos de ventas como parte de la elaboración del estado de rendimiento financiero?		X			
16	¿La empresa realiza un informe detallado sobre los gastos de administración para poder calcular la utilidad de operación como parte de la elaboración del estado de rendimiento financiero?		X			
Utilidad Neta						
17	¿Se evalúan los efectos sobre los gastos financieros derivados de las malas operaciones y/o gestiones al momento de calcular la utilidad neta como parte de la elaboración del estado de rendimiento financiero?		X			
18	¿Se consideran los otros gastos por conceptos de préstamos, impuesto, intereses, moras, deuda a terceros, compras a crédito, etc., para el cálculo de la utilidad neta como parte de la elaboración del estado de rendimiento financiero?		X			

Gracias por su colaboración.

INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN
UNIVERSIDAD PERUANA LOS ANDES
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES
CARRERA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD Y FINANZAS

QUESTIONARIO

Mediante el presente documento nos presentamos a Usted a fin de obtener información relevante para el desarrollo de nuestra tesis titulada "PRESUPUESTO OPERATIVO Y ESTADO DE RENDIMIENTO FINANCIERO EN LOS CONTRIBUYENTES DEL REGIMEN GENERAL DE PRODUCTOS DE FERRETERÍA, DISTRITO DE HUANCAYO, 2019" el cual nos permitirá medir las variables de investigación y probar nuestra hipótesis, del cual pedimos nos apoye en las respuestas; quedando agradecidos por su intervención y haciendo la aclaración de que dicha información será reservada y anónima.

INSTRUCCIONES: A continuación usted encontrará un conjunto de ítems relacionados hacia el presupuesto operativo y el estado de rendimiento financiero, marque con una "X" en la columna a alternativa según considere conveniente.

Siempre	5
Casi siempre	4
A veces	3
Casi nunca	2
Nunca	1

VARIABLE: PRESUPUESTO OPERATIVO						
PREGUNTAS		Alternativas de Respuestas				
		1	2	3	4	5
Presupuesto de Ventas						
01	¿La empresa toma en consideración el estudio de mercado para la elaboración de presupuesto de ventas como parte de la planificación del presupuesto operativo?				X	
02	¿La empresa aplica el método automático cuando realiza el presupuesto de ventas como parte de la planificación del presupuesto operativo?				X	
03	¿Aplica el método promedio al realizar el presupuesto de ventas como parte de la planificación del presupuesto operativo?				X	
04	¿Para realizar el presupuesto de ventas usted aplica el método de aumento o de incremento porcentual de los años anteriores como parte de la planificación del presupuesto operativo?				X	
Presupuesto de compras						
05	¿La empresa aplica el principio de provisión para el presupuesto de compras como parte de la planificación del presupuesto operativo?				X	
06	¿La empresa aplica el principio de planeación antes de realizar el presupuesto de compras como parte de la planificación del presupuesto operativo?				X	
07	¿La empresa aplica el principio de organización al elaborar el presupuesto de compras como parte de la planificación del presupuesto operativo?				X	

08	¿La empresa aplica el principio de dirección antes que se realice el presupuesto de compras como parte de la planificación del presupuesto operativo?				X	
09	¿Con qué frecuencia aplica el principio de control al realizar el presupuesto de compras como parte de la planificación del presupuesto operativo?				X	
Presupuesto de Gastos de Operación						
10	¿La empresa toma en consideración los presupuestos de gastos de administración al realizar el presupuesto de gastos de operación como parte de la planificación del presupuesto operativo?				X	
11	¿La empresa tiene en cuenta los presupuestos de gastos de distribución al realizar el presupuesto de gastos de operación como parte de la planificación del presupuesto operativo?				X	

VARIABLE: ESTADOS DE RENDIMIENTO FINANCIERO						
PREGUNTAS		Alternativas de Respuestas				
		1	2	3	4	5
Utilidad bruta						
12	¿Cree usted que al considerar todos los ingresos contribuyen para mostrar una utilidad bruta confiable como parte de la elaboración del estado de rendimiento financiero?					X
13	¿Se clasifica los costos de ventas con el fin de obtener una utilidad bruta real como parte de la elaboración del estado de rendimiento financiero?					X
Utilidad de Operación						
14	¿La empresa al calcular su utilidad de operación toma en cuenta el gasto de operación como parte de la elaboración del estado de rendimiento financiero?					X
15	¿Para determinar la utilidad de operación lleva un control detallado de todos sus gastos de ventas como parte de la elaboración del estado de rendimiento financiero?					X
16	¿La empresa realiza un informe detallado sobre los gastos de administración para poder calcular la utilidad de operación como parte de la elaboración del estado de rendimiento financiero?					X
Utilidad Neta						
17	¿Se evalúa los efectos sobre los gastos financieros derivados de las malas operaciones y/o gestiones al momento de calcular la utilidad neta como parte de la elaboración del estado de rendimiento financiero?					X
18	¿Se consideran los otros gastos por conceptos de préstamos, impuesto, intereses, moras, deuda a terceros, compras a crédito, etc., para el cálculo de la utilidad neta como parte de la elaboración del estado de rendimiento financiero?					X

Gracias por su colaboración.

INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN
UNIVERSIDAD PERUANA LOS ANDES
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES
CARRERA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD Y FINANZAS

CUESTIONARIO

Mediante el presente documento nos presentamos a Usted a fin de obtener información relevante para el desarrollo de nuestra tesis titulada **"PRESUPUESTO OPERATIVO Y ESTADO DE RENDIMIENTO FINANCIERO EN LOS CONTRIBUYENTES DEL REGIMEN GENERAL DE PRODUCTOS DE FERRETERÍA, DISTRITO DE HUANCAYO, 2019"** el cual nos permitirá medir las variables de investigación y probar nuestra hipótesis, del cual pedimos nos apoye en las respuestas, quedando agradecidos por su intervención, haciendo la aclaración de que dicha información será reservada y anónima.

INSTRUCCIONES: A continuación usted encontrará un conjunto de ítems relacionados hacia el presupuesto operativo y el estado de rendimiento financiero, marque con una "X" en la columna la alternativa que considere conveniente.

Siempre	5
Casi siempre	4
A veces	3
Casi nunca	2
Nunca	1

VARIABLE: PRESUPUESTO OPERATIVO						
PREGUNTAS		Alternativas de Respuestas				
		1	2	3	4	5
Presupuesto de Ventas						
01	¿La empresa toma en consideración el estudio de mercado para la elaboración de presupuesto de ventas como parte de la planificación del presupuesto operativo?			X		
02	¿La empresa aplica el método automático cuando realiza el presupuesto de ventas como parte de la planificación del presupuesto operativo?			X		
03	¿Aplica el método promedio al realizar el presupuesto de ventas como parte de la planificación del presupuesto operativo?			X		
04	¿Para realizar el presupuesto de ventas usted aplica el método de aumento o de incremento porcentual de los años anteriores como parte de la planificación del presupuesto operativo?			X		
Presupuesto de compras						
05	¿La empresa aplica el principio de provisión para el presupuesto de compras como parte de la planificación del presupuesto operativo?			X		
06	¿La empresa aplica el principio de planeación antes de realizar el presupuesto de compras como parte de la planificación del presupuesto operativo?			X		
07	¿La empresa aplica el principio de organización al elaborar el presupuesto de compras como parte de la planificación del presupuesto operativo?			X		

08	¿La empresa aplica el principio de dirección antes que se realice el presupuesto de compras como parte de la planificación del presupuesto operativo?			X		
09	¿Con qué frecuencia aplica el principio de control al realizar el presupuesto de compras como parte de la planificación del presupuesto operativo?			X		
Presupuesto de Gastos de Operación						
10	¿La empresa toma en consideración los presupuestos de gastos de administración al realizar el presupuesto de gastos de operación como parte de la planificación del presupuesto operativo?			X		
11	¿La empresa tiene en cuenta los presupuestos de gastos de distribución al realizar el presupuesto de gastos de operación como parte de la planificación del presupuesto operativo?			X		

VARIABLE: ESTADOS DE RENDIMIENTO FINANCIERO

PREGUNTAS

Alternativa de Respuesta				
1	2	3	4	5

Utilidad Bruta						
12	¿Cree usted que al considerar todos los ingresos contribuyen para mostrar una utilidad bruta contable como parte de la elaboración del estado de rendimiento financiero?			X		
13	¿Se clasifican los costos de ventas con el fin de obtener una utilidad bruta real como parte de la elaboración del estado de rendimiento financiero?			X		
Utilidad de Operación						
14	¿La empresa al calcular su utilidad de operación toma en cuenta el gasto de operación como parte de la elaboración del estado de rendimiento financiero?			X		
15	¿Para determinar la utilidad de operación lleva un control detallado de todos sus gastos de ventas como parte de la elaboración del estado de rendimiento financiero?			X		
16	¿La empresa realiza un informe detallado sobre los gastos de administración para poder calcular la utilidad de operación como parte de la elaboración del estado de rendimiento financiero?			X		
Utilidad Neta						
17	¿Se evalúan los efectos sobre los gastos financieros derivados de las malas operaciones y/o gestiones al momento de calcular la utilidad neta como parte de la elaboración del estado de rendimiento financiero?			X		
18	¿Se consideran los otros gastos por conceptos de préstamos, impuesto, intereses, moras, deuda a terceros, compras a crédito, etc., para el cálculo de la utilidad neta como parte de la elaboración del estado de rendimiento financiero?			X		

Gracias por su colaboración.

INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN
UNIVERSIDAD PERUANA LOS ANDES
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES
CARRERA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD Y FINANZAS

CUESTIONARIO

Mediante el presente documento nos presentamos a Usted a fin de obtener información relevante para el desarrollo de nuestra tesis titulada "PRESUPUESTO OPERATIVO Y ESTADO DE RENDIMIENTO FINANCIERO EN LOS CONTRIBUYENTES DEL REGIMEN GENERAL DE PRODUCTOS DE FERRETERÍA, DISTRITO DE HUANCAYO, 2019" el cual nos permitirá medir las variables de investigación y probar nuestra hipótesis, del cual pedimos nos apoye en las respuestas, quedando agradecidos por su intervención y haciendo la aclaración de que dicha información será **reservada y anónima**.

INSTRUCCIONES: A continuación usted encontrará un conjunto de ítems relacionados hacia el presupuesto operativo y el estado de rendimiento financiero, marque con una "X" en la columna la alternativa según considere conveniente.

Siempre	5
Casi siempre	4
A veces	3
Casi nunca	2
Nunca	1

VARIABLE: PRESUPUESTO OPERATIVO		Alternativas de Respuestas				
PREGUNTAS		1	2	3	4	5
Presupuesto de Ventas						
01	¿La empresa toma en consideración el estudio de mercado para la elaboración de presupuesto de ventas como parte de la planificación del presupuesto operativo?	X				
02	¿La empresa aplica el método automático cuando realiza el presupuesto de ventas como parte de la planificación del presupuesto operativo?	X				
03	¿Aplica el método promedio al realizar el presupuesto de ventas como parte de la planificación del presupuesto operativo?	X				
04	¿Para realizar el presupuesto de ventas usted aplica el método de aumento o de incremento porcentual de los años anteriores como parte de la planificación del presupuesto operativo?	X				
Presupuesto de compras						
05	¿La empresa aplica el principio de provisión para el presupuesto de compras como parte de la planificación del presupuesto operativo?	X				
06	¿La empresa aplica el principio de planeación antes de realizar el presupuesto de compras como parte de la planificación del presupuesto operativo?	X				
07	¿La empresa aplica el principio de organización al elaborar el presupuesto de compras como parte de la planificación del presupuesto operativo?	X				

08	¿La empresa aplica el principio de dirección antes que se realice el presupuesto de compras como parte de la planificación del presupuesto operativo?	X				
09	¿Con qué frecuencia aplica el principio de control al realizar el presupuesto de compras como parte de la planificación del presupuesto operativo?	X				
Presupuesto de Gastos de Operación						
10	¿La empresa toma en consideración los presupuestos de gastos de administración al realizar el presupuesto de gastos de operación como parte de la planificación del presupuesto operativo?	X				
11	¿La empresa tiene en cuenta los presupuestos de gastos de distribución al realizar el presupuesto de gastos de operación como parte de la planificación del presupuesto operativo?	X				

VARIABLE: ESTADOS DE RENDIMIENTO FINANCIERO		Alternativas de Respuestas				
PREGUNTAS		1	2	3	4	5
Utilidad bruta						
12	¿Cree usted que al considerar todos los ingresos contribuyen para mostrar una utilidad bruta confiable como parte de la elaboración del estado de rendimiento financiero?	X				
13	¿Se clasifican los costos de ventas con el fin de obtener una utilidad bruta real como parte de la elaboración del estado de rendimiento financiero?	X				
Utilidad de Operación						
14	¿La empresa al calcular su utilidad de operación toma en cuenta el gasto de operación como parte de la elaboración del estado de rendimiento financiero?	X				
15	¿Para determinar la utilidad de operación lleva un control detallado de todos sus gastos de ventas como parte de la elaboración del estado de rendimiento financiero?	X				
16	¿La empresa realiza un informe detallado sobre los gastos de administración para poder calcular la utilidad de operación como parte de la elaboración del estado de rendimiento financiero?	X				
Utilidad Neta						
17	¿Se evalúan los efectos sobre los gastos financieros derivados de las malas operaciones y/o gestiones al momento de calcular la utilidad neta como parte de la elaboración del estado de rendimiento financiero?	X				
18	¿Se consideran los otros gastos por conceptos de préstamos, impuesto, intereses, moras, deuda a terceros, compras a crédito, etc., para el cálculo de la utilidad neta como parte de la elaboración del estado de rendimiento financiero?	X				

Gracias por su colaboración.

INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN
UNIVERSIDAD PERUANA LOS ANDES
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES
CARRERA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD Y FINANZAS

CUESTIONARIO

Mediante el presente documento nos presentamos a Usted a fin de obtener información relevante para el desarrollo de nuestra tesis titulada **"PRESUPUESTO OPERATIVO Y ESTADO DE RENDIMIENTO FINANCIERO EN LOS CONTRIBUYENTES DEL REGIMEN GENERAL DE PRODUCTOS DE FERRETERÍA, DISTRITO DE HUANCAO, 2019"** el cual nos permitirá medir las variables de investigación y probar nuestra hipótesis, de agradecidos por su intervención y haciendo una aclaración de que dicha información será **reservada y anónima**.

INSTRUCCIONES: A continuación usted encontrará un conjunto de ítems relacionados hacia el presupuesto operativo y el estado de rendimiento financiero, marque con una "X" en la columna la alternativa según considere conveniente.

Siempre	5
Casi siempre	4
A veces	3
Casi nunca	2
Nunca	1

VARIABLE: PRESUPUESTO OPERATIVO		Alternativas de Respuestas				
PREGUNTAS		1	2	3	4	5
Presupuesto de Ventas						
01	¿La empresa toma en consideración el estudio de mercado para la elaboración de presupuesto de ventas como parte de la planificación del presupuesto operativo?		X			
02	¿La empresa aplica el método automático cuando realiza el presupuesto de ventas como parte de la planificación del presupuesto operativo?		X			
03	¿Aplica el método promedio al realizar el presupuesto de ventas como parte de la planificación del presupuesto operativo?		X			
04	¿Para realizar el presupuesto de ventas usted aplica el método de aumento o de incremento porcentual de los años anteriores como parte de la planificación del presupuesto operativo?		X			
Presupuesto de compras						
05	¿La empresa aplica el principio de provisión para el presupuesto de compras como parte de la planificación del presupuesto operativo?			X		
06	¿La empresa aplica el principio de planeación antes de realizar el presupuesto de compras como parte de la planificación del presupuesto operativo?			X		
07	¿La empresa aplica el principio de organización al elaborar el presupuesto de compras como parte de la planificación del presupuesto operativo?			X		

08	¿La empresa aplica el principio de dirección antes que se realice el presupuesto de compras como parte de la planificación del presupuesto operativo?			X		
09	¿Con qué frecuencia aplica el principio de control al realizar el presupuesto de compras como parte de la planificación del presupuesto operativo?			X		
Presupuesto de Gastos de Operación						
10	¿La empresa toma en consideración los presupuestos de gastos de administración al realizar el presupuesto de gastos de operación como parte de la planificación del presupuesto operativo?		X			
11	¿La empresa tiene en cuenta los presupuestos de gastos de distribución al realizar el presupuesto de gastos de operación como parte de la planificación del presupuesto operativo?		X			

VARIABLE: ESTADOS DE RENDIMIENTO FINANCIERO		Alternativas de Respuestas				
PREGUNTAS		1	2	3	4	5
Utilidad bruta						
12	¿Cree usted que al considerar todos los ingresos contribuyen para mostrar una utilidad bruta confiable como parte de la elaboración del estado de rendimiento financiero?				X	
13	¿Se clasifica los costos de ventas con el fin de obtener una utilidad bruta real como parte de la elaboración del estado de rendimiento financiero?				X	
Utilidad de Operación						
14	¿La empresa al calcular su utilidad de operación toma en cuenta el gasto de operación como parte de la elaboración del estado de rendimiento financiero?					X
15	¿Para determinar la utilidad de operación lleva un control detallado de todos sus gastos de ventas como parte de la elaboración del estado de rendimiento financiero?					X
16	¿La empresa realiza un informe detallado sobre los gastos de administración para poder calcular la utilidad de operación como parte de la elaboración del estado de rendimiento financiero?					X
Utilidad Neta						
17	¿Se evalúa los efectos sobre los gastos financieros derivados de las malas operaciones y/o gestiones al momento de calcular la utilidad neta como parte de la elaboración del estado de rendimiento financiero?					X
18	¿Se consideran los otros gastos por conceptos de préstamos, impuesto, intereses, moras, deuda a terceros, compras a crédito, etc., para el cálculo de la utilidad neta como parte de la elaboración del estado de rendimiento financiero?					X

Gracias por su colaboración.

INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN
UNIVERSIDAD PERUANA LOS ANDES
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES
CARRERA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD Y FINANZAS

CUESTIONARIO

Mediante el presente documento nos presentamos a Usted a fin de obtener información relevante para el desarrollo de nuestra tesis titulada **"PRESUPUESTO OPERATIVO Y ESTADO DE RENDIMIENTO FINANCIERO EN LOS CONTRIBUYENTES DEL REGIMEN GENERAL DE PRODUCTOS DE FERRETERÍA, DISTRITO DE HUANCAYO, 2019"** el cual nos permitirá medir las variables de investigación y probar nuestra hipótesis, del cual pedimos nos apoye en las respuestas; quedando agradecidos por su intervención y haciendo la aclaración de que dicha información será **reservada y anónima**.

INSTRUCCIONES: A continuación usted encontrará un conjunto de ítems relacionados hacia el presupuesto operativo y el estado de rendimiento financiero. Marque con una "X" en la columna la alternativa según considere conveniente.

Siempre	5
Casi siempre	4
A veces	3
Casi nunca	2
Nunca	1

VARIABLE: PRESUPUESTO OPERATIVO

PREGUNTAS	Alternativas de Respuestas				
	1	2	3	4	5
Presupuesto de Ventas					
01 ¿La empresa toma en consideración el estudio de mercado para la elaboración de presupuesto de ventas como parte de la planificación del presupuesto operativo?					X
02 ¿La empresa aplica el método automático cuando realiza el presupuesto de ventas como parte de la planificación del presupuesto operativo?					X
03 ¿Aplica el método promedio al realizar el presupuesto de ventas como parte de la planificación del presupuesto operativo?					X
04 ¿Para realizar el presupuesto de ventas usted aplica el método de aumento o de incremento porcentual de los años anteriores como parte de la planificación del presupuesto operativo?					X
Presupuesto de compras					
05 ¿La empresa aplica el principio de provisión para el presupuesto de compras como parte de la planificación del presupuesto operativo?					X
06 ¿La empresa aplica el principio de planeación antes de realizar el presupuesto de compras como parte de la planificación del presupuesto operativo?					X
07 ¿La empresa aplica el principio de organización al elaborar el presupuesto de compras como parte de la planificación del presupuesto operativo?					X

08	¿La empresa aplica el principio de dirección antes que se realice el presupuesto de compras como parte de la planificación del presupuesto operativo?					X
09	¿Con qué frecuencia aplica el principio de control al realizar el presupuesto de compras como parte de la planificación del presupuesto operativo?					X
Presupuesto de Gastos de Operación						
10	¿La empresa toma en consideración los presupuestos de gastos de administración al realizar el presupuesto de gastos de operación como parte de la planificación del presupuesto operativo?					X
11	¿La empresa tiene en cuenta los presupuestos de gastos de distribución al realizar el presupuesto de gastos de operación como parte de la planificación del presupuesto operativo?					X

VARIABLE: ESTADOS DE RENDIMIENTO FINANCIERO

PREGUNTAS	Alternativas de Respuestas					
	2	3	4	5		
Utilidad bruta						
12	¿Cree usted que al considerar todos los ingresos contribuyen para mostrar una utilidad bruta confiable como parte de la elaboración del estado de rendimiento financiero?					X
13	¿Se clasifica los costos de ventas con el fin de obtener una utilidad bruta real como parte de la elaboración del estado de rendimiento financiero?					X
Utilidad de Operación						
14	¿La empresa al calcular su utilidad de operación toma en cuenta el gasto de operación como parte de la elaboración del estado de rendimiento financiero?					X
15	¿Para determinar la utilidad de operación lleva un control detallado de todos sus gastos de ventas como parte de la elaboración del estado de rendimiento financiero?					X
16	¿La empresa realiza un informe detallado sobre los gastos de administración para poder calcular la utilidad de operación como parte de la elaboración del estado de rendimiento financiero?					X
Utilidad Neta						
17	¿Se evalúa los efectos sobre los gastos financieros derivados de las malas operaciones y/o gestiones al momento de calcular la utilidad neta como parte de la elaboración del estado de rendimiento financiero?					X
18	¿Se consideran los otros gastos por conceptos de préstamos, impuesto, intereses, moras, deuda a terceros, compras a crédito, etc., para el cálculo de la utilidad neta como parte de la elaboración del estado de rendimiento financiero?					X

Gracias por su colaboración.

INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN
UNIVERSIDAD PERUANA LOS ANDES
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES
CARRERA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD Y FINANZAS

CUESTIONARIO

Mediante el presente documento nos presentamos a Usted a fin de obtener información relevante para el desarrollo de nuestra tesis titulada **"PRESUPUESTO OPERATIVO Y ESTADO DE RENDIMIENTO FINANCIERO EN LOS CONTRIBUYENTES DEL REGIMEN GENERAL DE PRODUCTOS DE FERRETERÍA, DISTRITO DE HUANCAYO, 2019"** el cual nos permite medir las variables de investigación y probar nuestra hipótesis, del cual pedimos nos apoye en las respuestas, quedando agradecido por su intervención y haciendo la aclaración de que dicha información será **reservada y anónima**.

INSTRUCCIONES: A continuación usted encontrará un conjunto de ítems relacionados a la información del presupuesto operativo y el estado de rendimiento financiero, marque con una "X" en la columna la alternativa según considere conveniente.

Siempre	5
Casi siempre	4
A veces	3
Casi nunca	2
Nunca	1

VARIABLE: PRESUPUESTO OPERATIVO

PREGUNTAS	Alternativas de Respuestas				
	1	2	3	4	5
Presupuesto de Ventas					
01 ¿La empresa toma en consideración el estudio de mercado para la elaboración de presupuesto de ventas como parte de la planificación del presupuesto operativo?		X			
02 ¿La empresa aplica el método automático cuando realiza el presupuesto de ventas como parte de la planificación del presupuesto operativo?		X			
03 ¿Aplica el método promedio al realizar el presupuesto de ventas como parte de la planificación del presupuesto operativo?		X			
04 ¿Para realizar el presupuesto de ventas usted aplica el método de aumento o de incremento porcentual de los años anteriores como parte de la planificación del presupuesto operativo?		X			
Presupuesto de compras					
05 ¿La empresa aplica el principio de provisión para el presupuesto de compras como parte de la planificación del presupuesto operativo?		X			
06 ¿La empresa aplica el principio de planeación antes de realizar el presupuesto de compras como parte de la planificación del presupuesto operativo?		X			
07 ¿La empresa aplica el principio de organización al elaborar el presupuesto de compras como parte de la planificación del presupuesto operativo?		X			

08	¿La empresa aplica el principio de dirección antes que se realice el presupuesto de compras como parte de la planificación del presupuesto operativo?	X			
09	¿Con qué frecuencia aplica el principio de control al realizar el presupuesto de compras como parte de la planificación del presupuesto operativo?	X			
Presupuesto de Gastos de Operación					
10	¿La empresa toma en consideración los presupuestos de gastos de administración al realizar el presupuesto de gastos de operación como parte de la planificación del presupuesto operativo?	X			
11	¿La empresa tiene en cuenta los presupuestos de gastos de distribución al realizar el presupuesto de gastos de operación como parte de la planificación del presupuesto operativo?	X			

VARIABLE: ESTADOS DE RENDIMIENTO FINANCIERO

PREGUNTAS	Alternativas de Respuestas				
	1	2	3	4	5
Utilidad bruta					
12	¿Cree usted que al considerar todos los ingresos contribuyen para mostrar una utilidad bruta confiable como parte de la elaboración del estado de rendimiento financiero?		X		
13	¿Se clasifica los costos de ventas con el fin de obtener una utilidad bruta real como parte de la elaboración del estado de rendimiento financiero?		X		
Utilidad de Operación					
14	¿La empresa al calcular su utilidad de operación toma en cuenta el gasto de operación como parte de la elaboración del estado de rendimiento financiero?			X	
15	¿Para determinar la utilidad de operación lleva un control detallado de todos sus gastos de ventas como parte de la elaboración del estado de rendimiento financiero?			X	
16	¿La empresa realiza un informe detallado sobre los gastos de administración para poder calcular la utilidad de operación como parte de la elaboración del estado de rendimiento financiero?			X	
Utilidad Neta					
17	¿Se evalúa los efectos sobre los gastos financieros derivados de las malas operaciones y/o gestiones al momento de calcular la utilidad neta como parte de la elaboración del estado de rendimiento financiero?			X	
18	¿Se consideran los otros gastos por conceptos de préstamos, impuesto, intereses, moras, deuda a terceros, compras a crédito, etc., para el cálculo de la utilidad neta como parte de la elaboración del estado de rendimiento financiero?			X	

Gracias por su colaboración.

INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN
UNIVERSIDAD PERUANA LOS ANDES
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES
CARRERA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD Y FINANZAS

CUESTIONARIO

Mediante el presente documento nos presentamos a Usted a fin de obtener información relevante para el desarrollo de nuestra tesis titulada "PRESUPUESTO OPERATIVO Y ESTADO DE RENDIMIENTO FINANCIERO EN LOS CONTRIBUYENTES DEL REGIMEN GENERAL DE PRODUCTOS DE FERRITERÍA, DISTRITO DE HUANCAYO, 2019" el cual nos permitirá medir las variables de investigación y probar nuestra hipótesis, del cual pedimos nos apoye en las respuestas, quedando agradecidos por su intervención y haciendo la aclaración de que dicha información será reservada y anónima.

INSTRUCCIONES: En la continuación usted encontrará un conjunto de ítems relacionados hacia el presupuesto operativo y el estado de rendimiento financiero, marque con una "X" la columna la alternativa según considere conveniente.

Siempre	5
Casi siempre	4
A veces	3
Casi nunca	2
Nunca	1

VARIABLE: PRESUPUESTO OPERATIVO

PREGUNTAS	Alternativas de Respuestas				
	1	2	3	4	5
Presupuesto de Ventas					
01	¿La empresa toma en consideración el estudio de mercado para la elaboración de presupuesto de ventas como parte de la planificación del presupuesto operativo?			X	
02	¿La empresa aplica el método automático cuando realiza el presupuesto de ventas como parte de la planificación del presupuesto operativo?			X	
03	¿Aplica el método promedio al realizar el presupuesto de ventas como parte de la planificación del presupuesto operativo?			X	
04	¿Para realizar el presupuesto de ventas usted aplica el método de aumento o de incremento porcentual de los años anteriores como parte de la planificación del presupuesto operativo?			X	
Presupuesto de compras					
05	¿La empresa aplica el principio de provisión para el presupuesto de compras como parte de la planificación del presupuesto operativo?			X	
06	¿La empresa aplica el principio de planeación antes de realizar el presupuesto de compras como parte de la planificación del presupuesto operativo?			X	
07	¿La empresa aplica el principio de organización al elaborar el presupuesto de compras como parte de la planificación del presupuesto operativo?			X	

08	¿La empresa aplica el principio de dirección antes que se realice el presupuesto de compras como parte de la planificación del presupuesto operativo?				X
09	¿Con qué frecuencia aplica el principio de control al realizar el presupuesto de compras como parte de la planificación del presupuesto operativo?				X

Presupuesto de Gastos de Operación

10	¿La empresa toma en consideración los presupuestos de gastos de administración al realizar el presupuesto de gastos de operación como parte de la planificación del presupuesto operativo?				X
11	¿La empresa tiene en cuenta los presupuestos de gastos de distribución al realizar el presupuesto de gastos de operación como parte de la planificación del presupuesto operativo?				X

VARIABLE: ESTADOS DE RENDIMIENTO FINANCIERO

PREGUNTAS	Alternativas de Respuestas				
	1	2	3	4	5
Utilidad bruta					
12	¿Cree usted que al considerar todos los ingresos contribuyen para mostrar una utilidad bruta confiable como parte de la elaboración del estado de rendimiento financiero?				X
13	¿Se clasifican los costos de ventas con el fin de obtener una utilidad bruta real como parte de la elaboración del estado de rendimiento financiero?				X
Utilidad de Operación					
14	¿La empresa al calcular su utilidad de operación toma en cuenta el gasto de operación como parte de la elaboración del estado de rendimiento financiero?				X
15	¿Para determinar la utilidad de operación lleva un control detallado de todos sus gastos de ventas como parte de la elaboración del estado de rendimiento financiero?				X
16	¿La empresa realiza un informe detallado sobre los gastos de administración para poder calcular la utilidad de operación como parte de la elaboración del estado de rendimiento financiero?				X
Utilidad Neta					
17	¿Se evalúan los efectos sobre los gastos financieros derivados de las malas operaciones y/o gestiones al momento de calcular la utilidad neta como parte de la elaboración del estado de rendimiento financiero?				X
18	¿Se consideran los otros gastos por conceptos de préstamos, impuesto, intereses, moras, deuda a terceros, compras a crédito, etc., para el cálculo de la utilidad neta como parte de la elaboración del estado de rendimiento financiero?				X

Gracias por su colaboración.