

**UNIVERSIDAD PRIVADA DE TACNA  
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**

**ESCUELA PROFESIONAL DE CIENCIAS CONTABLES Y FINANCIERAS**



**“EL PRESUPUESTO DE CAJA Y SU INFLUENCIA EN LA CAPACIDAD  
ECONOMICA DE LOS EMPRESARIOS DE ZOFRATACNA EN LA GALERIA  
CORONEL MENDOZA, 2015”.**

**Autor:**

**Bach. Ruth Angélica Torocahua Apaza**

**Tesis para optar Título Profesional de Contador Público con  
mención en auditoria**

**Tacna - Perú**

**2015**

## DEDICATORIA

A mi esposo Alan por su apoyo incondicional y su optimismo, por su perseverancia pese a las circunstancias, así mismo esto es para mi hijo J. Benjamín mi motivación y mi inspiración, quien sacrifico fiestas y paseos cada fin de semana, para poder realizar la presente tesis.

## AGRADECIMIENTO

A Dios por darme la vida y permitir cumplir mis metas, a mis dos madres Elvira y Rosita quienes no lo pensaron dos veces para poder ayudarnos a culminar esta carrera profesional, gracias por sus palabras de aliento.

De manera especial a Alan Cáceres mi esposo ya que ambos estamos en este camino esforzándonos para cumplir una meta más en nuestras vidas, gracias por tu paciencia.

Gracias Benjamín mi tesoro, por entenderme en tus 5 años de vida te amo con todo mi corazón.

Así mismo gracias a los docentes Roberto Neyra, Luis Fernández y Mariela Bobadilla, quienes supieron guiarme y asesorarme en el desarrollo del presente trabajo de tesis.

## RESUMEN

El presente trabajo de tesis titulado “El presupuesto de caja y su influencia en la capacidad económica de los empresarios de zofra Tacna en la galería coronel Mendoza, 2015”, se desarrolló con el fin de proporcionar alternativas para una adecuada toma de decisiones con respecto al presupuesto de caja ya que las empresas enfrentan problemas por una mala planificación y esto se ve reflejado en una escasa o nula rentabilidad en los negocios.

El presupuesto es una herramienta para planear y controlar el comportamiento económico para diferentes aspectos financieros, administrativos y contables.

Para su desarrollo se ha realizado un diagnóstico de la gestión actual de la empresa, y se llegó a la conclusión que el presupuesto de caja incide en la mejora de la capacidad económica en la empresas de la galería coronel Mendoza.

## **ABSTRACT**

The present thesis work entitled "The cash budget and its influence on the economic capacity of the entrepreneurs of la Zofra Tacna in the gallery colonel Mendoza, 2015 ", was developed in order to provide alternatives for appropriate decision making with respect to the cash budget already companies face problems by a poor planning and this is reflected in a low or negative returns in the business.

The budget is a tool for planning and controlling the economic behavior for different financial aspects, administrative and accounting.

For its development has been carried out a diagnosis of the current management of the company, and came to the conclusion that the cash budget influences the improvement in the economic capacity in the companies of the gallery colonel Mendoza.

## INDICE

INTRODUCCION .....	9
CAPITULO I PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	15
1.1. Identificación y determinación del problema.....	15
1.2. Formulación del problema.....	16
1.2.1. Problema Principal .....	16
1.2.2. Problemas Específicos .....	16
1.3. Objetivos de la investigación.....	16
1.3.1. Objetivo General .....	16
1.3.2. Objetivos Específicos.....	17
1.4. Importancia y Alcances de la investigación .....	17
1.4.1. Importancia.....	17
1.4.2. Alcances.....	18
1.5. Hipótesis de la Tesis .....	18
1.5.1. Hipótesis General.....	18
1.5.2. Hipótesis Específicos .....	18
1.6. Identificación y Operacionalización de Variables .....	18
1.6.1. Identificación de las Variables .....	18
1.6.2. Operacionalización de las Variables .....	20
CAPITULO II MARCO TEORICO .....	21
2.1. Antecedentes del Estudio .....	21
2.2. Bases Teóricas –científicas .....	24
2.2.1 Presupuesto de caja .....	24
2.2.2 Capacidad económica .....	38
2.3. Definición de Términos Básicos.....	45

CAPITULO III METODOLOGIA .....	58
3.1. Tipo de Investigación.....	58
3.2. Diseño de Investigación .....	58
3.3. Población y Muestra .....	58
3.3.1. Población.....	58
3.3.2. Muestra.....	59
3.4. Técnicas e Instrumentos de recolección de datos.....	59
3.4.1. Técnicas .....	59
3.4.2. Instrumentos.....	59
3.5. Técnicas de Procesamiento de datos .....	60
3.5.1. Procesamiento de los datos.....	60
3.5.2. Presentación de los datos.....	61
3.5.3. Análisis e interpretación de los datos .....	61
3.6. Selección y validación de los instrumentos de investigación .....	62
CAPITULO IV: RESULTADOS Y DISCUSIÓN .....	64
4.1. Tratamiento estadístico e interpretación de cuadros .....	64
4.1.1. Variable 1: Presupuesto de Caja.....	64
4.1.2. Variable 2: Capacidad Económica.....	77
4.2. Contraste de hipótesis.....	90
4.2.1. Hipótesis General.....	90
4.2.2. Primera Hipótesis específica .....	92
4.2.3. Segunda Hipótesis Específica .....	94
4.3. Discusión de resultados .....	97
CONCLUSIONES .....	98
RECOMENDACIONES .....	99
BIBLIOGRAFÍA .....	100
ANEXO 1 .....	102

ANEXO 2.....	103
ANEXO 3.....	104

## INDICE DE TABLAS

Tabla 1. Operacionalización de las Variables .....	20
Tabla 2. Respecto al Presupuesto de caja.....	64
Tabla 3. Respecto al Conocimiento de los usuarios sobre el Presupuesto de caja. .....	65
Tabla 4. Respecto a si el empresario, conoce como elaborar el presupuesto de caja.....	66
Tabla 5. Respecto a si el empresario, tiene conocimiento de administración o experiencia para dirigir su empresa. ....	67
Tabla 6. Respecto al manejo empresarial de los usuarios. ....	68
Tabla 7. Percepción del empresario, respecto a cómo cree que es el manejo de los recursos financieros de su empresa. ....	69
Tabla 8. Percepción del empresario, respecto si es satisfactorio el manejo de presupuesto de caja de su empresa. ....	70
Tabla 9. Respecto al Asesoramiento que tienen los empresarios.....	71
Tabla 10. Respecto a si el empresario cree que una empresa debería tener un asesor.....	72
Tabla 11. Respecto a si el empresario cuenta con algún tipo de asesoramiento. .....	73
Tabla 12. Respecto a la Importancia de los empresarios sobre el Presupuesto de caja.....	74
Tabla 13. Respecto a si para el empresario es importante el presupuesto de caja en una empresa. ....	75
Tabla 14. Percepción del empresario, respecto a la importancia que le da al presupuesto de caja de su empresa. ....	76
Tabla 15. Respecto a la Capacidad Económica de las empresas .....	77
Tabla 16. Respecto al endeudamiento de las empresas.....	78
Tabla 17. Respecto a si el empresario tiene algún préstamo para solucionar alguna necesidad financiera de su empresa.....	79
Tabla 18. Percepción del empresario, respecto a si los préstamos influyen en la capacidad económica de una empresa.....	80
Tabla 19. Respecto al crecimiento de las empresas. ....	81
Tabla 20. Respecto a si el empresario a considerado en ampliar su negocio. ...	82

Tabla 21. Respecto a si el empresario considerado si su empresa tiene capacidad para crecer. ....	83
Tabla 22. Percepción del empresario, respecto a si ha incrementado el valor de su empresa.....	84
Tabla 23. Respecto a la Gestión de compra de los empresarios. ....	85
Tabla 24. Percepción del empresario, respecto a la capacidad económica de su empresa. ....	86
Tabla 25. Respecto a si el empresario cuenta con recursos para hacer nuevas inversiones. ....	87
Tabla 26. Respecto al financiamiento de la empresa. ....	88
Tabla 27. Percepción del empresario, respecto al financiamiento adecuado para satisfacer sus necesidades.....	89
Tabla 28. Correlación entre las variables presupuesto de caja y capacidad económica.....	90
Tabla 29. Prueba de Kolmogorov-Smirnov para una muestra. ....	93
Tabla 30. Prueba de Kolmogorov-Smirnov para una muestra. ....	95

## INDICE DE FIGURAS

Figura 1. Elaboración propia.....	49
Figura 2. Respecto al Presupuesto de caja .....	64
Figura 3. Respecto al Conocimiento de los usuarios sobre el Presupuesto de caja.....	65
Figura 4. Respecto a si el empresario, conoce como elaborar el presupuesto de caja, 2015.....	66
Figura 5. Respecto a si el empresario, tiene conocimiento de administración o experiencia para dirigir su empresa. ....	67
Figura 6. Respecto al manejo empresarial de los usuarios.....	68
Figura 7. Percepción del empresario, respecto a cómo cree que es el manejo de los recursos financieros de su empresa.....	69
Figura 8. Percepción del empresario, respecto si es satisfactorio el manejo de presupuesto de caja de su empresa. ....	70
Figura 9. Respecto al Asesoramiento que tienen los empresarios. ....	71
Figura 10. Respecto a si el empresario cree que una empresa debería tener un asesor.....	72
Figura 11. Respecto a si el empresario cuenta con algún tipo de asesoramiento. .....	73
Figura 12. Respecto a la Importancia de los empresarios sobre el Presupuesto de caja.....	74
Figura 13. Respecto a si para el empresario es importante el presupuesto de caja en una empresa. ....	75
Figura 14. Percepción del empresario, respecto a la importancia que le da al presupuesto de caja de su empresa. ....	76
Figura 15. Respecto a la Capacidad Económica de las empresas .....	77
Figura 16. Respecto al endeudamiento de las empresas.....	78
Figura 17. Respecto a si el empresario tiene algún préstamo para solucionar alguna necesidad financiera de su empresa.....	79
Figura 18. Percepción del empresario, respecto a si los prestamos influyen en la capacidad económica de una empresa.....	80
Figura 19. Respecto al crecimiento de las empresas. ....	81
Figura 20. Respecto a si el empresario a considerado en ampliar su negocio...	82

Figura 21. Respecto a si el empresario considerado si su empresa tiene capacidad para crecer. ....	83
Figura 22. Percepción del empresario, respecto a si ha incrementado el valor de su empresa.....	84
Figura 23. Respecto a la Gestión de compra de los empresarios.....	85
Figura 24. Percepción del empresario, respecto a la capacidad económica de su empresa. ....	86
Figura 25. Respecto a si el empresario cuenta con recursos para hacer nuevas inversiones. ....	87
Figura 26. Respecto al financiamiento de la empresa. ....	88
Figura 27. Percepción del empresario, respecto al financiamiento adecuado para satisfacer sus necesidades.....	89
Figura 28. Diagrama de dispersión entre las variables presupuesto de caja y capacidad económica .....	91

## INTRODUCCION

La presente tesis es una investigación que contribuye en mejorar los métodos rutinarios del presupuesto de caja y su capacidad económica, para poder minimizar los riesgos y aprovechar oportunidades.

El presupuesto de caja es una herramienta financiera importante para la gestión de empresas, ya que permitirá proyectarse hacia el futuro para el logro de metas y objetivos, teniendo una visión clara de la posición financiera esperada, impulsando el fortalecimiento y desarrollo económico a través del presupuesto de caja de cada una de las empresas.

Este estudio está orientado fundamentalmente a los empresarios de la Galería Coronel Mendoza, quienes dirigen empíricamente sus negocios, ya que muchos de ellos se preguntan consciente o inconscientemente como van a desarrollar sus actividades en su empresa.

Por tal motivo el presente estudio propone una eficiente y efectiva proyección de ingresos y egresos de efectivo, se podrá determinar sus necesidades financieras y conseguir financiamiento si fuera el caso de las instituciones financieras.

El presente trabajo de tesis se encuentra estructurado de la siguiente manera:

En el capítulo I se presenta la identificación y determinación del problema, así mismo la formulación del problema, objetivos de la investigación, importancia y alcances de la investigación, hipótesis de la tesis, estudio y operacionalización de variable.

En el capítulo II se presenta el marco teórico, donde encontramos los antecedentes del estudio, bases teóricas-científicas y definición de términos básicos.

En el capítulo III se presenta la metodología donde se expone el tipo de investigación, diseño de investigación, la población u muestra, técnicas e instrumentos de recolección de datos y técnicas de procesamiento de datos.

En el capítulo IV se presenta resultado y discusión, aquí se expone el tratamiento estadístico e interpretación de cuadros, presentación de resultados, tablas, gráficos y la discusión de resultados donde se expone el cumplimiento de los resultados obtenidos luego de haber realizado el trabajo de tesis.

Finalmente tenemos las conclusiones y recomendaciones a las que se ha llegado después del estudio realizado, posteriormente se hace referencias a la bibliografía utilizada para la formulación de los contenidos teóricos expuestos en el trabajo y finalmente se presentan los anexos en los que se incluyen la información utilizada en el presente trabajo de tesis.

## **CAPITULO I PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

### **1.1. Identificación y determinación del problema**

El problema actual que viven la mayoría de las empresas privadas es que forman parte de un medio económico en el que predomina la incertidumbre, por ello deben planear sus actividades si pretenden sostenerse en el mercado competitivo, puesto que cuanto mayor sea la incertidumbre, mayores serán los riesgos por asumir.

El presupuesto en las empresas tiene un rol muy importante, permite tomar medidas para enfrentar dificultades a futuro.

Para poder elaborar un presupuesto necesariamente se debe analizar el negocio y su futuro, concretar los requerimientos de información y establecer una metodología clara sobre la forma de implantar y analizar el presupuesto que esté plenamente adaptado a las necesidades de la empresa.

Uno de los problemas que afrontan las empresas es que desconocen cómo realizar el presupuesto de caja, por lo consiguiente utiliza su intuición o experiencia para sacar adelante su negocio.

Los usuarios de la Zofra Tacna de la galería Coronel Mendoza consideran que el incremento del valor de su empresa es regular, ya que anteriormente sus ventas era muy buenas a comparación de hoy en día sus ventas son regulares por falta de ayuda por parte del gobierno y asimismo la carga tributaria elevada.

En algunos casos emprenden un proyecto sin los recursos y el respaldo suficiente por lo que de antemano ya están condenados al fracaso. Y en

otros casos permiten que aumente el endeudamiento hasta el punto en que los riesgos normales de la actividad de la empresa se convierten en una constante amenaza.

Y como se dijo anteriormente el desconocimiento del presupuesto de caja que afecta la proyección de sus ingresos y egresos de efectivo, que se necesita para determinar sus necesidades financieras a corto plazo.

## **1.2. Formulación del problema**

### **1.2.1. Problema Principal**

¿Cómo el Presupuesto de caja influye en la capacidad económica de los empresarios de Zofra Tacna en la Galería Coronel Mendoza?

### **1.2.2. Problemas Específicos**

1. ¿Cómo es el manejo del Presupuesto de caja de los empresarios de Zofra Tacna en la Galería Coronel Mendoza?
2. ¿Cuál es la capacidad económica de los empresarios de Zofra Tacna en la Galería Coronel Mendoza?

## **1.3. Objetivos de la investigación**

### **1.3.1. Objetivo General**

Conocer el presupuesto de caja y su influencia en la capacidad económica de los empresarios de Zofra Tacna en la Galería Coronel Mendoza.

### **1.3.2. Objetivos Específicos**

1. Analizar el uso del presupuesto de caja de los empresarios de Zofra Tacna en la Galería Coronel Mendoza.
2. Determinar la capacidad económica de los empresarios de Zofra Tacna en la Galería Coronel Mendoza.

## **1.4. Importancia y Alcances de la investigación**

### **1.4.1. Importancia**

El presupuesto de caja es importante porque permite observar y verificar el comportamiento diario de los ingresos y salida de fondos en un tiempo determinado.

El presupuesto de caja suministra cifras que indican el saldo final en caja, este puede determinar si en el futuro la empresa enfrentara un déficit o un excedente de efectivo.

Es muy importante el presupuesto de caja ya que muchos empresarios carecen de conocimientos gerenciales para desarrollar sus negocios en forma sostenida.

Si a esta deficiencia, se le añade el problema de falta de capacidad de gestión financiera, o por una percepción demasiado complicada de su uso, entonces diríamos que esta actitud por parte de los empresarios se genera por la falta de capacidad de gestión empresarial.

El presupuesto de efectivo constituye una de las herramientas fundamentales para la administración de una empresa, ya que le permite tener presente en todo momento el movimiento del efectivo de un negocio, los compromisos de desembolsos de efectivo que se van a presentar y las entradas que le permitirán cubrir esos compromisos.

#### **1.4.2. Alcances**

En el presente trabajo de investigación se abarcara el presupuesto de caja que está orientado fundamentalmente a los empresarios de zofra Tacna de la galería coronel Mendoza quienes no tienen conocimientos en el área de finanzas, son personas que necesariamente necesitan saber o conocer para así poder manejar de manera adecuada sus finanzas.

### **1.5. Hipótesis de la Tesis**

#### **1.5.1. Hipótesis General**

El presupuesto de caja influye satisfactoriamente en la capacidad económica de los empresarios de Zofra Tacna en la Galería Coronel Mendoza.

#### **1.5.2. Hipótesis Específicos**

1. El manejo del presupuesto de caja de los empresarios de Zofra Tacna en la Galería Coronel Mendoza es insatisfactoria.
2. La capacidad económica de los empresarios de Zofra Tacna en la Galería Coronel Mendoza es insatisfactorio.

### **1.6. Identificación y Operacionalización de Variables**

#### **1.6.1. Identificación de las Variables**

##### **Variable independiente**

“Presupuesto de caja”

Los indicadores están identificados de la siguiente manera:

X1 = Conocimiento

X2 = Manejo

X3 = Asesoramiento

X4 = Importancia

### **Variable dependiente**

“Capacidad económica”

Los indicadores están identificados de la siguiente manera:

Y1 = Endeudamiento

Y2 = Crecimiento

Y3 = Gestión de compras

Y4 = Financiamiento

### 1.6.2. Operacionalización de las Variables

VARIABLE	DEFINICION CONCEPTUAL	DEFINICION OPERACIONAL	INDICADORES	ESCALA DE MEDICION
<b>INDEPENDIENTE:</b>  PRESUPUESTO DE CAJA	Es una descripción usada para proyectar, monitorear y controla cuánto dinero es gastado. La caja fluye a través de ingresos, ya sea de salarios o sueldos. Fluye hacia afuera para pagar gastos. Un presupuesto es un medio para estimar cuanto será necesario para cubrir los gastos futuros y para establecer directrices para el gasto. Un presupuesto de caja se prepara usualmente en bases mensuales o anuales.	El presupuesto de caja permite que la empresa programe sus necesidades de corto plazo. Son las entradas y salidas de efectivo esperados, para la ejecución de las actividades, en un periodo de tiempo.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Conocimiento</li> <li>2. Manejo</li> <li>3. Asesoramiento</li> <li>4. Importancia</li> </ol>	Ordinal Ordinal Ordinal Ordinal
<b>DEPENDIENTE:</b>  CAPACIDAD ECONOMICA	Técnicamente podemos decir que capacidad económica es una capacidad de pago que la empresa tiene para cumplir con sus obligaciones y los recursos con que cuenta para hacer frente a ellas, es decir una relación entre lo que una entidad tiene y lo que debe.	Es la capacidad de una empresa para cumplir todas sus obligaciones para cubrir deudas. Esto quiere decir que toda empresa que tenga capacidad económica esta preparada para enfrentar riesgos inesperados.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Endeudamiento</li> <li>2. Crecimiento</li> <li>3. Gestión de Compras</li> <li>4. Financiamiento</li> </ol>	Ordinal Ordinal Ordinal Ordinal

**Tabla 1. Operacionalización de las Variables**

## CAPITULO II MARCO TEORICO

### 2.1. Antecedentes del Estudio

Según Cevallos, Verónica (2006), El presupuesto como herramienta de Gestión y planificación en una Institución financiera pública, Ecuador. El autor concluye: Un sistema de presupuesto, constituye una herramienta de gestión y planificación dentro de toda institución o empresa, que permite a las autoridades la toma de decisiones oportunas.

Este trabajo se ha basado en gran parte en aspectos y normas legales que rigen la actuación presupuestaria de cada una de las instituciones financieras públicas, sujetas al análisis, y que por su naturaleza están bajo el control de la Superintendencia de Bancos.

El sistema de presupuesto planteado facilita información confiable y oportuna, que permite realizar una planificación, ejecución y evaluación con mayor certeza.

Toda institución, empresa o negocio por más pequeña que sea, necesita de una planificación que le permita plantearse objetivos, metas y directrices, para que utilizando una herramienta financiera importante como el presupuesto pueda alcanzarlos.

Por otro lado según Fernández Luz y Mejía Deisy (2002), en su tesis, **El presupuesto Maestro, su incidencia en la gestión de la empresa Comercializadora Representaciones Punto Azul E.I.R.L.**, Perú. Los autores concluyen:

Un adecuado planeamiento financiero es la clave para el éxito de una empresa, el presupuesto maestro es una herramienta fundamental para poder analizar dicho planeamiento ya que pudiendo planear

adecuadamente al futuro de una empresa será más fácil poder afrontar las dificultades que se puedan presentar.

Asimismo Torre, Abdías (2015) en su tesis, **Aplicación del presupuesto de caja para la mejora de la capacidad económica en las microempresas del callao en el 2013**, concluye que:

En la elaboración de presupuesto de caja el microempresario proyectaría de manera racional, el destino de sus fondos entre sus diversas inversiones de manera eficiente y efectiva lo que le permitiría alcanzar sus objetivos que están reflejados en la mejora de su capacidad económica, lo cual evidenciaría la eficacia de las microempresas del Callao

Con el ejemplo del presupuesto de caja, se habría proyectado el incremento de las ventas, para tal efecto se habría previsto hacer uso de sus recursos en base al cual se aplicarían estrategias competitivas que harían que se atiende a más clientes y las utilidades se incrementen, lo que mejoraría la capacidad de crecimiento en las micro empresas del Callao.

La aplicación del presupuesto de caja, como herramienta de gestión de planificación financiera de corto plazo, permitiría al microempresario del Callao identificar de manera anticipada las necesidades financieras de corto plazo y programar las operaciones que le permitirían tener evidencia de manera anticipada de la situación de caja de su negocio, lo que mejoraría la capacidad económica en las micro empresas del Callao.

Por otro lado Loly Cyntia y Terrones Fiorela (2013), en su tesis **Incidencia del presupuesto en el logro de los objetivos estratégicos de la empresa Segurimaster E.I.R.L. Trujillo, 2011-2012**, concluye que: El presupuesto debería incidir en logro de los objetivos estratégicos por lo tanto, la empresa debería adecuar los objetivos estratégicos y adaptarlos a la realidad para poder rediseñar los

presupuestos y que sean un instrumento para el logro de sus objetivos. Tanto para el plan estratégico como para el presupuesto debería haber una medición constante de lo presupuestado con lo logrado, para ayudar a la gerencia en la toma de decisiones y poder modificar a tiempo los objetivos y metas planeadas por la empresa. Se deben preparar informes de ejecución parcial y acumulativa que incorporen comparaciones numéricas y porcentuales de lo presupuestado y lo real.

Asimismo Cortijo Nancy y Sánchez Karen (2013), en su tesis **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** nos dice que: Las personas y las organizaciones se desenvuelven en varios ámbitos, uno de ellos es el económico, lamentablemente, esta área es inestable, predomina la incertidumbre. Por esto, es importante que se planeen las actividades, a través de un presupuesto, dado que cuanto menor sea la incertidumbre, menores serán los riesgos por asumir.

El presupuesto surge entonces, como una herramienta para planear y controlar el comportamiento de indicadores económicos para diferentes aspectos financieros, administrativos y contables, la mayoría de las funciones que desempeñan los presupuestos depende de la dirección de la organización.

El presente trabajo de investigación plantea la propuesta y aplicación de un Presupuesto para la Empresa Red Car Perú S.A.C como instrumento de gestión para el control de sus ingresos y gastos, de manera que conlleve a mejorar la gestión económica y financiera de la empresa.

Para su desarrollo hemos realizado un diagnóstico de la gestión actual de la empresa, luego se ha elaborado el presupuesto para el período 2013 y finalmente se ha comparado los resultados de la gestión de los períodos 2012 y 2013 para verificar la incidencia de la aplicación del presupuesto.

## **2.2. Bases Teóricas –científicas**

### **2.2.1 Presupuesto de caja**

#### **2.2.1.1. Conceptos**

Según Arlette Beltran Hanny (2007), nos dice que este tipo de flujo de caja, también llamado presupuesto de efectivo, es un listado de ingresos y egresos esperados de efectivo. Se realiza con el objetivo de planificar y controlar de una manera adecuada el efectivo de una empresa, evitar los fondos ociosos y anticipar insuficiencias inesperadas de dinero. Generalmente, este flujo se construye para diferentes periodos de tiempo (meses, trimestres, semestres, etc.), dependiendo del giro de la empresa, de las necesidades de los directivos y del objetivo final del flujo.

Asimismo Duarte y Fernández (2005), nos dice que, El flujo de caja recibe diversos nombres: Flujo de efectivo, “cash flow”, presupuesto de caja, planeación y control del efectivo, etc. Aquí utilizaremos indistintamente cualquiera de estos nombres.

El flujo de caja es una importante herramienta para la dirección, pues ayuda a estimar las necesidades de efectivo de la empresa en diversas épocas del año. El concepto de Flujo de caja es muy sencillo: resume las entradas y las salidas de efectivo que se estiman ocurrirán en un periodo próximo, comparándolas y asimilándolas al saldo inicial al principio del año.

Por otro lado Muñoz Luis (2009), nos dice que el presupuesto es una herramienta de planificación que, de una forma determinada, integra y coordina las áreas, actividades, departamentos y responsables de una organización, y que expresa en términos monetarios los ingresos, gastos y recursos que se generan en un periodo determinado para cumplir con los objetivos fijados en la estrategia.

Así mismo Rincón Carlos (2011), el presupuesto es un análisis sistemático que analiza el futuro y presente de un proceso productivo y financiero de una empresa, calculando los input y los output de los recursos, siendo los recursos dinero, tiempo, materiales, uso de maquinaria y de espacio, entre otros. El presupuesto debe entregar como resultado indicadores financieros sobre la cantidad y el costo de los recursos requeridos para desarrollar el producto, incluyendo el proceso productivo, así como datos concretos sobre su rentabilidad, la utilidad esperada, el flujo de efectivo y los indicadores financieros.

El presupuesto estudia y calcula la entrada de recursos, los costos y los tiempos en que estos pasan por el proceso productivo, el tiempo de venta, el tiempo de recaudo del efectivo y la circularidad con que estos vuelven a producir nuevos recursos, para mostrar al final la rentabilidad de los recursos circularizados puestos a disposición.

#### **2.2.1.2. Importancia de los presupuestos**

Según Lozano Arvey (2009), los presupuestos tienen las siguientes importancias:

- a) Presupuestos: Son útiles en la mayoría de las organizaciones como: Utilitaristas (compañías de negocios), no-utilitaristas (agencias gubernamentales), grandes (multinacionales, conglomerados) y pequeñas empresas.
- b) Los presupuestos son importantes porque ayudan a minimizar el riesgo en las operaciones de la organización.
- c) Por medio de los presupuestos se mantiene el plan de operaciones de la empresa en unos límites razonables.

- d) Sirven como mecanismo para la revisión de políticas y estrategias de la empresa y direccionarlas hacia lo que verdaderamente se busca.
- e) Las partidas del presupuesto sirven como guías durante la ejecución de programas de personal en un determinado periodo de tiempo, y sirven como norma de comparación una vez que se hayan completado los planes y programas.
- f) Los procedimientos inducen a los especialistas de asesoría a pensar en las necesidades totales de las compañías, y a dedicarse a planear de modo que puedan asignarse a los varios componentes y alternativas la importancia necesaria
- g) Los presupuestos sirven como medios de comunicación entre unidades a determinado nivel y verticalmente entre ejecutivos de un nivel a otro. Una red de estimaciones presupuestarias se filtran hacia arriba a través de niveles sucesivos para su ulterior análisis.
- h) Las lagunas, duplicaciones o sobre posiciones pueden ser detectadas y tratadas al momento en que los gerentes observan su comportamiento en relación con el desenvolvimiento del presupuesto.

### **2.2.1.3. Principales características funcionales de un Presupuesto:**

Según Muñiz Luis (2009) son las siguientes:

- Tiene una finalidad principal, que es expresar lo que se quiere alcanzar en el futuro mediante los objetivos fijados de forma monetaria, apoyan la planificación y ayudan a cuantificar los objetivos de forma que se

puedan trasladar y comunicar a los diferentes responsables.

- Integra y coordina todas las áreas, actividades, departamentos y responsables en el momento de la confección de los diferentes tipos de presupuestos operativos.
- Aglutina toda la actividad de la organización en relación a los recursos utilizados y obtenidos en forma de ingresos, gastos e inversiones.
- El presupuesto utilizado por la dirección permite trasladar los objetivos a términos monetarios y delegar la responsabilidad de su consecución a los diferentes responsables para después poder hacer su seguimiento mediante el control y análisis de las desviaciones.
- El presupuesto sirve para minimizar el riesgo futuro en la consecución de los objetivos, ya que permite realizar su seguimiento y en el caso de no cumplimiento, reconducir los objetivos hacia una situación más real y posible.

#### **2.2.1.4. Principales características operativas de un presupuesto:**

Según Muñiz Luis (2009) son las siguientes:

- Debe servir como herramienta de pronóstico y cálculo de variables e importes estimados.
- La información del presupuesto debe ser obtenida teniendo en cuenta el principio de economicidad o coste-beneficio, es decir, optimizar muy bien los recursos para su obtención y posterior realización.

- Es una herramienta susceptible de revisión y cambios continua, por tanto, requiere una flexibilidad muy elevada.
- La fiabilidad de sus datos debe estar apoyada en argumentos monetarios y no monetarios.
- Participativo, se trata de diseñar una información en la que participen todas las personas implicadas y deben ser asumidos y aceptados todos los compromisos por todas las partes implicadas.

#### **2.2.1.5. Funciones de los Presupuestos:**

- La principal función de los presupuestos se relaciona con el control financiero de la organización.
- El control presupuestario es el proceso de descubrir que es lo que se está haciendo, comparando los resultados con sus datos presupuestados correspondientes para verificar los logros o remediar las diferencias.
- Los presupuestos pueden desempeñar tanto roles preventivos como correctivos dentro de la organización.

#### **2.2.1.6. Objetivos de los Presupuestos:**

- Planear, integrar y sistemáticamente todas las actividades que la empresa debe desarrollar en un periodo determinado.
- Controlar y medir los resultados cuantitativos, cualitativos y fijar responsabilidades de diferentes dependencias de la empresa para lograr el cumplimiento de metas previstas.

### 2.2.1.7. Finalidad de los Presupuestos

Según Lozano Arvey (2009), estas son las finalidades:

- a) Planear los resultados de la organización en dinero y volúmenes.
- b) Controlar el manejo de ingresos y egresos de la empresa.
- c) Coordinar y relacionar las actividades de la organización.
- d) Lograr los resultados de las operaciones periódicas.

### 2.2.1.8 Clasificación de los Presupuestos

#### 1. Según su flexibilidad

- a. **Presupuestos rígidos:** son aquellos que están establecidos para que no varíen en la realidad; los controles que determina la administración no se pueden ajustar fácilmente, pues requieren una reunión directiva y una nueva planeación para realizar algún cambio, este tiempo para ajustar un presupuesto, puede ser determinante en alguna negociación, lo cual puede ser aburridor y extenuante. Las grandes empresas por niveles de control complejos prefieren manejar presupuestos rígidos, para mantener un control fácil de manipular, así se pierdan posibles negociaciones. Algunas entidades financieras manejan presupuestos rígidos y controles no ajustables por niveles administrativos locales, solo pueden realizarse por directivas principales y estudio debidamente soportado, esto les posibilita no cometer riesgos financieros.

**b. Presupuestos flexibles:** es un presupuesto que tiene en cuenta diferentes variables que se pueden presentar en el proceso, por lo tanto se puede ajustar a la necesidad del administrador de presentarse alguna posible negociación o desarrollo de un nuevo proyecto. Por lo general, los mandos administrativos en los presupuestos flexibles tienen mayor capacidad de tomar decisiones. La flexibilidad y bajo control, puede crear riesgos administrativos, de producción y financieros

## 2. Según el tiempo

**a. Presupuesto a corto plazo:** este es un presupuesto que se realiza en períodos menores a o iguales a un (1) año.

**b. Presupuestos a mediano plazo:** se realiza en períodos menores o iguales a tres (3) años y mayores a un (1) año.

**c. Presupuesto a largo plazo:** son presupuestos que se realizan en períodos mayores a tres años, generalmente se preparan a cinco años.

## 3. Según el área:

**a. Presupuesto de área de fábrica:** se destaca por que solo analiza los recursos que consume y produce los departamentos del área de fabricación, analizando los ingresos de materiales, personal, externalizados y costos indirectos de fabricación.

**b. Presupuesto de área de apoyo a producción:** este presupuesto analiza los recursos que consume y produce los departamentos que apoyan a producción como almacén, bodega de materiales, mantenimientos, ingeniería y supervisión, vigilancia y aseo, calidad y demás

departamentos que ayudan a que los departamentos de fabricación funcionen adecuadamente.

**c. Presupuesto de área de administración:** analiza los recursos que consume y produce los departamentos de dirección y administración como contabilidad, gerencia, tesorería, recurso humano, cartera, recepción y demás departamentos que hacen parte de la dirección de la empresa.

**d. Presupuesto de área de ventas:** analiza los recursos que consume y produce de los departamentos de ventas, almacenes, distribución, publicidad y atención al cliente.

**e. Presupuesto de área de servicios:** este presupuesto analiza los recursos que consume y produce los departamento de servicios a los trabajadores como son parqueaderos, restaurantes, servicios médicos, psicológicos, espacios para trabajadores, jardines infantiles para hijos de los trabajadores y demás departamentos que cumplen la misión de prestarle servicios y mejorar el ambiente laboral de la empresa.

#### 4. Según el sector de aplicación:

**a. Presupuestos públicos:** son los presupuestos de consumo de recursos (gasto público) y producción de ingresos que desarrolla el Estado, para el desarrollo de programas y manejo de establecimientos que apoyan las necesidades sociales de un país. Las utilidades de las empresas de los estamentos y empresas estatales serán reinvertidos en los beneficios sociales.

**b. Presupuestos privados:** son los presupuestos que desarrolla las empresas privadas y la producción de utilidades podrá ser repartida entre los accionistas.

## 5. Según su importancia:

**a. Presupuestos generales:** es el presupuesto que muestra todo el proceso productivo de una empresa en un período determinado.

**b. Presupuestos de proyectos:** es el presupuesto de un negocio o proyecto determinado que tiene la empresa, como elaboración de un nuevo producto, compra de nueva tecnología, inversión en publicidad y demás inversiones en algo determinado de la empresa.

**c. Presupuestos auxiliares:** este presupuesto muestra por separado cada actividad de la empresa.

### 2.2.1.8. Tipos de Presupuesto

Según Rincón Carlos (2011), tenemos los siguientes tipos de presupuestos:

#### 1. Presupuesto financiero

Este presupuesto analiza los datos de cantidad de ventas proyectadas, precios de venta, precios de compra, cantidades de compras y consumo, cantidades de inventarios requeridos, gastos administrativos y de ventas proyectados, para entregar los estados financieros proyectados e indicadores financieros proyectados.

#### 2. Presupuesto de ingreso y salida de efectivo

El presupuesto de ingreso y salida de efectivo hace parte en algunas ocasiones del presupuesto financiero, según su nivel de liquidez. Pero para algunas organizaciones es muy importante conocer y proyectar la manera como se moverán sus recursos financieros, de tal manera que puedan proyectar los pagos y los préstamos que deben realizar.

### **3. Presupuesto de fabricación**

Este presupuesto analiza la planeación del área de fabricación de los productos de la empresa, sean estos bienes o servicios, teniendo en cuenta cantidad de unidades a fabricar, recursos de materiales, personal, externalizados, costos fijos y tiempos requeridos para sus procesos productivos, este presupuesto debe tener en cuenta los cuellos botellas y limitaciones.

### **4. Presupuesto ajustado al mínimo**

Este es un tipo de presupuesto donde se colocan los datos de costos al mayor valor de negociación esperado, los datos de consumo al mayor índice de gasto, el precio de venta a un menor valor del real, la cantidad de venta menor a la esperada y los datos de producción a un ritmo de consumo de tiempo ampliado, de tal manera que se analiza los resultados finales a un modelo de estrechez financiero y productivo, observando la capacidad de la empresa para crear utilidades si laborará a futuro de esta manera inapropiada.

### **5. Presupuesto cronológico**

Este es un presupuesto donde se requiere analizar los tiempos y movimientos de las actividades productivas, administrativas y de ventas. Con este tipo de presupuesto se puede percibir de manera general la cantidad de actividades y productos que se pueden obtener en las diferentes fechas planificadas. El presupuesto cronológico muestra anticipadamente los cuellos botellas del proceso productivo, los cuales se deben solucionar o plantear como límites del presupuesto. Este presupuesto requiere en algunos casos mayor cantidad de datos y estudio del proceso productivo, ya que requiere analizar todos los procesos y actividades de la empresa. En algunos casos por su nivel de complejidad se hace para un procedimiento sectorizado, el cual se requiere

analizar. Existen algunos programas informáticos que sirven para realizar estudios de tiempos y movimientos para algunos sectores productivos.

#### **6. Presupuestos con datos históricos**

El presupuesto con datos históricos toma los datos del año anterior y supone que todo se va a comportar de la misma manera, por lo tanto, presupuestas las ventas, la productividad al mismo margen, cambiando los aumentos comunes esperados por ajuste de inflación, como los sueldos, arrendamientos y demás. También se debe tener en cuenta el aumento o disminución de la moneda extranjera cuando se importa o exporta productos.

#### **7. Presupuestos base cero**

Para realizar este presupuesto se tiene en cuenta que la empresa va a iniciar desde cero y se vuelve a estudiar todos los estándares y procesos de la empresa, así existan datos históricos. Se prefiere no confiar en los datos históricos. Este presupuesto es excelente para cuando se realiza una reingeniería en la empresa, rediseñando todos los procesos y se realiza un mejor uso de los recursos.

#### **8. Presupuestos subestimados**

Este presupuesto se realiza con la idea de obtener un dato no real de utilidad sino por debajo de lo que realmente la empresa está preparada para entregar. Se disminuye las ventas a la realidad o no se tiene en cuenta el aumento esperado, se calcula aumento superiores de la materia prima, personal y servicios, se espera menor uso del recurso tiempo en la productividad y se calcula un mayor egreso en los gastos. Este presupuesto se realiza con la idea de analizar la capacidad de rentabilidad de la empresa económicamente con derroche de sus recursos. Cuando los presupuestos dan

como resultados rentabilidad tomando presupuestos subestimados se plantea que la empresa es estable, pero se debe tener en cuenta que estos datos no sirven para crear controles o indicadores de metas en la realidad.

### **9. Presupuestos sobreestimados**

Este presupuesto se realiza con la idea de exigir más de lo que puede o ha logrado anteriormente la empresa en sus resultados productivos. Este presupuesto busca que los empleados exijan y realicen un mejor uso de los recursos de la empresa al tiempo que analiza la compra de materiales, personal y servicios al menor precio; asimismo mantiene un crecimiento de las ventas y menor uso del tiempo de producción. Este presupuesto puede ser bueno por la exigencia, pero requiere realizar fuertes controles y manejar un endeudamiento y egresos bajos, pues si, el endeudamiento y egresos de la empresa se realizan al margen del ingreso esperado, puede pasar que este no se logre y la empresa quede en una situación de iliquidez para cumplir con sus obligaciones a corto plazo. Cuando el presupuesto es demasiado sobreestimado los controles, indicadores de metas y gasto de los recursos quedarán demasiado estrechos y posiblemente muy complejos de cumplir, creando estrés y frustración en el personal.

### **10. Presupuesto investigado (Presupuesto maestro)**

Para realizar este presupuesto se analiza todas las posibles variables, limitaciones y recursos que utiliza la empresa para cumplir con las metas propuestas. Por lo tanto, este presupuesto debe estar muy cercano a la realidad esperada. Cuando se realiza este tipo de presupuesto no se busca jugar sino obtener la realidad anticipadamente. Este presupuesto es bastante riguroso, pues se espera no dejar por fuera ninguna variable que pueda afectar drásticamente los resultados. Los

controles, indicadores, y metas son reales y se pueden cumplir, teniendo el presupuesto como evaluador constante de los resultados reales. Este presupuesto también se realiza para planificación de recursos físicos, monetarios y de personal. Cuando la empresa realiza estructuras rígidas para adjudicar recursos a cada departamento, se debe realizar este tipo de presupuesto, pues de otra manera se estaría asumiendo mucho o poco recurso al proceso y esto puede ocasionar que se derroche recursos dentro del proceso o que el proceso no cumpla los resultados esperados por falta de estos.

#### **2.2.1.9. Principios de Presupuesto**

- *Principios de Previsión*  
Predictibilidad, Determinación Cuantitativa y Objetivo
- *Principios de Planeación*  
Previsión, Costeabilidad, Flexibilidad, Unidad, Confianza, Participación, Oportunidad y Contabilidad por áreas de responsabilidad
- *Principios de Organización*  
Orden y Comunicación
- *Principios de Dirección*  
Autoridad y Coordinación
- *Principios de Control*  
Reconocimiento, Excepción, Normas y Conciencia de Costos

### **2.2.1.10. Motivos del fracaso del Presupuesto**

La gerencia debe organizar sus recursos financieros, si quiere desarrollar sus actividades, establecer bases de operación sólidas y contar con los elementos de apoyo que le permitan medir el grado de esfuerzo que cada unidad tiene para el logro de las metas fijadas por la alta dirección y a la vez precisar los recursos que deben asignarse a las distintas dependencias que directa o indirectamente ayudan al plan de operaciones.

La presupuestación puede fracasar por diversas razones:

- Cuando sólo se estudian las cifras convencionales y los cuadros demostrativos del momento sin tener en cuenta los antecedentes y las causas de los resultados.
- Cuando no está definida claramente la responsabilidad administrativa de cada área de la organización y sus responsables no comprenden su papel en el logro de las metas.
- Cuando no existe adecuada coordinación entre diversos niveles jerárquicos de la organización. Cuando no hay buen nivel de comunicación y por lo tanto, se presentan resquemores que perturban e impiden el aporte de los colaboradores para el logro de las metas presupuestadas.
- Cuando no existe un sistema contable que genere confianza y credibilidad.
- Cuando se tiene la "ilusión del control" es decir, que los directivos se confían de las formulaciones hechas en el presupuesto y se olvidan de actuar en pro de los resultados.
- Cuando no se tienen controles efectivos respecto de la presupuestación.
- Cuando no se siguen las políticas de la organización.

## **2.2.2 Capacidad económica**

### **2.2.2.1. Concepto**

Según Menéndez Alejandro (2008), nos dice que consiste en el beneficio o aumento de valor de los bienes que obtienen los obligados a pagar este tributo, situación está que debe ser consecuencia directa de la realización de obras públicas o del establecimiento o ampliación de servicios públicos, actuaciones que han de ser realizadas por el ente público en favor del cual se establece esta modalidad de tributo.

Asimismo según Pont Magín (1974), nos dice que el criterio de capacidad económica, recogido constitucionalmente y surgido de las ideas que lograron cristalizar merced a la Revolución Francesa, ha sido el que ha venido aplicándose para plasmar en realidad el principio de justicia en la imposición.

Por otro lado McCann Joseph y Gilkey Roderick (1990), nos dice que la disponibilidad de capital es una de las principales condiciones que determinan el volumen de actividad. La capacidad financiera es tan importante que puede estimular la actividad cuando otras condiciones son menos favorables.

Nuestra propia experiencia nos dice que la mayor dificultad está en lograr un acuerdo adecuado, no en encontrar capital. Siempre hay capital disponible para alcanzar un acuerdo que parezca sensato. Sin embargo, la existencia de una capacidad financiera, por sí sola, no es argumento de peso para justificar una fusión o una adquisición. Si la capacidad financiera es la que gobierna el proceso, las fusiones y adquisiciones se convierten en fines, no en medios.

#### **2.2.2.2. Situación Económica y Financiera**

Según Vélez, Jaime (1977), señala que la situación económica y la consiguiente capacidad financiera de cada solicitante de crédito debe ser analizada a fondo, especialmente en el caso de los medianos y grandes empresarios, en cuyo caso la recuperación de los créditos no puede quedar sujeta enteramente a los azares de la producción. La propia capacidad actual de pago derivada de las actividades de la finca o empresa y la solidez de las garantías reales o personales que este tipo de usuarios debe ofrecer, deben concurrir para reducir al mínimo la cartera no recaudable en forma normal o que haya de prorrogarse o renovarse, por circunstancias de fuerza mayor, incontrolables e imprevisibles en el tiempo y en el espacio.

La estructura misma de los balances indicara la solidez económica de los deudores. Los balances compuestos en su mayor parte por activos circulantes, ofrecen poca solidez para respaldar una operación de crédito.

Un balance con pasivos a corto plazo que no presente simultáneamente activos circulantes (productos agrícolas recolectados, productos elaborados, inversiones en sementeras, semovientes destinados al mercado, etc.), tampoco es satisfactorio para el otorgamiento de nuevos créditos, pueda demuestr una situación de liquidez.

En el caso de los medianos y grandes empresarios, deben observarse rigurosamente los márgenes de balance establecidos para las operaciones de crédito, teniendo en cuenta que los porcentajes señalados como capacidad de endeudamiento no deben convertirse en mínimos y que, por consiguiente, pueden ser reducidos a juicio de quien aprueba o

recomienda la aprobación de un crédito, si en su concepto los activos no ofrecen suficiente solidez económica.

### **2.2.2.3. Empresa**

Según Goñi (2014), nos dice que la empresa es un almacén, con entradas y salidas de problemas a los que dar una respuesta acertada, para que los próximos problemas superen en dificultad y valor a los anteriores. Si fuera así se demostraría que hemos aprendido y aumentado nuestra competitividad. La formación en la empresa no debería ser otra cosa que la mejora constante en la capacidad de resolver problemas.

Por otro lado Gil (2013), nos dice que hoy en día, todos vivimos rodeados de empresas, que son de interés por razones diferentes, ya sean de tipo productivo, por su interés financiero, relaciones contractuales, etc. Todas estas razones son las que consideran a la empresa como una realidad socio-económica a estudiar dentro del ámbito de las ciencias sociales, y en particular dentro de la economía.

Asimismo Soriano, Juan; García, María; Torrents, Juan; Viscarri, Jesús (2012), nos dicen que son numerosas las definiciones que se han propuesto de empresa. En su mayoría, se deja ver el concepto de empresa que tiene la teoría económica: unidad económica de producción. Así, para Fernández Pirla Teoría Económica De La Contabilidad (1972) la empresa es, ante todo, “la unidad económica de producción cuya función general es la de crear o aumentar la utilidad de los bienes, es decir, dar a estos aptitud para servir a los fines del hombre”. Expresado en otros términos, su función esencial es crear valor mediante un proceso de transformación al que se someten los factores (inputs) para obtener unos productos (outputs) capaces de satisfacer necesidades.

Son numerosas las definiciones que se han propuesto de empresa. En su mayoría, se deja ver el concepto de empresa que tiene la teoría económica: unidad económica de producción. Así, para Fernández Pirla Teoría Económica De La Contabilidad (1972) la empresa es, ante todo, “la unidad económica de producción cuya función general es la de crear o aumentar la utilidad de los bienes, es decir, dar a estos aptitud para servir a los fines del hombre”. Expresado en otros términos, su función esencial es crear valor mediante un proceso de transformación al que se someten los factores (inputs) para obtener unos productos (outputs) capaces de satisfacer necesidades.

En cuanto a las características de la empresa como sistema, podemos señalar:

- Existencia de objetivos. Cualquier empresa, como tal, pretende la consecución de unos objetivos.
- Globalidad del sistema. Esta característica implica la consideración de la empresa como una unidad, con problemas y objetivos propios. Así, la problemática empresarial será algo más que la suma de problemas comerciales, productivos, financieros o administrativos.
- Entropía. La entropía es la tendencia al desorden, tendencia que se corrige con información. La empresa se vería abocada al caos si, en su interior, no existieran flujos de información entre sus componentes.
- Homeostasis. La empresa debe mantener un equilibrio tanto entre sus componentes internos como en sus relaciones con el exterior. No se trata de un equilibrio estático, sino de un proceso de continua adaptación a nuevas circunstancias, tanto internas como externas. En este contexto, se han de establecer unos mecanismos de control, fundamentalmente por

retroalimentación, que permitan a la empresa mantener su equilibrio y, por lo tanto, su estabilidad.

### ***Objetivos de la empresa***

Tradicionalmente se ha considerado que el objetivo de la empresa era el de maximizar el beneficio, entendido como la diferencia entre los ingresos y los costes generados por la actividad productiva. Con el tiempo, esta acepción se ha ido rechazando, de modo que actualmente se habla ampliamente de objetivos diversos. Aunque no se puede hablar de un objetivo válido para todas las empresas y para todos los momentos, se puede establecer una serie de objetivos que se encuentran presentes en la mayoría de ellas, sin que ello signifique que se pueda hablar de objetivos más o menos importantes, la jerarquización dependerá de cada caso particular.

- a) Objetivos de rentabilidad perseguidos en mayor o menor medida por todas las empresas privadas. En el caso de algunas empresas públicas, este tipo de objetivos pasa a ocupar un segundo plano.
- b) Objetivos de crecimiento y de poder de mercado, lo que tiene como consecuencia el fortalecimiento de la posición de la empresa y su colocación en una situación más favorable de cara al futuro, si bien el crecimiento tiene sus aspectos negativos como puede ser la pérdida de flexibilidad. El crecimiento se puede materializar mediante aumento de las cifras de producción y venta, y desarrollo horizontal y vertical (conceptos que trataremos más adelante).
- c) Estabilidad e integración con el medio, dado que la empresa tiene la consideración de sistema abierto, es imprescindible para su supervivencia que consiga mantener una situación de estabilidad y adaptabilidad a las nuevas condiciones del

entorno. En la actualidad, este tipo de objetivos ocupa un lugar preferente debido a las circunstancias cambiantes del medio en el que la empresa realiza su actividad.

d) Objetos sociales. La empresa está inmersa en la sociedad y, para conseguir una mayor aceptación de la misma, es frecuente que se plantee la consecución de objetivos de esta índole. En determinados tipos de empresas (públicas y cooperativas, especialmente), estos objetivos se convierten en prioritarios en detrimento de los objetivos de carácter económico.

### ***Elementos de la empresa***

Siguiendo a Bueno, Cruz y Durán economía de la empresa. Análisis de las decisiones empresariales (1989), se pueden señalar como elementos constitutivos de la empresa los siguientes:

- El grupo humano o personas
  - Los bienes económicos
  - Los elementos inmateriales
- Dentro del grupo humano podemos distinguir:
- Los propietarios del capital o socios
  - Los administradores o directivos
  - Los trabajadores o empleados

Los bienes económicos se pueden clasificar en duraderos y no duraderos, atendiendo a su vinculación al ciclo productivo. Los primeros son los que permanecen en la empresa a lo largo de varios ciclos productivos y forman parte del activo no corriente o fijo (edificios, maquinaria, vehículos...). Los bienes no duraderos se consumen combustible, etc.).

Los elementos inmateriales son un conjunto de elementos que confieren a la empresa una capacidad y un valor superior a la

mera suma de sus elementos humanos y materiales. Entre estos podemos incluir:

- La organización. Es el conjunto de relaciones de autoridad, coordinación y comunicación que forman la actividad del grupo humano entre sí y con el exterior, estructura que es definida normalmente por el empresario (el cual surge normalmente de los propietarios y/o administradores).
- Objetivos y metas que persigue la empresa y que normalmente define el empresario.
- Cultura de la empresa. Se define como el conjunto de valores, creencias, símbolos, motivaciones, etc., que forman la mentalidad de la empresa y que, en definitiva, van a condicionar la forma de actuar de la misma.

### **2.2.2.3. Solvencia y Endeudamiento**

Según Blanco, Manuel (2008), señala que, hasta ahora hemos supuesto que la familia representativa dispone de recursos monetarios suficientes para efectuar sus compras de bienes de consumo y de activos de distintas clases sin recurrir al endeudamiento. Sin embargo, lo normal es que la familia representativa incurra en deudas para maximizar su esquema de preferencias, y ello por diferentes razones no mutuamente excluyentes. Puede ocurrir, por ejemplo, que una familia tenga que solicitar necesariamente un préstamo para poder hacer frente a una desgracia o contingencia imprevista. También puede ser que recurra al endeudamiento para anticipar en el tiempo la disponibilidad de determinados bienes de consumo duradero cuyo disfrute tendría que posponer en otro caso; la adquisición de una vivienda o de un automóvil es el ejemplo más típico a estos efectos. Y también puede ser que recurra al endeudamiento con fines especulativos, si considera que las

expectativas de revalorización de los activos que adquiriera con los recursos tomados a préstamo son lo suficientemente atractivas como para obtener una ganancia neta tras devolver al prestamista el principal y los intereses del mismo. En realidad, todas las familias atraviesan a lo largo de su vida por alguna de estas circunstancias, y lo normal es que convivan simultáneamente con todas ellas.

### **2.3. Definición de Términos Básicos**

#### **Asesoramiento:**

Según García (1996), la definición de asesoramiento y el rol de los asesores han cambiado significativamente desde sus comienzos. Al principio el asesor se concebía como un experto en contenidos. Posteriormente y bajo la influencia de autores como Caplan y Schein se empieza a entender al asesor como alguien que ayuda en un determinado proceso. Será el origen de la concepción actual del asesoramiento entendido como un proceso de colaboración.

La definición que ofrecen Lippit y Lippit (1986: 1) recoge explícitamente la concepción de cooperación y trabajo conjunto que actualmente se otorga a la noción asesoramiento: “una interacción en dos sentidos, un proceso de buscar, dar y recibir ayuda. El asesoramiento se dirige a ayudar a una persona, un grupo, una organización o un sistema más grande para movilizar los recursos internos con objeto de resolver las confrontaciones con problemas y ocuparse de esfuerzos de cambio”.

#### **Competitividad empresarial:**

Según Corona (2006), nos indica que la competitividad es una variable multifactorial: formación empresarial, habilidades

administrativas, laborales y productivas, la gestión, la innovación y el desarrollo tecnológico. Se requiere partir de una base institucional amplia para la competencia. Entonces aún con mayor razón, la competitividad requiere arreglos institucionales diversos, pues incluye tanto las estrategias de mercado, incluidos en la competencia, como las estrategias respecto a sus capacidades y recursos internos a la empresa. En efecto la competitividad refiere una ventaja basada en “el dominio por parte de una empresa de una característica, habilidad, recurso o conocimiento que incrementa su eficiencia y le permite distanciarse de la competencia” (Bueno Campos E., 1994). Por tanto la innovación es solamente una variable o factor importante de la competitividad, pero que puede ser interno o externo a la empresa. Lo esencial es el papel que la innovación tiene para la empresa y en particular para su competitividad.

Así mismo Jiménez (2009), considera que uno de los aspectos innovadores en el modelo es el establecer el nivel de competitividad de una organización en función de varios factores dentro de los cuales es preponderante la gestión desarrollada por la gerencia, específicamente de su capacidad de decisión y de la forma de afrontar el riesgo. Toda decisión conlleva un riesgo, y para obtener grandes resultados también se deben correr grandes riesgos. El saber evaluar y medir estos aspectos, se constituye en todo un arte que muy pocos dominan en el mundo empresarial. Estos pocos constituyen la elite de los gerentes exitoso que hacen que sus empresas sobresalgan y se distancien de las demás.

Por otro lado Prokopenko (2009), considera que la competitividad es un tema importante para muchos países y empresas. La Organización para el Comercio y el Desarrollo Económico (OCDE) define la competitividad como “el grado en que un país puede, bajo condiciones de mercado libre y justo, producir productos y servicios que pasan el test de los mercados internacionales, mientras que simultáneamente mantiene y expande los ingresos reales de su

pueblo en el largo plazo” (Walter, E., 1995). Esto sólo puede lograrse bajo un régimen de incremento de la productividad.

**Factores y condiciones de la competitividad.** El World Competitiveness Report (1995) sugiere ocho grandes factores que afectan la competitividad de las empresas y naciones:

1. **Economía interna.** En la medida en que exista mayor competencia en la economía interna de un país, existen mayores posibilidades de que las empresas nacionales sean productivas y competitivas en el exterior y se incremente el valor agregado de la productividad y mejore la prosperidad del país.
2. **Internacionalización.** La apertura a las actividades económicas internacionales aumenta el rendimiento económico de un país. La competitividad orientada por la exportación está muchas veces asociada con la tendencia al crecimiento en la economía interna. Una mayor integración a la economía internacional resulta en una mayor asignación de recursos productivos y en mayores estándares de vida.
3. **Gobierno.** Se están minimizando las intervenciones estatales directas en los negocios. Las políticas gubernamentales se concentran en la creación de un contexto competitivo para las empresas y en proveer condiciones macroeconómicas y sociales predecibles y, por tanto, minimizar los riesgos externos para las actividades económicas. Las políticas económicas se adaptan a los cambios en el contexto internacional.
4. **Finanzas.** Un sector financiero desarrollado e integrado internacionalmente sostiene, en un país, su

competitividad internacional. La eficiencia del sector financiero se mide mejor por la “distancia” entre la tasa de interés que pagan los prestatarios y la que reciben los depositantes. Una distancia corta, significa los depositantes reciben tasas de interés más altas, o bien que los que prestatarios pagan menos. El sector financiero se desempeña eficiencia cuando la distancia se acorta: o sea que se benefician tanto unos como otros. En 1988-94 la distancia era: Reino Unido: 3,09 %; Alemania: 3,16 %; Francia: 3,90 %; España: 4,42 %; y Suecia: 4,48 % (Walter, E. op. cit.). La distancia entre las tasas de depósito y de préstamo en Canadá, Estados Unidos y Japón eran más bajas que las tasas europeas, lo que indica mayor competitividad del sector financiero.

5. **Infraestructura.** Una infraestructura desarrollada sostiene la actividad económica. Abarca la disponibilidad de recursos naturales y sistemas de negocios funcionales, tecnología de la información, transporte, comunicación y educación, y una eficiente protección del medio ambiente.
6. **Administración.** Un producto y servicio competitivo es el reflejo de la capacidad gerencial, su orientación a largo plazo, la capacidad de adaptarse a los cambios en el contexto competitivo, el nivel de la capacidad empresarial y la capacidad de integración y diferenciación de las actividades gerenciales.
7. **Ciencia y tecnología.** La ventaja competitiva puede construirse sobre la aplicación eficiente e innovadora de las tecnologías existentes. La inversión en investigación y en actividades innovadoras en la creación de

conocimientos es crucial para un país en la etapa más madura del desarrollo económico.

- 8. *Calidad de la gente.*** Una mano de obra calificada con actitud positiva incrementa la productividad y la competitividad del país. La educación, la capacidad técnica del trabajo, la calidad gerencial y la eficiencia contribuyen a la competitividad. Todo ello significa que la búsqueda de una estrategia competitiva requiere simultáneamente muchos cambios coordinados en el desarrollo de los recursos humanos, mucho más que unas pocas iniciativas de alto perfil en una o dos áreas.



**Figura 1. Elaboración propia**

### **Conocimiento:**

Según Macia (2006), no dice que la definición filosófica clásica de conocimiento lo considera como creencia verdadera justificada. Sin embargo el derrocamiento de teorías plantea serios problemas a los justificacionistas quienes deben cuestionar su cientificidad.

El racionalismo crítico propuesto y definido por Popper no acepta esta definición. El conocimiento o es subjetivo ni es una creencia sino que es objetivo, público y criticable. No tiene que ser verdadero para

ser conocimiento, pero si debe poder ser aceptado provisionalmente como tal. Siendo esto así no es necesaria la justificación que además es imposible salvo, acaso, en circunstancias triviales.

Así mismo Valero & Lucas (2009), señala que dirigir empieza por conocer en detalle la realidad de la empresa; se trata de llegar a tener un juicio propio sobre qué tipo de organización se tiene entre manos, qué es lo que vale de esta entidad, qué le sobra y qué le falta. La elección de futuro, que constituye el gran trabajo que el alto directivo tiene que realizar, no será siempre continuación o proyección de la situación actual ni tendrá que estar estrictamente ligada a ella, pues siempre cabe la ruptura, el salto adelante, el quiebro, el frenado; ahora bien, exista continuidad o no, lo que resulta preciso es conocer la situación de la que se parte. El puro continuismo puede ser erróneo, pero todavía lo es más ignorar el estadio de desarrollo de la empresa, sus circunstancias, inercias y compromisos, su pasado y su presente.

Hay que analizar lo que ha pasado y lo que está sucediendo y, sobre todo, valorar la situación: cómo se está, de qué fuerzas se dispone, qué riesgos se corren, qué recursos quedan, qué puede pasar en el futuro inmediato y remoto, etc. Ello exige no sólo disponer de datos, sino realizar una interpretación cualitativa y cuantitativa de los mismos; se analiza, pues, para diagnosticar. Se necesitan, por tanto, listados de preguntas sobre los diversos componentes de la realidad y, sobre todo, capacidad de traducir y de interpretar el significado de los hechos y de las opiniones; en este sentido, los hechos son evidencias y las opiniones puntos de vista.

En las empresas muchas personas tienen los datos y pueden analizarlos, pero pocos hacen diagnósticos. Diagnosticar es ver qué significan, qué suponen, qué implican los datos; éste es el tipo de inteligencia de los empresarios y directivos que, ante unos fenómenos, inducen o deducen unas oportunidades, unos peligros,

alguna exigencia social directa para la empresa, etc. Con frecuencia, los analistas y especialistas tienen muchos datos, pero no están en condiciones de interpretarlos correctamente, quizá porque los datos marean y no saben seleccionar los significativos; otras veces, porque no son capaces de llegar a conclusiones prácticas, tengan pocos o muchos datos. Avanzar en los razonamientos, atreverse a ver, estirar la manga de la lógica no es dado a muchos; y es que diagnosticar es dar un paso adelante, un acto radical, es saltar del síntoma a la enfermedad, si ésta existe. Tener ojo empresarial es lo que se precisa en muchas situaciones y ello exige mucha información, oficio y decisión para comprometerse identificando a fondo la situación.

### **Crecimiento:**

Según Galindo (2005), se refiere a que hasta el momento, la dimensión de la empresa es, sin lugar a dudas, el factor más ampliamente estudiado como explicativo del crecimiento (Davidson, Kirchoff y Hetemi-J, 2002). Los comienzos de este tema de estudio se remontan a Gibrat (1931). La inmensa mayoría de los estudios posteriores sobre el crecimiento se han dedicado a tratar de contrastar con resultados contradictorios el cumplimiento de lo que se llamó "Ley de Gibrat" o "Ley del Efecto Proporcional", (González y Correa, 1998). La metodología más utilizada es el análisis de regresión entre subrogados del crecimiento y subrogados del tamaño. Dichos subrogados no han sido necesariamente comparables, pues lo lógico sería pensar que el crecimiento es el incremento porcentual de las mismas variables o componentes que miden el tamaño.

La definición del concepto de tamaño debe ser previa y tiene como consecuencia necesaria la determinación de un criterio para medir el crecimiento empresarial, ya que éste se ha definido como la variación

del tamaño entre dos periodos (Gibrat, 1931). Como sucede con el tamaño, el crecimiento se ha medido en función del número de empleados (Fariñas y Moreno, 2000) o en función de los activos y la cifra de negocios (González et al 2002). Con independencia de esto, es más usado en el estudio del crecimiento el criterio del volumen de producción, el incremento de la complejidad organizativa o la cuota de mercado.

### **Empresario:**

Según Urquijo (2004), los conceptos de empresa y empresario provienen etimológicamente del término latino “emprenderé”, que significa aventurarse, decidirse a, o intentar alcanzar un fin u objetivo difícil mediante una acción riesgosa y ardua. En el mundo de la economía, esa acción ardua y riesgosa, se entendió siempre en términos de un negocio o empresa. Desde un punto de vista económico, el empresario, por tanto, quien emprende y desarrolla esa actividad riesgosa, en distintos ramos de la producción o los servicios.

Asimismo Cáceres (2002), nos dice que puede resultar paradójico que un concepto tan utilizado como el de empresario no cuente aun con una definición que sea fruto de un amplio consenso entre los investigadores. Si a cualquier hombre de la calle le puede bastar con una idea más o menos intuitiva, de lo que es el agente económico, el científico de la economía en cambio necesita de un concepto que, definido con rigor y precisión, no admita diferentes interpretaciones cuando lo emplea en sus estudios científicos. Sin embargo y aquí es donde se encuentra realmente la paradoja, no es difícil encontrar escritos económicos en los que el grado de precisión con que se emplea el término “empresario” no defiere de aquel con que es utilizado por el hombre de la calle.

Por otro lado (2009), se ha escrito mucho acerca de los empresarios, pero realmente, poco se ha caracterizado por describir las etapas reales por las cuales atraviesan, hasta llegar a ser grandes empresarios como Carlos Slim, Bill Gates y, Donald Trump, por sólo mencionar algunos casos. Toda empresa tiene sus inicios partiendo de tres características: la idea, el capital y finalmente su administración. Esto puede ser llevado a cabo desde una sola persona que posea los tres puntos o por varios socios. Llámesele emprendedor al que tiene la idea y concepto de un producto o servicio a realizar, un inversionista al que pone a disposición el capital necesario para el arranque y sostenimiento inicial del negocio y, finalmente y no menos importante, la persona que se va a encargar de rendir cuentas y de administrar el nuevo negocio a emprender.

### **Endeudamiento:**

Según Velásquez (2006), considera que dos principios explicativos tradicionales del endeudamiento de las empresas son la búsqueda de la maximización de la rentabilidad y la debilidad de la tasa de autofinanciamiento. El primer principio se apoya en la convicción de que la estructura financiera de las empresas influye en su rentabilidad. Existe entonces, una estructura óptima de financiamiento que maximiza los beneficios de la empresa al reducir el costo del capital. El segundo principio explica el endeudamiento de las empresas como una necesidad funcional ante la insuficiencia de los recursos de financiamiento internos respecto a la inversión proyectada.

Estos principios están ligados a una cierta concepción teórica de la empresa. La evolución de esta última, ha permitido, sin eliminar los dos principios mencionados, articular nuevos conceptos al análisis contemporáneo del comportamiento de endeudamiento de las

empresas. En particular, los conceptos de costos de agencia y de costos de transacción, constituyen elementos teóricos fundamentales que pueden ser aplicados al estudio del comportamiento de endeudamiento de las empresas mexicanas.

### **Financiamiento:**

Según Levy (2004), el financiamiento empresarial se refiere a la consecuencia de recursos para la operación o para proyectos especiales de la organización. No importa la fuente de esos recursos ni el objetivo en su aplicación, el simple hecho de conseguir fondos nuevos o generarlos en forma adicional, proporciona un financiamiento.

Por consecuencia de recursos se entiende la incorporación de estos al flujo de efectivo operacional de la empresa, adicionalmente a aquellos recursos generados por la operación normal de la misma, teniendo que diferenciar los que se aplicaran a la operación de los que se destinaran al proyecto específico. Al hablar de recursos, se hace referencia a los elementos monetarios necesarios para la adquisición de bienes y satisfactores que logren un objetivo previamente planteado. Así, al mencionar las fuentes de financiamiento de la empresa se incluye a todas las instituciones, personas y empresas de las que se pueden obtener nuevos recursos, los cuales apoyaran a la organización en el logro de los mencionados objetivos correctos.

Por otro lado Flores (2007), indica que en este momento, y no antes, debe plantearse cómo se consigue la financiación necesaria para obtener los medios materiales precisos. Y ante esta pregunta sólo caben dos respuestas: poner el dinero o pedirlo prestado, (o una combinación de ambas). En primer lugar, puede considerarse como voluntad generalizada que ningún buen proyecto debe paralizar su puesta en marcha por problemas de financiación. Si el promotor

dispone de los medios financieros precisos, perfecto. Pero si el promotor precisa de financiación ajena, habrá de demostrar un perfecto control del proyecto, tendrá que convencer al financiador, y cualquier laguna que pueda apreciarse en los elementos básicos del proyecto será razón suficiente para impedir la transformación de la idea en una actividad empresarial. De ahí que si no se dispone de financiación propia sea aún más importante, si cabe, la profundización en el análisis de la idea.

Por otra parte, no parece lógico solicitar un volumen de financiación ajena superior a la financiación propia para un proyecto asumido y desarrollado personalmente. Es difícil conseguir de los demás la asunción de un riesgo financiero superior al propio para la puesta en marcha de una actividad cuyo generador y principal beneficiario es el solicitante. En resumen, todo proyecto debe ser financiado como mínimo en un cincuenta por ciento con recursos aportados por los socios o aportaciones financieras no exigibles. Cada persona con su idea de proyecto empresarial debe analizar los elementos básicos citados, su dominio sobre los mismos, su grado de resolución, sus ventajas y desventajas.

### **Gastos:**

Según Fullana y Paredes (2008), nos dice que gasto es el descenso de un activo por uso o consumo sin que se produzca como contrapartida el aumento de otro activo, lo que supone una disminución del patrimonio neto de la empresa. Gasto es el valor de los bienes y servicios recibidos y consumidos por la empresa en un periodo económico, con independencia del momento de pago.

## **Gestión de compras**

Según Lobato & Villagra (2010), nos dice que es la capacidad de la gestión de compras para proporcionar, de forma eficiente, todos los recursos materiales necesarios para el buen funcionamiento de la empresa.

La función de aprovisionamiento constituye, como se ha ido viendo, una de las funciones básicas de la empresa, por tanto, es muy importante que se desarrolle con los mínimos errores posibles o, lo que es lo mismo, bajo un criterio de calidad total. Las normas de calidad ISO 9000 y 9001 aplicadas al aprovisionamiento definen un procedimiento de calidad denominado habitualmente gestión de compras y evaluación de proveedores, que es el referente para implementar buenas prácticas en la función de aprovisionamiento. Este procedimiento general se suele dividir en dos específicos: la gestión de las compras y la evaluación de los proveedores. En esta unidad analizaremos la calidad en la gestión de compras, dejando la evaluación de proveedores para futuras unidades.

### **Rentabilidad:**

Según Faga (2006), nos dice que rentabilidad es sinónimo de ganancia, utilidad, beneficio. Se trata de un objetivo válido para cualquier empresa, ya que a partir de la obtención de resultados positivos ella puede mirar con optimismo no solo su presente, que implica la supervivencia, sino también su futuro: es decir, el desarrollo de la organización en el tiempo. Con esta perspectiva la rentabilidad asegura el presente empresarial, el aquí y el ahora, y al mismo tiempo provee a su desarrollo futuro.

Por otro lado Camino (1994), comenta que la rentabilidad es una expresión económica de la productividad que relaciona no los insumos con los productos, sino los costos con los ingresos. Es la

productividad del capital invertido, socialmente sin embargo, el capital no se considera dentro de la dotación general de capital de la economía y la mayor parte de la rentabilidad se atribuye al capital manufacturado. La rentabilidad y su evolución es también un elemento importante que puede ser relacionado con otras variables. En la selección de criterios o estrategias de desarrollo se podrá postular un máximo de rentabilidad absoluta, un máximo de rentabilidad sujeta a restricciones relativas al ambiente y a la sociedad.

Por otro lado Santiesteban, Fuentes y Leyva (2011) consideran que en simples palabras rentabilidad es igual a la generación de riqueza en un período de tiempo, la valuación de esa magnitud es frecuentemente imprecisa, y en muchos casos, no determina la performance real de las empresas. Como punto de partida, las empresas consideran al resultado neto – la línea final del Estado de Resultados – como el equivalente a rentabilidad. Sin embargo, este valor es simplemente el resultado de la aplicación de normas contables, que busca distintos objetivos al mismo tiempo, siendo la determinación de la rentabilidad tan solo uno de ellos. La legislación impositiva es un claro ejemplo de porqué las empresas tienden a utilizar criterios fiscalistas en sus prácticas contables a la hora de determinar el resultado neto. Se llega entonces, a que la gran mayoría de las veces el resultado neto no refleja el real valor económico y/o la riqueza que la empresa obtuvo.

Por lo tanto, incobrables, en la gastos mayoría por de los reestructura, casos, se tienen desarrollo, publicidad), etc. amortización de que realizar determinados intangibles (marca, ajustes investigación al resultado neto antes de analizar a la rentabilidad concebida como creación de riqueza. Algunos de los ajustes más comunes son los vinculados a la depreciación del activo fijo, previsión por y incobrables, gastos por reestructura, amortización de intangibles (marca, investigación y desarrollo, publicidad, etc.)

## CAPITULO III METODOLOGIA

### 3.1. Tipo de Investigación

El presente trabajo de investigación es una investigación descriptiva, no experimental transeccional correlacional, empleándose procedimientos de comparaciones reflexivas.

### 3.2. Diseño de Investigación

El presente estudio dado la naturaleza de las variables materia de la presente investigación, responde a una investigación no experimental transeccional correlacional.

### 3.3. Población y Muestra

#### 3.3.1. Población

La población en estudio está conformada por los comerciantes de la galería Coronel Mendoza, que son un total de 360 usuarios.

<b>Nombre</b>	<b>Cant.</b>
Comerciantes de la Galería Coronel Mendoza	360
<b>Total</b>	<b>360</b>

### 3.3.2. Muestra

La muestra estará conformada por un porcentaje de la población de los comerciantes de la galería Coronel Mendoza.

$$n = \frac{NZ^2pq}{(N-1)E^2 + Z^2pq}$$

$$N= 35$$

$$Z= 1.96$$

$$p= 0.5$$

$$q= 0.5$$

$$E= 0.05$$

$$n= 33$$

## 3.4. Técnicas e Instrumentos de recolección de datos

### 3.4.1. Técnicas

#### 3.4.1.1. Cuestionario

Se aplicara este instrumento dirigido a los usuarios de la Zofra Tacna de la Galería Coronel Mendoza con la finalidad de conocer si el presupuesto de caja influye en la capacidad económica

### 3.4.2. Instrumentos

#### 3.4.2.1. Encuesta

Para el presente trabajo de investigación se utilizara el instrumento de la encuesta que se aplicara a los usuarios de la Zofra Tacna de la galería Coronel Mendoza, con la finalidad de

conocer si resulta eficientemente o no el presupuesto de caja para la capacidad económica.

### **3.5. Técnicas de Procesamiento de datos**

#### **3.5.1. Procesamiento de los datos**

El procesamiento de datos se hará de forma automatizada con la utilización de medios informáticos. Para ello, se utilizarán:

- El soporte informático SPSS 22.0 para Windows de 32 bits, paquete con recursos para el análisis descriptivo de las variables y para el cálculo de medidas inferenciales.
- Mientras que Excel 2010, una aplicación de Microsoft Office, que se caracteriza por sus potentes recursos gráficos y funciones específicas que facilitarán el ordenamiento de datos.

Las acciones específicas en las que se utilizarán los programas mencionados son las siguientes:

#### **En lo que respecta a Excel:**

- Registro de información sobre la base de los formatos aplicados. Este procedimiento permitió configurar la matriz de sistematización de datos que se adjuntará al informe.
- Registro de información sobre la base de los formatos aplicados. Este procedimiento permitió configurar la matriz de sistematización de datos que se adjuntará al informe.
- Seguidamente con la información ya organizada se procedió a la tarea del análisis estadístico estableciendo así el modo en que se relacionan la variable independiente con la dependiente materia de este estudio.

- Elaboración de los gráficos de barras que acompañan las tablas que se elaboraron para describir las variables. Estos gráficos permiten visualizar la distribución de los datos en las categorías que son objeto de análisis.

#### **En cuanto al SPSS 22.0 para Windows:**

- Elaboración de las tablas de doble entrada que permitirá ver el comportamiento conjunto de las variables según sus categorías y clases.
- Desarrollo de la prueba Chi cuadrado ( $X^2$ ) y cálculo de la probabilidad asociada a la prueba.

Al igual que con Excel, las tablas y los análisis efectuados serán trasladados a Word, para su ordenamiento y presentación final.

#### **3.5.2. Presentación de los datos**

La presentación de la información a través de tablas y gráficos estadísticos, luego del procesamiento de la misma, por lo tanto se hará una presentación escrita tabular y gráfica, consideración para la discusión los procedimientos lógicos de la deducción e inducción.

#### **3.5.3. Análisis e interpretación de los datos**

Se utilizó técnicas y medidas de la estadística descriptiva e inferencial.

En cuanto a la estadística Descriptiva, se utilizará:

- Tablas de frecuencia absoluta y relativa (porcentual). Estas tablas servirán para la presentación de los datos procesados y ordenados según sus categorías, niveles o clases correspondientes.
- Tablas de contingencia. Se utilizará este tipo de tablas para visualizar la distribución de los datos según las categorías

o niveles de los conjuntos de indicadores analizados simultáneamente.

En cuanto a la estadística inferencial, se utilizó:

Prueba Chi ( $\chi^2$ ). Esta prueba inferencial, que responde a las pruebas de independencia de criterios, se basa en el principio en que dos variables son independientes entre sí, en el caso de que la probabilidad de que la relación sea producto del azar sea mayor que una probabilidad alfa fijada de antemano como punto crítico o límite para aceptar la validez de la prueba.

En este sentido, la prueba efectuada y la decisión para la prueba de hipótesis, se basará en el criterio del p – valor. Esto es: si p-valores mayor que alfa ( $\alpha$ ), entonces, las variables serán independientes; en otras palabras, no habrá relación ente las variables. Por el contrario, si p-valor es menor a alfa, entonces, para efectos del estudio, se asumirá que las variables estarán relacionadas entre sí. La prueba se efectuará mediante los procedimientos de Pearson y máxima verosimilitud o razón de verosimilitud.

### **3.6. Selección y validación de los instrumentos de investigación**

Para la recolección de datos se hizo previamente la validación de la validez y la confiabilidad de los ítems. En el caso de la validez se construyó un instrumento para la realización de la validez de contenido por parte de los expertos, para verificar:

- La redacción y claridad adecuada del instrumento, si esta formulado con el lenguaje apropiado.
- Coherencia, si esta expresado en conductas Observables.
- Pertinencia, adecuado al avance de la ciencia y tecnología.

- Coherencia, entre los índices, indicadores y las dimensiones.

Luego se realizó el análisis de los ítems del cuestionario haciendo uso del estadístico validez, para ello se hizo la prueba piloto con 10 encuestas y al realizar una serie de procesos que implica el método empleado se llegó a considerar esta encuesta por lo que se prosiguió con el restante de encuestas.

## CAPITULO IV: RESULTADOS Y DISCUSIÓN

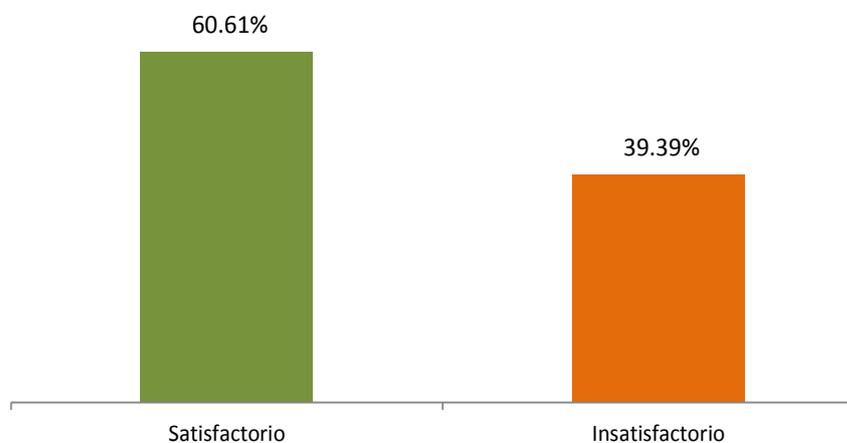
### 4.1. Tratamiento estadístico e interpretación de cuadros

#### 4.1.1. Variable 1: Presupuesto de Caja

**Tabla 2. Respecto al Presupuesto de caja**

Categoría	n	%
<b>Total</b>	<b>33</b>	<b>100.00</b>
Satisfactorio	20	60.61
Insatisfactorio	13	39.39

Fuente: Elaboración propia, basada en la encuesta el presupuesto de caja y la capacidad económica de los empresarios de la Galería Coronel Mendoza, 2015.



Fuente: Elaboración propia, basada en la encuesta el presupuesto de caja y la capacidad económica de los empresarios de la Galería Coronel Mendoza, 2015.

**Figura 2. Respecto al Presupuesto de caja**

**Interpretación:** En lo que se refiere, el 60.61% manifiesta que es satisfactorio el Presupuesto de caja, el 39.39% indica que es insatisfactorio.

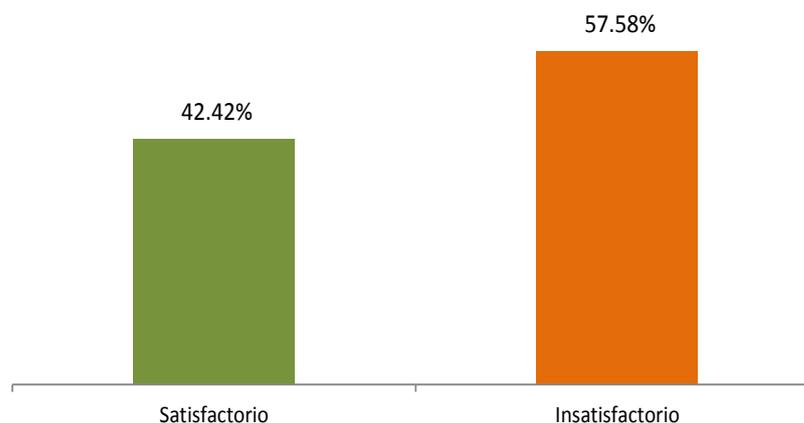
Por lo que se presume, que existe un mayor porcentaje de los empresarios aceptan que el presupuesto de caja es importante, por otro lado existe un menor porcentaje donde los empresarios tienen insatisfacción con el presupuesto de caja debido a su poca importancia que se da.

#### 4.1.1.1. Indicador 1: Conocimiento

**Tabla 3. Respecto al Conocimiento de los usuarios sobre el Presupuesto de caja.**

Categoría	n	%
<b>Total</b>	<b>33</b>	<b>100.00</b>
Satisfactorio	14	42.42
Insatisfactorio	19	57.58

Fuente: Elaboración propia, basada en la encuesta el presupuesto de caja y la capacidad económica de los empresarios de la Galería Coronel Mendoza, 2015.



Fuente: Elaboración propia, basada en la encuesta el presupuesto de caja y la capacidad económica de los empresarios de la Galería Coronel Mendoza, 2015.

**Figura 3. Respecto al Conocimiento de los usuarios sobre el Presupuesto de caja.**

t

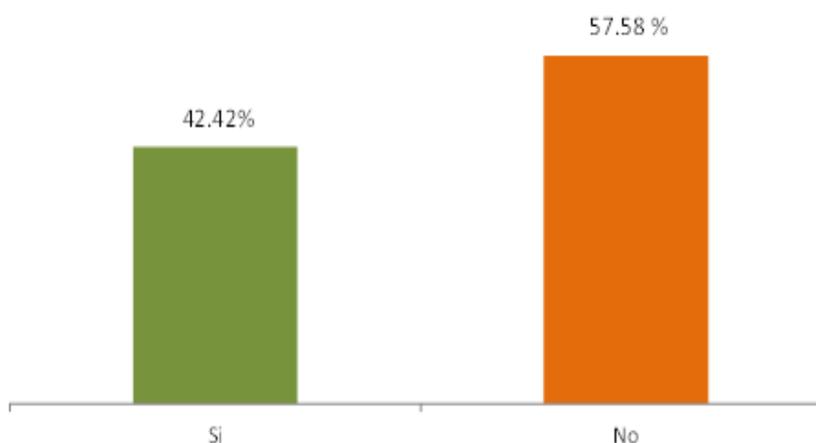
**Interpretación:** En lo que se refiere, el 57.58% manifiesta que es insatisfactorio el conocimiento de los empresarios sobre presupuesto de caja de sus empresas, el 42.42% indica que es satisfactorio.

Por lo tanto existe un gran porcentaje de insatisfacción por parte de los empresarios al no estar preparados en cuanto a los conocimientos que estos deberían tener en cuenta para dirigir su empresa.

**Tabla 4. Respecto a si el empresario, conoce como elaborar el presupuesto de caja.**

Categoría	n	%
<b>Total</b>	<b>33</b>	<b>100.00</b>
Si	14	42.42
No	19	57.58

Fuente: Elaboración propia, basada en la encuesta el presupuesto de caja y la capacidad económica de los empresarios de la Galería Coronel Mendoza, 2015.



Fuente: Elaboración propia, basada en la encuesta el presupuesto de caja y la capacidad económica de los empresarios de la Galería Coronel Mendoza, 2015.

**Figura 4. Respecto a si el empresario, conoce como elaborar el presupuesto de caja, 2015.**

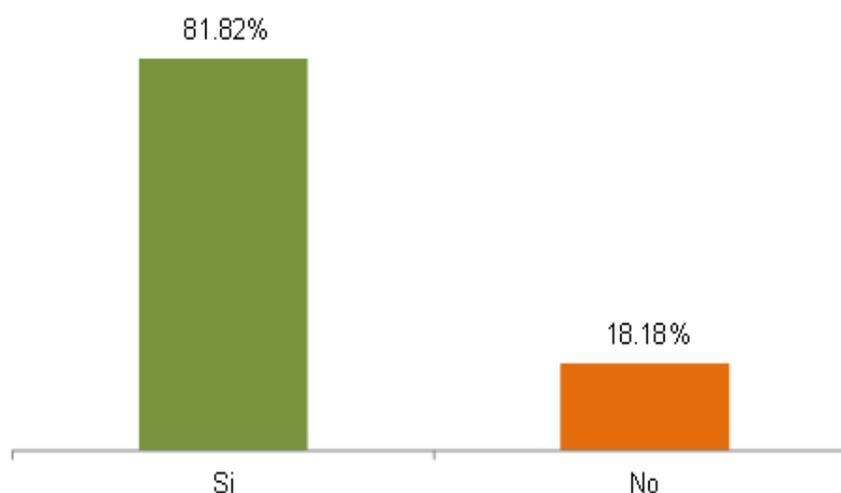
**Interpretación:** En lo que se refiere, a si el empresario conoce como elaborar el presupuesto de caja; el 57.58% manifiesta que no, el 42.42% indica que sí.

Según el análisis realizado, más de la mitad son los empresarios que ignoran el tema. De lo que se presume que falta capacitar a los empresarios en temas relacionados a la elaboración de los presupuestos de caja.

**Tabla 5. Respecto a si el empresario, tiene conocimiento de administración o experiencia para dirigir su empresa.**

Categoría	n	%
<b>Total</b>	<b>33</b>	<b>100.00</b>
Si	27	81.82
No	6	18.18

Fuente: Elaboración propia, basada en la encuesta el presupuesto de caja y la capacidad económica de los empresarios de la Galería Coronel Mendoza, 2015.



Fuente: Elaboración propia, basada en la encuesta el presupuesto de caja y la capacidad económica de los empresarios de la Galería Coronel Mendoza, 2015.

**Figura 5. Respecto a si el empresario, tiene conocimiento de administración o experiencia para dirigir su empresa.**

**Interpretación:** En lo que se refiere, el 81.82% manifiesta que si tiene experiencia, el 18.18% indica que no.

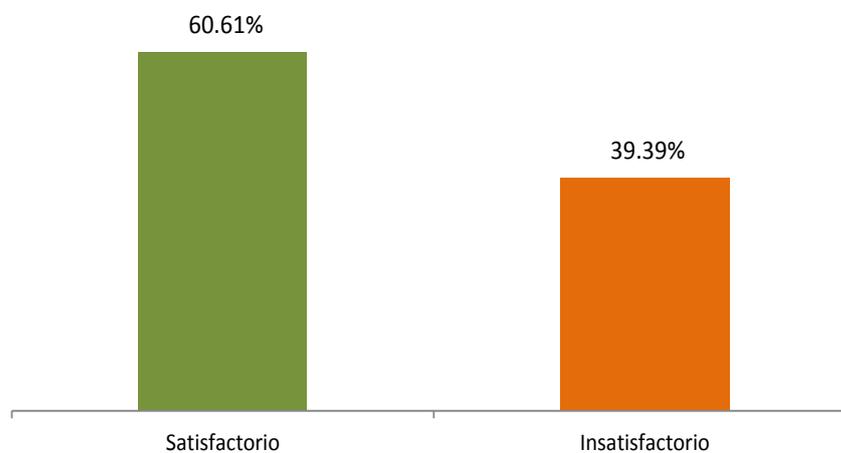
De lo que se supone que hay empresarios que si tienen conocimiento en experiencia más que en administración, este grupo de empresarios necesitan adquirir más conocimiento en lo administrativo para poder dirigir sus empresas. Así mismo el 18.18% de empresarios no cuentan con ningún conocimiento y utilizan sus propios métodos y corren el riesgo de dirigir sin acierto.

#### 4.1.1.2. Indicador 2: Manejo Empresarial

**Tabla 6. Respecto al manejo empresarial de los usuarios.**

Categoría	n	%
<b>Total</b>	<b>33</b>	<b>100.00</b>
Satisfactorio	20	60.61
Insatisfactorio	13	39.39

Fuente: Elaboración propia, basada en la encuesta el presupuesto de caja y la capacidad económica de los empresarios de la Galería Coronel Mendoza, 2015.



Fuente: Elaboración propia, basada en la encuesta el presupuesto de caja y la capacidad económica de los empresarios de la Galería Coronel Mendoza, 2015.

**Figura 6. Respecto al manejo empresarial de los usuarios.**

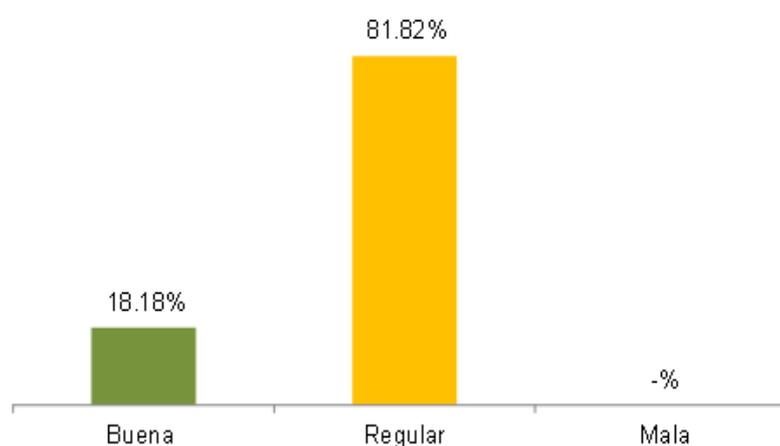
**Interpretación:** En lo que se refiere, el 60.61% manifiesta que es satisfactorio, el 39.39% indica que es insatisfactorio.

De lo que se sospecha que los empresarios están de acuerdo con el manejo de sus recursos financieros ya que contratan servicios profesionales para la realización del manejo de sus negocios, pero existe un 39.39% que está insatisfecho porque no llevan un control de presupuesto de caja por lo que puede estarían en un riesgo.

**Tabla 7. Percepción del empresario, respecto a cómo cree que es el manejo de los recursos financieros de su empresa.**

Categoría	n	%
<b>Total</b>	<b>33</b>	<b>100.00</b>
Buena	6	18.18
Regular	27	81.82
Mala	-	0.00

Fuente: Elaboración propia, basada en la encuesta el presupuesto de caja y la capacidad económica de los empresarios de la Galería Coronel Mendoza, 2015.



Fuente: Elaboración propia, basada en la encuesta el presupuesto de caja y la capacidad económica de los empresarios de la Galería Coronel Mendoza, 2015.

**Figura 7. Percepción del empresario, respecto a cómo cree que es el manejo de los recursos financieros de su empresa.**

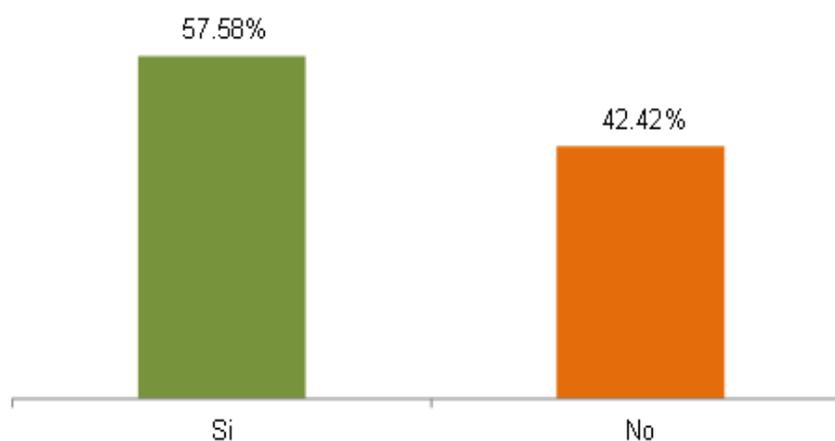
**Interpretación:** En lo que se refiere, a si el empresario, respecto a cómo cree que es el manejo de los recursos financieros de su empresa, el 81.82% manifiesta que es regular, el 18.18% indica que es buena.

De lo que se precisa, ningún empresario está en desacuerdo con el manejo de los recursos financieros, esto se debe a que los empresarios contratan servicios de personas profesionales para el manejo de los recursos financieros.

**Tabla 8. Percepción del empresario, respecto si es satisfactorio el manejo de presupuesto de caja de su empresa.**

Categoría	n	%
Total	33	100.00
Si	19	57.58
No	14	42.42

Fuente: Elaboración propia, basada en la encuesta el presupuesto de caja y la capacidad económica de los empresarios de la Galería Coronel Mendoza, 2015.



Fuente: Elaboración propia, basada en la encuesta el presupuesto de caja y la capacidad económica de los empresarios de la Galería Coronel Mendoza, 2015.

**Figura 8. Percepción del empresario, respecto si es satisfactorio el manejo de presupuesto de caja de su empresa.**

**Interpretación:** En lo que se refiere, el 57.58% manifiesta que si se siente satisfecho, el 42.42% indica que no.

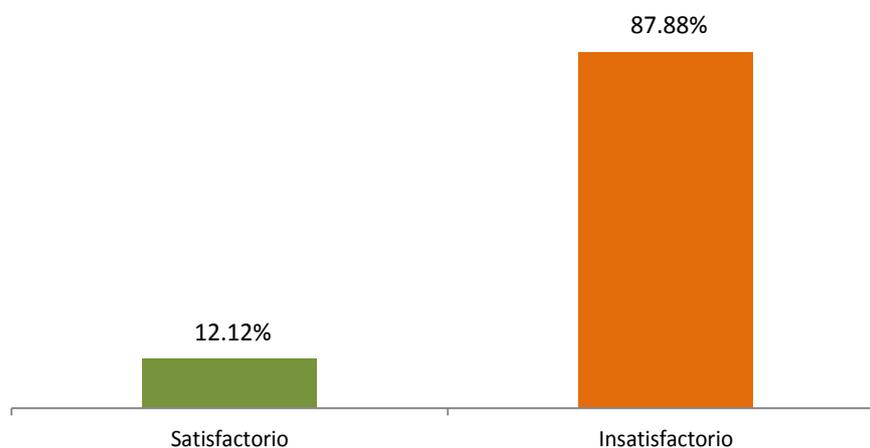
De lo que se sospecha que los empresarios satisfechos son los que confían en el servicio profesional que ellos mismos adquieren, por otro lado los empresarios que no están satisfechos por falta de conocimientos.

#### 4.1.1.3. Indicador 3: Asesoramiento

**Tabla 9. Respecto al Asesoramiento que tienen los empresarios.**

Categoría	n	%
<b>Total</b>	<b>33</b>	<b>100.00</b>
Satisfactorio	4	12.12
Insatisfactorio	29	87.88

Fuente: Elaboración propia, basada en la encuesta el presupuesto de caja y la capacidad económica de los empresarios de la Galería Coronel Mendoza, 2015.



Fuente: Elaboración propia, basada en la encuesta el presupuesto de caja y la capacidad económica de los empresarios de la Galería Coronel Mendoza, 2015.

**Figura 9. Respecto al Asesoramiento que tienen los empresarios.**

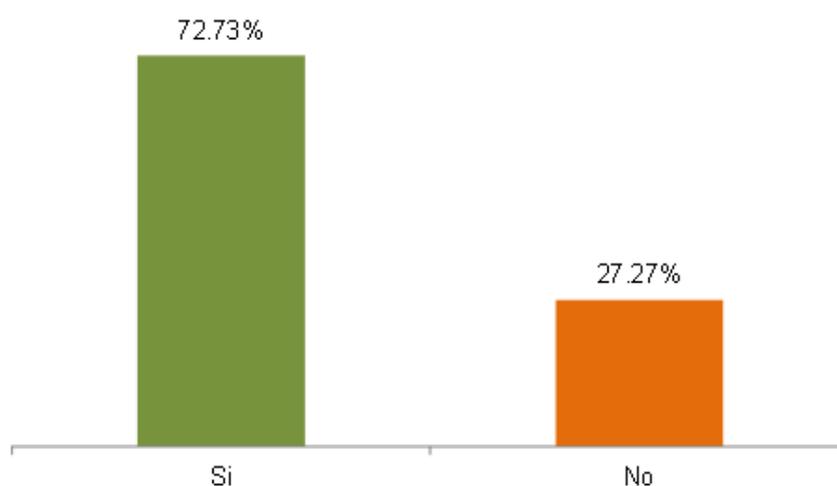
**Interpretación:** En lo que se refiere, el 87.88% manifiesta que es insatisfactorio, el 12.12% indica que es satisfactorio.

Por lo que se presume, los empresarios actualmente no cuentan con un asesor para poder dirigir su empresa debido a no tener recursos para contratar a dichos asesores.

**Tabla 10. Respecto a si el empresario cree que una empresa debería tener un asesor.**

Categoría	n	%
<b>Total</b>	<b>33</b>	<b>100.00</b>
Si	24	72.73
No	9	27.27

Fuente: Elaboración propia, basada en la encuesta el presupuesto de caja y la capacidad económica de los empresarios de la Galería Coronel Mendoza, 2015.



Fuente: Elaboración propia, basada en la encuesta el presupuesto de caja y la capacidad económica de los empresarios de la Galería Coronel Mendoza, 2015.

**Figura 10. Respecto a si el empresario cree que una empresa debería tener un asesor.**

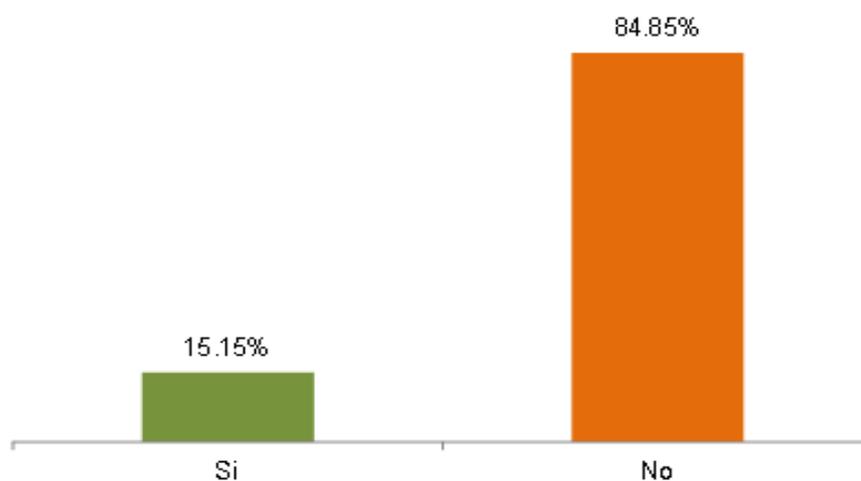
**Interpretación:** En lo que se refiere, el 72.73% manifiesta que si se debe tener un asesor, el 27.27% indica que no.

Según el análisis realizado, los empresarios creen que si deberían tener un asesor, para el buen manejo de los presupuestos de caja lo que permitirá buenos resultados a futuro.

**Tabla 11. Respecto a si el empresario cuenta con algún tipo de asesoramiento.**

Categoría	n	%
Total	33	100.00
Si	5	15.15
No	28	84.85

Fuente: Elaboración propia, basada en la encuesta el presupuesto de caja y la capacidad económica de los empresarios de la Galería Coronel Mendoza, 2015.



Fuente: Elaboración propia, basada en la encuesta el presupuesto de caja y la capacidad económica de los empresarios de la Galería Coronel Mendoza, 2015.

**Figura 11. Respecto a si el empresario cuenta con algún tipo de asesoramiento.**

**Interpretación:** En lo que se refiere, el 84.85% manifiesta que no tiene ningún tipo de asesoramiento, el 15.15% indica que sí.

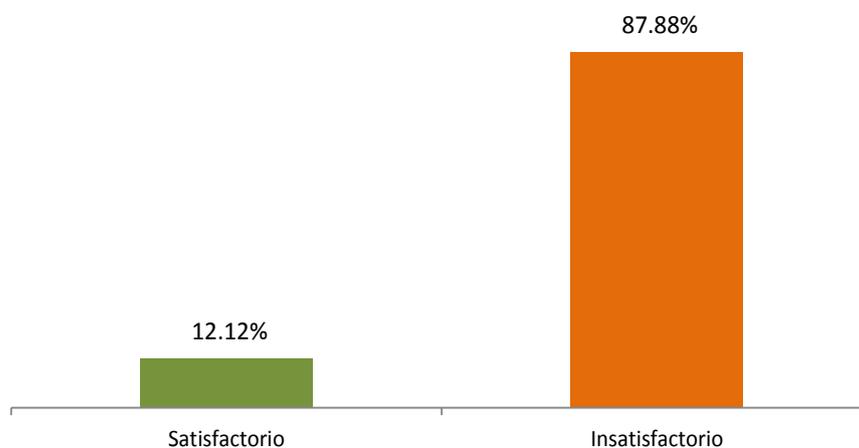
De lo que se presume que la mayoría de los empresarios no cuenta con ningún tipo de asesoramiento, esto se debe a la falta de interés al trabajo profesional y confían en su experiencia en el negocio. O por otro lado quizá no cuentan con los recursos suficientes para contratar a un especialista. Sin embargo existe un 15.15% que si cuenta con recursos para hacerlo ya que han comprendido que se necesita de un experto para mejores resultados en su empresa.

#### 4.1.1.4. Indicador 4: Importancia

**Tabla 12. Respecto a la Importancia de los empresarios sobre el Presupuesto de caja.**

Categoría	n	%
<b>Total</b>	<b>33</b>	<b>100.00</b>
Satisfactorio	4	12.12
Insatisfactorio	29	87.88

Fuente: Elaboración propia, basada en la encuesta el presupuesto de caja y la capacidad económica de los empresarios de la Galería Coronel Mendoza, 2015.



Fuente: Elaboración propia, basada en la encuesta el presupuesto de caja y la capacidad económica de los empresarios de la Galería Coronel Mendoza, 2015.

**Figura 12. Respecto a la Importancia de los empresarios sobre el Presupuesto de caja.**

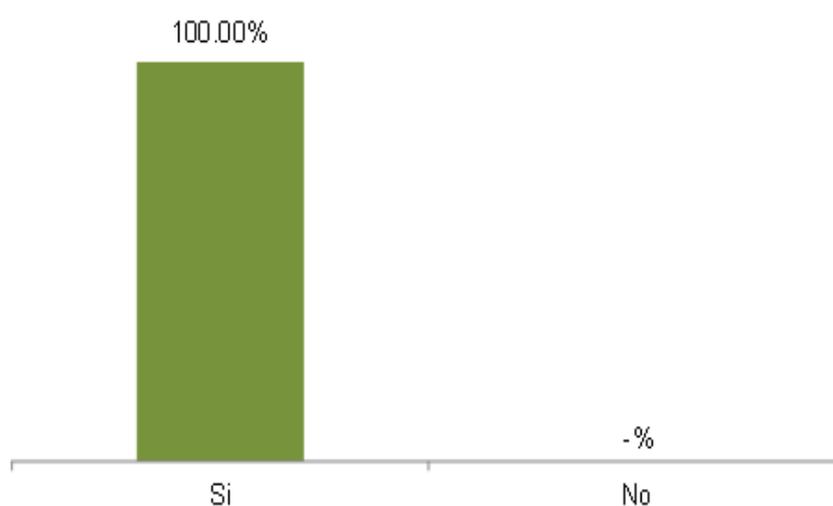
**Interpretación:** En lo que se refiere, el 12.12% manifiesta que es satisfactorio, el 87.88% indica que es insatisfactorio.

Por lo que se cree, existen un gran porcentaje que si cree que es importante el presupuesto de caja pero lamentablemente ellos mismo no le dan la prioridad respectiva a l presupuesto de caja en el manejo de su negocio.

**Tabla 13. Respecto a si para el empresario es importante el presupuesto de caja en una empresa.**

Categoría	n	%
<b>Total</b>	<b>33</b>	<b>100.00</b>
Si	33	100.00
No	-	0.00

Fuente: Elaboración propia, basada en la encuesta el presupuesto de caja y la capacidad económica de los empresarios de la Galería Coronel Mendoza, 2015.



Fuente: Elaboración propia, basada en la encuesta el presupuesto de caja y la capacidad económica de los empresarios de la Galería Coronel Mendoza, 2015.

**Figura 13. Respecto a si para el empresario es importante el presupuesto de caja en una empresa.**

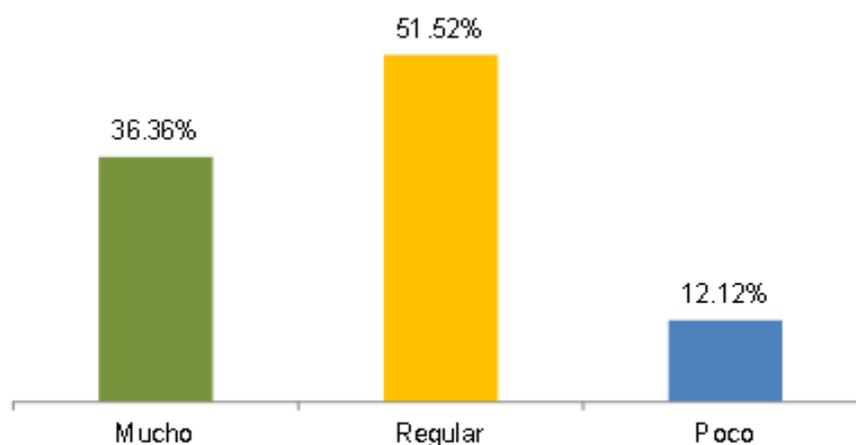
**Interpretación:** Según el análisis realizado, el 100% manifiesta que es importante el presupuesto de caja.

De lo que se precisa, es que todos los empresarios están de acuerdo que el presupuesto de caja en una empresa es importante, mediante aquello la empresa podrá observar sus ingresos y egresos, así mismo sabrá si su empresa marcha exitosamente o no.

**Tabla 14. Percepción del empresario, respecto a la importancia que le da al presupuesto de caja de su empresa.**

Categoría	n	%
<b>Total</b>	<b>33</b>	<b>100.00</b>
Mucho	12	36.36
Regular	17	51.52
Poco	4	12.12

Fuente: Elaboración propia, basada en la encuesta el presupuesto de caja y la capacidad económica de los empresarios de la Galería Coronel Mendoza, 2015.



Fuente: Elaboración propia, basada en la encuesta el presupuesto de caja y la capacidad económica de los empresarios de la Galería Coronel Mendoza, 2015.

**Figura 14. Percepción del empresario, respecto a la importancia que le da al presupuesto de caja de su empresa.**

**Interpretación:** En lo que se refiere, el 51.52% manifiesta que es regular, el 36.36% indica que le da mucha importancia.

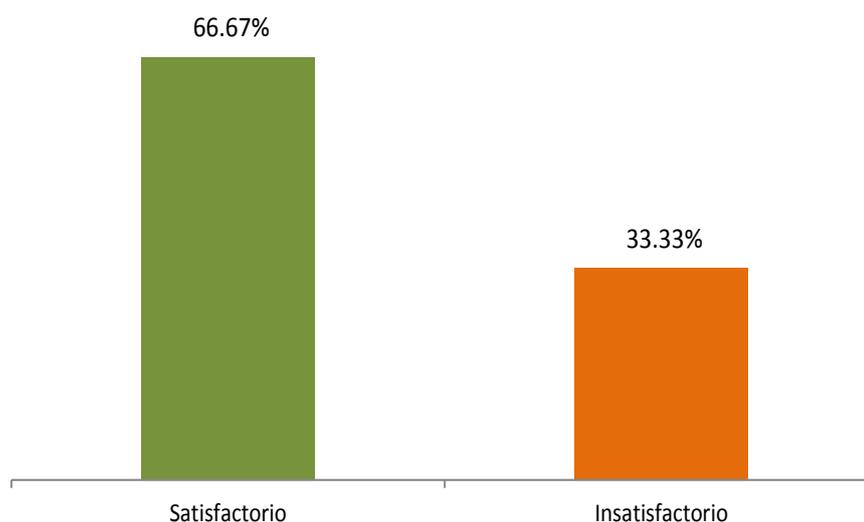
De lo que se precisa, la mayoría de los empresarios reconocen que hoy en día no le dieron la debida importancia que requiere un presupuesto de caja y un mínimo porcentaje nos dice que le da poca importancia, de este último porcentaje podemos decir que actualmente las empresas no tienen una información real de sus movimientos y a la vez de sus ganancias.

#### 4.1.2. Variable 2: Capacidad Económica

**Tabla 15. Respecto a la Capacidad Económica de las empresas**

Categoría	n	%
<b>Total</b>	<b>33</b>	<b>100.00</b>
Satisfactorio	22	66.67
Insatisfactorio	11	33.33

Fuente: Elaboración propia, basada en la encuesta el presupuesto de caja y la capacidad económica de los empresarios de la Galería Coronel Mendoza, 2015.



Fuente: Elaboración propia, basada en la encuesta el presupuesto de caja y la capacidad económica de los empresarios de la Galería Coronel Mendoza, 2015.

**Figura 15. Respecto a la Capacidad Económica de las empresas**

**Interpretación:** Por lo que se refiere, el 66.67% manifiesta que es satisfactorio, el 33.33% indica que es insatisfactorio.

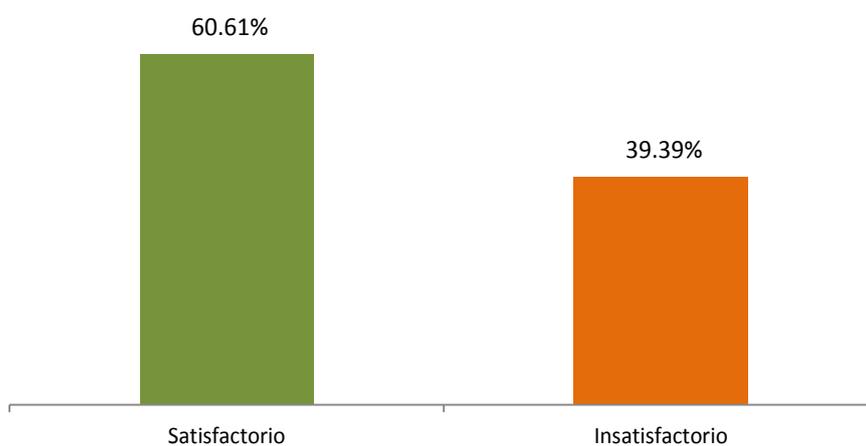
Por lo que se presume existe un mayor porcentaje indicando que la capacidad económica de los empresarios es satisfactoria, debido a su crecimiento y el deseo de ampliar su negocio, así mismo cuentan con financiamiento (prestamos) para invertir más y tener mejores ganancias.

#### 4.1.2.1. Indicador 5: Endeudamiento

**Tabla 16. Respecto al endeudamiento de las empresas.**

Categoría	n	%
<b>Total</b>	<b>33</b>	<b>100.00</b>
Satisfactorio	20	60.61
Insatisfactorio	13	39.39

Fuente: Elaboración propia, basada en la encuesta el presupuesto de caja y la capacidad económica de los empresarios de la Galería Coronel Mendoza, 2015.



Fuente: Elaboración propia, basada en la encuesta el presupuesto de caja y la capacidad económica de los empresarios de la Galería Coronel Mendoza, 2015.

**Figura 16. Respecto al endeudamiento de las empresas.**

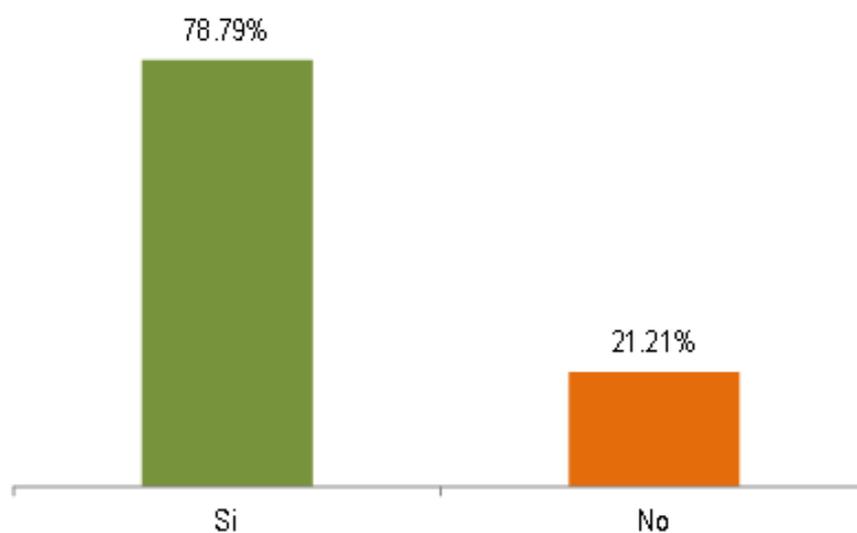
**Interpretación:** Por lo que se refiere, el 60.61% manifiesta que es satisfactorio, el 39.39% indica que es insatisfactorio.

Por lo que se presume que la mayoría de los empresarios creen que un préstamo influye en la capacidad económica de su negocio por lo que permite invertir más en las necesidades que se carece.

**Tabla 17. Respecto a si el empresario tiene algún préstamo para solucionar alguna necesidad financiera de su empresa.**

Categoría	n	%
<b>Total</b>	<b>33</b>	<b>100.00</b>
Si	26	78.79
No	7	21.21

Fuente: Elaboración propia, basada en la encuesta el presupuesto de caja y la capacidad económica de los empresarios de la Galería Coronel Mendoza, 2015.



Fuente: Elaboración propia, basada en la encuesta el presupuesto de caja y la capacidad económica de los empresarios de la Galería Coronel Mendoza, 2015.

**Figura 17. Respecto a si el empresario tiene algún préstamo para solucionar alguna necesidad financiera de su empresa.**

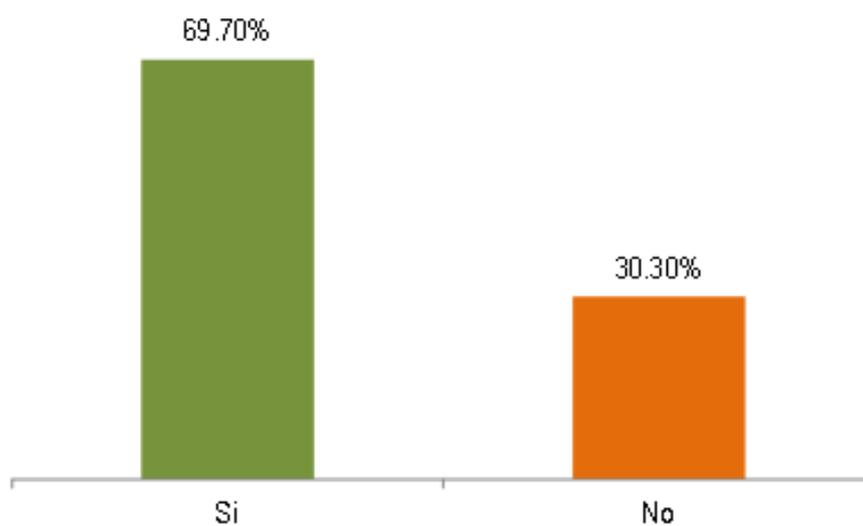
**Interpretación:** En lo que se refiere, el 78.79% manifiesta que sí, el 21.21% indica que no.

De lo que se cree, la mayoría de los empresarios tiene préstamos para solucionar sus necesidades, estas empresas adquieren préstamos para invertir más en su mercadería y así abastecer a sus clientes.

**Tabla 18. Percepción del empresario, respecto a si los préstamos influyen en la capacidad económica de una empresa.**

Categoría	n	%
<b>Total</b>	<b>33</b>	<b>100.00</b>
Si	23	69.70
No	10	30.30

Fuente: Elaboración propia, basada en la encuesta el presupuesto de caja y la capacidad económica de los empresarios de la Galería Coronel Mendoza, 2015.



Fuente: Elaboración propia, basada en la encuesta el presupuesto de caja y la capacidad económica de los empresarios de la Galería Coronel Mendoza, 2015.

**Figura 18. Percepción del empresario, respecto a si los préstamos influyen en la capacidad económica de una empresa.**

**Interpretación:** En lo que se refiere, el 69.70% manifiesta que sí, el 30.30% indica que no.

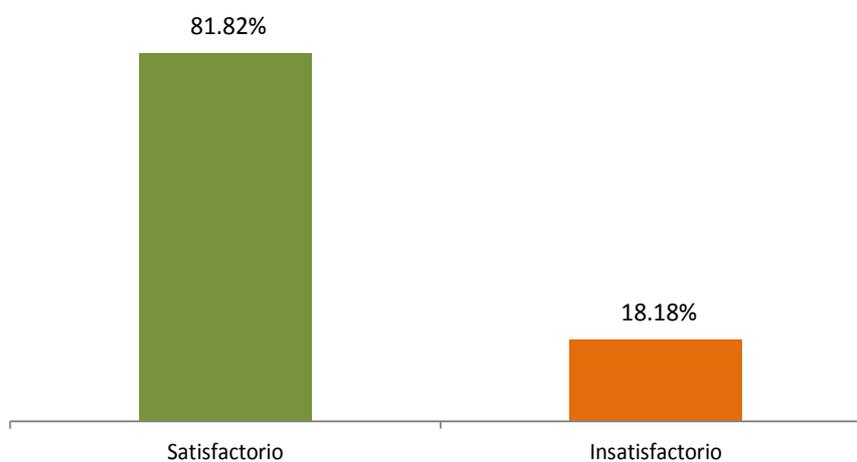
De lo que se precisa, que la mayoría de los empresarios aceptan que los préstamos ayudan a solventar e invertir más, en tal sentido la capacidad económica de su empresa sería más rentable.

#### 4.1.2.2. Indicador 6: Crecimiento

**Tabla 19. Respecto al crecimiento de las empresas.**

Categoría	n	%
<b>Total</b>	<b>33</b>	<b>100.00</b>
Satisfactorio	27	81.82
Insatisfactorio	6	18.18

Fuente: Elaboración propia, basada en la encuesta el presupuesto de caja y la capacidad económica de los empresarios de la Galería Coronel Mendoza, 2015.



Fuente: Elaboración propia, basada en la encuesta el presupuesto de caja y la capacidad económica de los empresarios de la Galería Coronel Mendoza, 2015.

**Figura 19. Respecto al crecimiento de las empresas.**

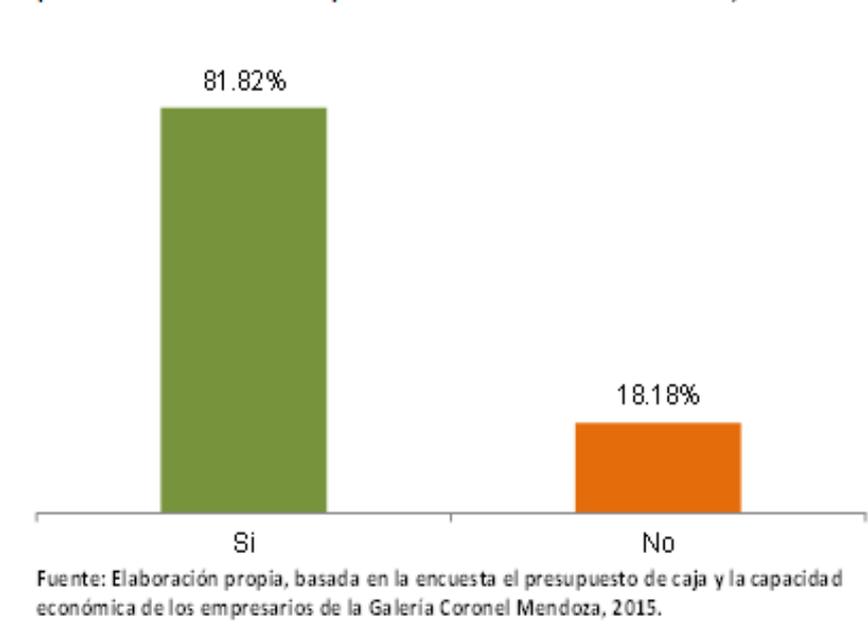
**Interpretación:** En lo que se refiere, el 81.82% manifiesta que es satisfactorio, el 18.18% indica que es insatisfactorio.

Por lo que se sospecha que la mayoría de los empresarios tienen la capacidad de crecer y ampliar su negocio y están preparados para enfrentar riesgos, por otro lado existe un mínimo porcentaje donde los empresarios no están con una buena situación económica.

**Tabla 20. Respecto a si el empresario a considerado en ampliar su negocio.**

Categoría	n	%
<b>Total</b>	<b>33</b>	<b>100.00</b>
Si	27	81.82
No	6	18.18

Fuente: Elaboración propia, basada en la encuesta el presupuesto de caja y la capacidad económica de los empresarios de laGalería Coronel Mendoza, 2015.



**Figura 20. Respecto a si el empresario a considerado en ampliar su negocio.**

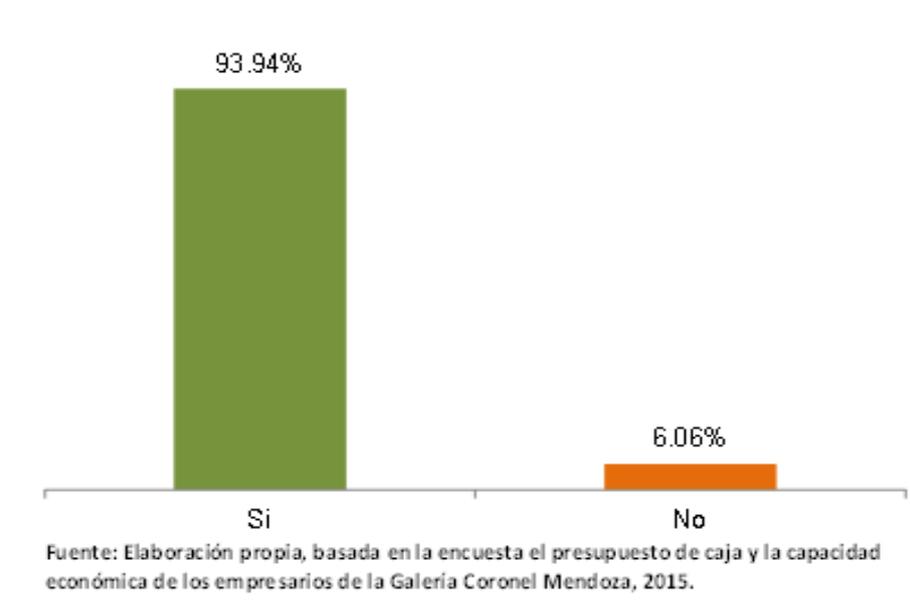
**Interpretación:** En lo que se refiere, el 81.82% manifiesta que sí, el 18.18% indica que no.

De lo que se cree, que la mayoría de los empresarios tiene deseos de mejorar y ampliar su negocio, esto va enfocado a la mejora de la capacidad económica. Sin embargo tenemos una minoría de empresarios que posiblemente estén en una situación difícil económicamente.

**Tabla 21. Respecto a si el empresario considerado si su empresa tiene capacidad para crecer.**

Categoría	n	%
Total	33	100.00
Si	31	93.94
No	2	6.06

Fuente: Elaboración propia, basada en la encuesta el presupuesto de caja y la capacidad económica de los empresarios de la Galería Coronel Mendoza, 2015.



**Figura 21. Respecto a si el empresario considerado si su empresa tiene capacidad para crecer.**

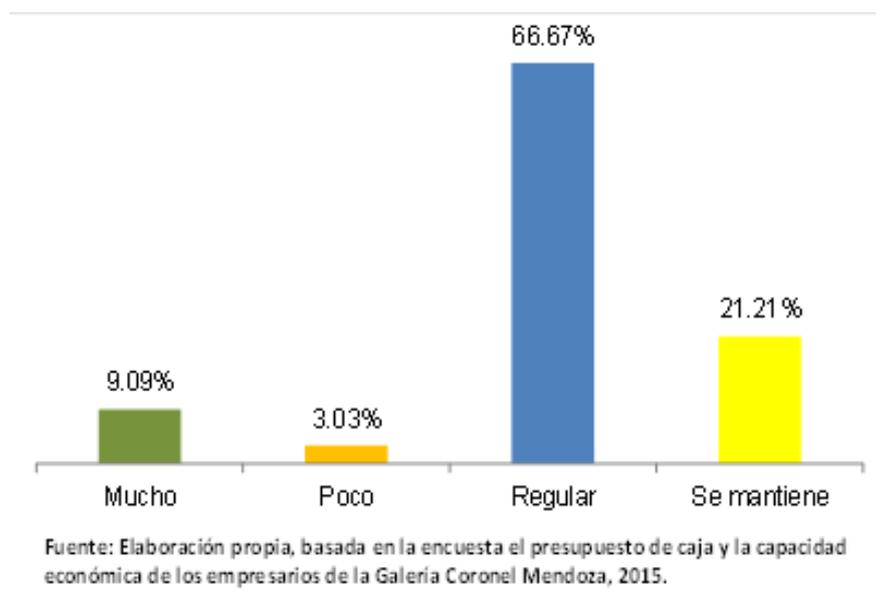
**Interpretación:** En lo que se refiere, el 93.94% manifiesta que si, el 6.06% indica que no.

De lo que se precisa, existe mente positiva, el deseo de crecer y que sabe que su negocio está listo para enfrentar este reto que se puede lograr. Por otro lado está el 6.06% que lamentablemente está en una situación crítica a punto de desaparecer por malos manejos en su presupuesto de caja.

**Tabla 22. Percepción del empresario, respecto a si ha incrementado el valor de su empresa.**

Categoría	n	%
<b>Total</b>	<b>33</b>	<b>100.00</b>
Mucho	3	9.09
Poco	1	3.03
Regular	22	66.67
Se mantiene	7	21.21

Fuente: Elaboración propia, basada en la encuesta el presupuesto de caja y la capacidad económica de los empresarios de la Galería Coronel Mendoza, 2015.



**Figura 22. Percepción del empresario, respecto a si ha incrementado el valor de su empresa.**

**Interpretación:** En lo que se refiere, el 66.67% manifiesta que es regular, el 21.21% indica que se mantiene, el 3.03% nos dice que poco.

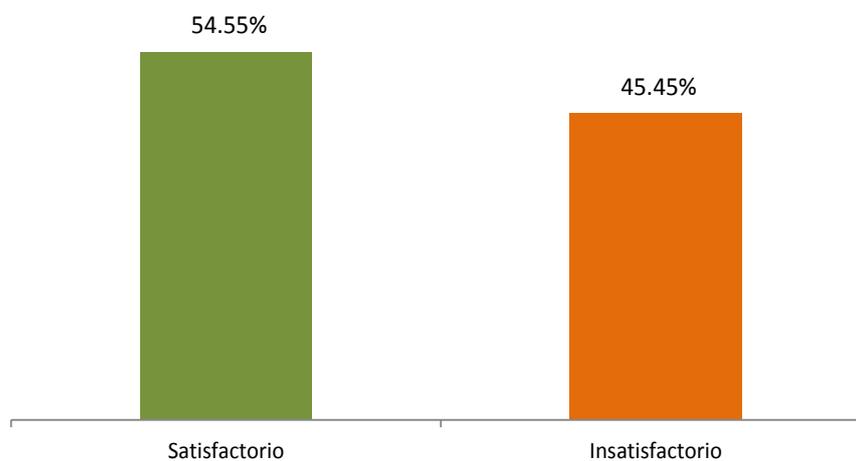
De lo que se cree, que los empresarios regularmente se han incrementado su valor esto es un resultado saludable pues en los cuatro niveles todos llegaron a incrementar su valor y para seguir creciendo se necesita reforzar los conocimientos en presupuesto de caja.

#### 4.1.2.3. Indicador 7: Gestión de Compra

**Tabla 23. Respecto a la Gestión de compra de los empresarios.**

Categoría	n	%
<b>Total</b>	<b>33</b>	<b>100.00</b>
Satisfactorio	18	54.55
Insatisfactorio	15	45.45

Fuente: Elaboración propia, basada en la encuesta el presupuesto de caja y la capacidad económica de los empresarios de la Galería Coronel Mendoza, 2015.



Fuente: Elaboración propia, basada en la encuesta el presupuesto de caja y la capacidad económica de los empresarios de la Galería Coronel Mendoza, 2015.

**Figura 23. Respecto a la Gestión de compra de los empresarios.**

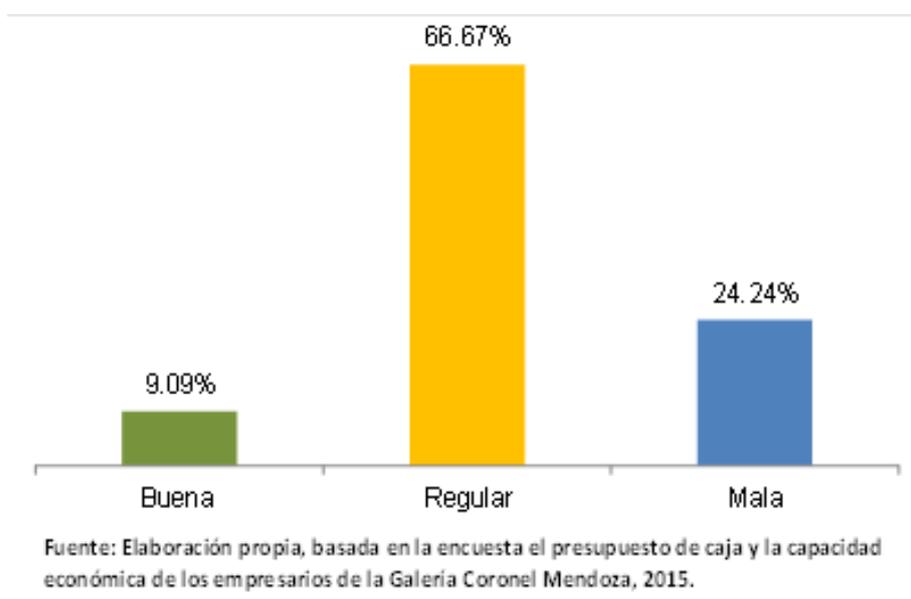
**Interpretación:** En lo que se refiere, el 54.55% manifiesta que es satisfactorio, el 45.45% indica que es insatisfactorio.

Por lo que se cree que el 54.55% de las empresas tienen la capacidad para abastecer y crecer en su negocio, en cambio un 45.45% se siente insatisfecho con sus capacidad de compra.

**Tabla 24. Percepción del empresario, respecto a la capacidad económica de su empresa.**

Categoría	n	%
<b>Total</b>	<b>33</b>	<b>100.00</b>
Buena	3	9.09
Regular	22	66.67
Mala	8	24.24

Fuente: Elaboración propia, basada en la encuesta el presupuesto de caja y la capacidad económica de los empresarios de la Galería Coronel Mendoza, 2015.



**Figura 24. Percepción del empresario, respecto a la capacidad económica de su empresa.**

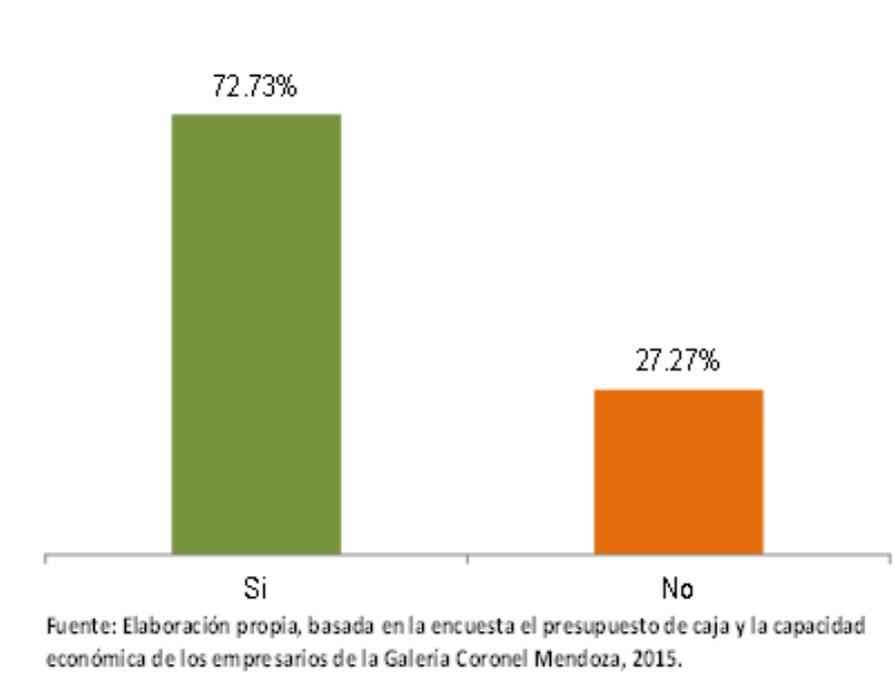
**Interpretación:** En lo que se refiere, el 66.67% manifiesta que es regular, el 9.09% indica que es buena.

De lo que se cree, que la mayoría de los empresarios tienen una capacidad económica estable y así mismo estos empiecen a proyectarse a un adecuado crecimiento.

**Tabla 25. Respecto a si el empresario cuenta con recursos para hacer nuevas inversiones.**

Categoría	n	%
<b>Total</b>	<b>33</b>	<b>100.00</b>
Si	24	72.73
No	9	27.27

Fuente: Elaboración propia, basada en la encuesta el presupuesto de caja y la capacidad económica de los empresarios de la Galería Coronel Mendoza, 2015.



**Figura 25. Respecto a si el empresario cuenta con recursos para hacer nuevas inversiones.**

**Interpretación:** En lo que se refiere, el 72.73% manifiesta que sí, el 27.27% indica que no.

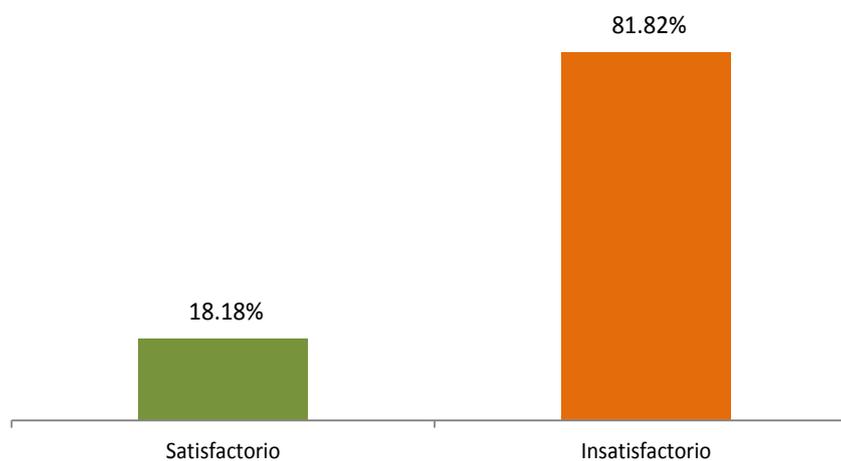
De lo que se sospecha, la mayoría de los empresarios tienen posibilidades para invertir a ello se debe orientar como invertir y donde invertir, de allí la importancia del presupuesto de caja que les permitirá manejar sus ingresos y egresos. Por otro lado el 27.27% tiene dificultad para conseguir estos recursos financieros.

#### 4.1.2.4. Indicador 8: Financiamiento

**Tabla 26. Respecto al financiamiento de la empresa.**

Categoría	n	%
<b>Total</b>	<b>33</b>	<b>100.00</b>
Satisfactorio	6	18.18
Insatisfactorio	27	81.82

Fuente: Elaboración propia, basada en la encuesta el presupuesto de caja y la capacidad económica de los empresarios de la Galería Coronel Mendoza, 2015.



Fuente: Elaboración propia, basada en la encuesta el presupuesto de caja y la capacidad económica de los empresarios de la Galería Coronel Mendoza, 2015.

**Figura 26. Respecto al financiamiento de la empresa.**

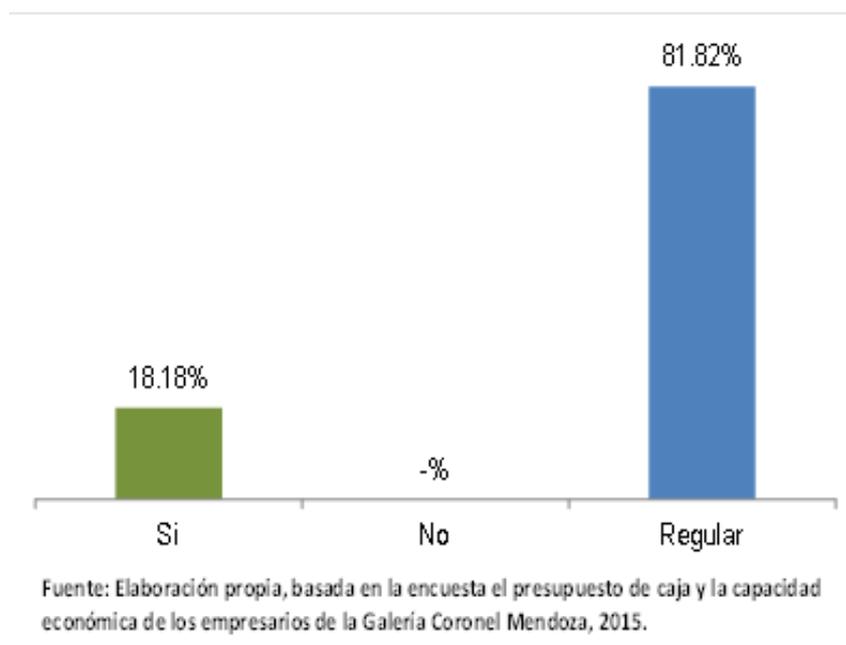
**Interpretación:** Por lo que se refiere, el 81.82% manifiesta que es insatisfactorio, el 18.18% indica que es satisfactorio.

Por lo que se supone que los empresarios no se sienten muy satisfechos con la financiación de sus empresas.

**Tabla 27. Percepción del empresario, respecto al financiamiento adecuado para satisfacer sus necesidades.**

Categoría	n	%
<b>Total</b>	<b>33</b>	<b>100.00</b>
Si	6	18.18
No	-	0.00
Regular	27	81.82

Fuente: Elaboración propia, basada en la encuesta el presupuesto de caja y la capacidad económica de los empresarios de la Galería Coronel Mendoza, 2015.



**Figura 27. Percepción del empresario, respecto al financiamiento adecuado para satisfacer sus necesidades.**

**Interpretación:** En lo que se refiere, el 81.82% manifiesta que es regular, el 18.18% indica que sí.

De lo que se cree, que la mayoría de los empresarios cuenta con una regular financiación para realizar sus actividades sin problema alguno, sin embargo un pequeño porcentaje indica que si tiene una adecuada financiación.

## 4.2. Contraste de hipótesis

### 4.2.1. Hipótesis General

#### a) Planteamiento de Hipótesis

Ho: El presupuesto de caja no influye satisfactoriamente en la capacidad económica de los empresarios de Zofra Tacna en la Galería Coronel Mendoza.

H<sub>1</sub>: El presupuesto de caja influye satisfactoriamente en la capacidad económica de los empresarios de Zofra Tacna en la Galería Coronel Mendoza.

#### b) Nivel de Significancia: 0.05

Para todo valor de la probabilidad igual o menor que 0.05, se rechaza Ho.

#### c) Elección de la prueba estadística:

Correlación de Pearson

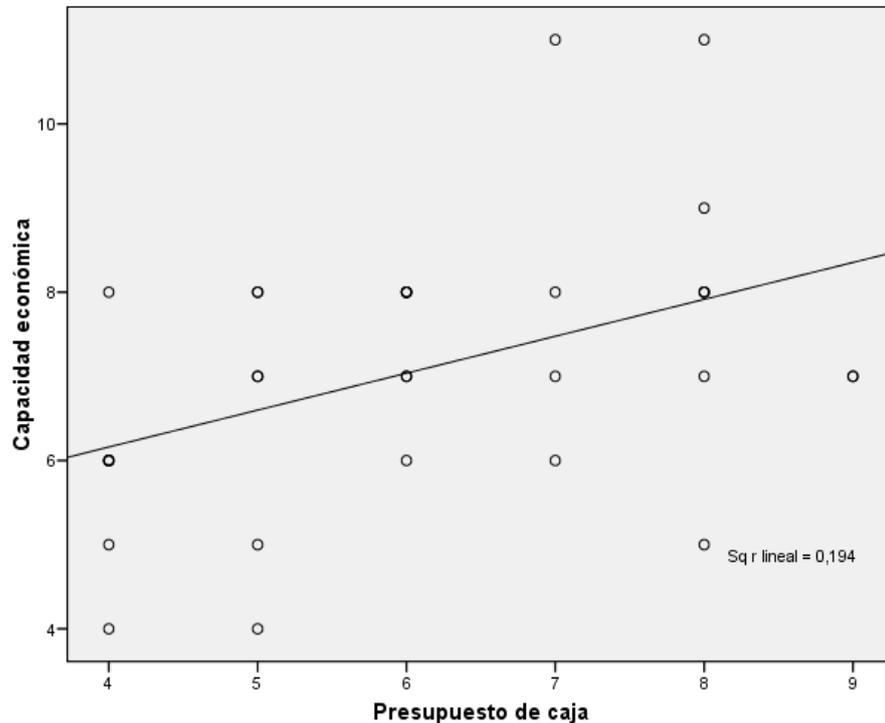
**Tabla 28. Correlación entre las variables presupuesto de caja y capacidad económica**

Variables	Estadísticos	Presupuesto de caja	Capacidad económica
Presupuesto de caja	Correlación de Pearson	1	0.441(*)
	Sig. (bilateral)		0.010
	N	33	33
Capacidad económica	Correlación de Pearson	0.441(*)	1
	Sig. (bilateral)	0.010	
	N	33	33

**Tabla 28: Correlación entre las variables presupuesto de caja y capacidad económica**

\* La correlación es significativa al nivel 0,05 (bilateral).

**Figura 28. Diagrama de dispersión entre las variables presupuesto de caja y capacidad económica**



**d) Regla de decisión:**

Rechazar  $H_0$  si el valor  $-p$  es menor a 0.05

No rechazar  $H_0$  si el valor  $-p$  es mayor a 0.05

**e) Conclusión:**

Los resultados de la Tabla 28 y Figura 28, dan como resultado que el valor  $-p$  (0.010) es menor que el nivel de significancia (0.05), se rechaza  $H_0$ , y se concluye con un nivel de confianza del 95% que el presupuesto de caja influye satisfactoriamente en la capacidad económica de los empresarios de Zofra Tacna en la Galería Coronel Mendoza. Cabe destacar que las variaciones en la

Capacidad económica, pueden ser explicadas en un 19.4% por las variaciones del Presupuesto de caja. Esto indica que menos de un 80.6% de las variaciones en la Capacidad económica, son atribuibles a otras variables diferentes respecto al Presupuesto de caja.

#### 4.2.2. Primera Hipótesis específica

H<sub>0</sub>: El manejo del presupuesto de caja de los empresarios de Zofra Tacna en la Galería Coronel Mendoza es satisfactorio.

H<sub>1</sub>: El manejo del presupuesto de caja de los empresarios de Zofra Tacna en la Galería Coronel Mendoza es insatisfactorio.

#### Hipótesis Estadística:

H<sub>0</sub>:  $\mu \geq 6$

H<sub>1</sub>:  $\mu < 6$

#### Categoría:

De 0 – 5: Insatisfactorio.

De 6 – 10: Satisfactorio.

#### Variable:

Presupuesto de caja

#### a) Prueba de Normalidad

H<sub>0</sub>: Los datos de la variable presupuesto de caja provienen de una distribución normal

H<sub>1</sub>: Los datos de la variable presupuesto de caja no provienen de una distribución normal.

**Tabla 29. Prueba de Kolmogorov-Smirnov para una muestra.**

Estadísticos	Presupuesto de caja
N	33
Media	6.12
Desviación típica	1.616
Absoluta	0.150
Positiva	0.150
Negativa	-0.150
Z de Kolmogorov-Smirnov	0.863
Sig. asintót. (bilateral)	0.445

- La distribución de contraste es la Normal.
- Se han calculado a partir de los datos.

Dado que el valor de p es 0.445 (sig. Asintótica bilateral) es mayor a 0.05, No rechazamos la hipótesis nula, y concluimos que los datos provienen de una distribución normal.

**b) Nivel de significancia= 0.05**

**c) Estadístico de Prueba:** Prueba t para una muestra

**d) Contraste de Hipótesis:**

**Estadísticos**

Media muestral = 6.12

Desviación estándar muestral = 1.616

Tamaño de muestra = 33

Incluye el número de casos válidos sobre el que se basan los cálculos (20), la media muestral de la variable presupuesto participativo (2.41), la desviación típica (0.2686) y el error típico de la media (0.06).

Hipótesis Nula: mayor igual a 6

Hipótesis Alternativa: menor a 6

Estadístico t calculado = 0.43

Valor-P = 0.66

No rechazar la hipótesis nula para  $\alpha = 0.05$ .

**e) Conclusión:**

Dada una muestra de 33 observaciones con una media de 6.12 y una desviación estándar de 1.616, el estadístico t calculado es igual a 0.426576. Puesto que el valor-P para la prueba es mayor o igual que 0.05, no puede rechazarse la hipótesis nula con un 95.0% de nivel de confianza, por lo tanto el manejo del presupuesto de caja de los empresarios de Zofra Tacna en la Galería Coronel Mendoza es satisfactorio.

**4.2.3. Segunda Hipótesis Específica**

$H_0$ : La capacidad económica de los empresarios de Zofra Tacna en la Galería Coronel Mendoza es satisfactoria.

$H_1$ : La capacidad económica de los empresarios de Zofra Tacna en la Galería Coronel Mendoza es insatisfactoria.

**Hipótesis Estadística:**

$H_0: \mu \geq 7$

$H_1: \mu < 7$

**Categoría:**

De 0 – 6: Insatisfactorio.

De 7 – 12: Satisfactorio.

:

**Variable:**

Capacidad económica

**a) Prueba de Normalidad**

$H_0$ : Los datos de la variable capacidad económica provienen de una distribución normal.

$H_1$ : Los datos de la variable capacidad económica no provienen de una distribución normal.

**Tabla 30. Prueba de Kolmogorov-Smirnov para una muestra.**

Estadísticos	Capacidad económica
N	33
Media	7.09
Desviación típica	1.608
Absoluta	0.195
Positiva	0.195
Negativa	-0.144
Z de Kolmogorov-Smirnov	1.120
Sig. asintót. (bilateral)	0.163

a La distribución de contraste es la Normal.

b Se han calculado a partir de los datos.

- La distribución de contraste es la Normal.
- Se han calculado a partir de los datos.

Dado que el valor de p es 0.163 (sig. Asintótica bilateral) es mayor a 0.05, No rechazamos la hipótesis nula, y concluimos que los datos provienen de una distribución normal.

**b) Nivel de Significancia= 0.05**

**c) Estadístico de Prueba:** Prueba t para una muestra.

**d) Contrastar la Hipótesis:****Estadísticos**

Media muestral = 7.09

Desviación estándar muestral = 1.608

Tamaño de muestra = 33

Incluye el número de casos válidos sobre el que se basan los cálculos (33), la media muestral de la variable presupuesto participativo (7.09), la desviación típica (1.608) y el error típico de la media (0.28).

Hipótesis Nula: mayor igual a 7

Hipótesis Alternativa: menor a 7

Estadístico t calculado = 0.32

Valor-P = 0.63

No rechazar la hipótesis nula para  $\alpha = 0.05$ .

**e) Conclusión**

Dada una muestra de 33 observaciones con una media de 7.09 y una desviación estándar de 1.608, el estadístico t calculado es igual a 0.321524. Puesto que el valor-P para la prueba es mayor o igual que 0.05, no puede rechazarse la hipótesis nula con un 95.0% de nivel de confianza, por lo tanto, la capacidad económica de los empresarios de Zofra Tacna en la Galería Coronel Mendoza es satisfactoria.

### 4.3. Discusión de resultados

En el presente trabajo se analizarán los resultados que se presentaron en función a los objetivos. Para ello se analizó el presupuesto de caja de los empresarios de la galería coronel Mendoza ya que es una herramienta financiera de elevada importancia para la toma de decisiones, luego se encuestó a los empresarios, para la contratación de la hipótesis frente a los resultados.

Según el objetivo general el presupuesto de caja influye en la capacidad económica de los empresarios de Zofra Tacna en la galería coronel Mendoza, en los resultados obtenidos indica que el presupuesto de caja también influye en la capacidad económica de los empresarios de Zofra Tacna.

De lo analizado en cuanto al uso del presupuesto de caja de los empresarios reflejan que dichos empresarios aplican el presupuesto de caja como una herramienta financiera. Esto se considera para proyectar sus ventas, por consiguientes si incrementa las ventas por ende incrementa la capacidad económica.

Según Cevallos, Verónica (2006), El presupuesto como herramienta de Gestión y planificación en una Institución financiera pública, Ecuador. El autor concluye: Un sistema de presupuesto, constituye una herramienta de gestión y planificación dentro de toda institución o empresa, que permite a las autoridades la toma de decisiones oportunas.

Por otro lado Loly Cyntia y Terrones Fiorela (2013), en su tesis **Incidencia del presupuesto en el logro de los objetivos estratégicos de la empresa Segurimaster E.I.R.L. Trujillo, 2011-2012**, concluye que: El presupuesto debería incidir en logro de los objetivos estratégicos por lo tanto, la empresa debería adecuar los objetivos estratégicos y adaptarlos a la realidad para poder rediseñar los presupuestos y que sean un instrumento para el logro de sus objetivos.

## **CONCLUSIONES**

### **PRIMERO:**

El presupuesto de caja influye en la capacidad económica de los empresarios de Zofra Tacna en la Galería Coronel Mendoza, puesto que permite planificar y controlar de una manera adecuada el efectivo de una empresa y anticipar insuficiencias inesperadas de dinero y por ende evitar riesgos.

### **SEGUNDO:**

El manejo del presupuesto de caja de los empresarios de Zofratanca en la galería Coronel Mendoza es satisfactorio, porque los empresarios manejan el presupuesto de caja a su criterio, y su experiencia laboral como comerciantes, mas no tienen conocimiento profesional.

### **TERCERO:**

La capacidad económica de los empresarios en la mayoría de ellos es rentable, ya que los empresarios desean invertir más en su mercadería, ampliar su negocio, hacer nuevas inversiones y satisfacer sus necesidades como empresarios.

## **RECOMENDACIONES**

### **PRIMERO:**

Se recomienda a los empresarios de la Galería Coronel Mendoza recibir charlas de capacitación sobre el Presupuesto de caja para tener conocimiento con respecto a sus ingresos y egresos que tiene su negocio y así realizar la toma de decisiones a futuro.

### **SEGUNDO:**

Se recomienda a los empresarios de la Galería Coronel Mendoza utilizar el Presupuesto de caja asesorándose con un profesional financiero para que su empresa crezca económicamente y pueda minimizar riesgos a futuro como comerciante.

### **TERCERO:**

Se recomienda a los empresarios de la Galería Coronel Mendoza hacer un estudio de mercado antes de invertir su dinero, priorizar el presupuesto de caja en nuevas inversiones favorables para la empresa y el empresario.

## BIBLIOGRAFÍA

- Alonso, J. D. (2005). *Finanzas Operativas: Un Coloquio*. Mexico: Floresta.
- Blanco, M. (2008). *Consumo, dinero y riqueza*. Madrid: Mc Graw-Hill.
- Caceres, F. (2002). *Entorno Socioeconomico y espiritu empresarial*. Madrid: Artes Graficas SA.
- Camino, R. (1994). *La definicion de sostenibilidad, las variables principales y bases para establecer indicadores*. Madrid: IICA.
- Corona, L. (2006). *Innovacion y competitividad empresarial*. Mexico: Red Aportes.
- Cueva, A. B. (2007). *Evaluacion Privada de los proyectos*. Lima: Segunda edicion.
- Faga, H. (2006). *Como profundizar en el analisis de sus costos para tomar mejores decisiones empresariales*. Buenos Aires: Granica.
- Flores, J. (2007). *Como crear y dirigir la nueva empresa*. Bogota: ECOE.
- Fullana, C., & Paredes, J. (2008). *Manual de contabilidad de costes*. Madrid: Delta.
- Galindo, A. (2005). *El tamaño empresarial como factor de diversidad*. Madrid: B-EUMED.
- Garcia, C. (1996). *Innovacion Educativa, Asesoramiento y Desarrollo Profesional*. Madrid: Artes Graficas.
- Gil, M. d. (2013). *Como crear y hacer funcionar una empresa*. Madrid: ESIC.
- Goñi, J. (2014). *Un nuevo concepto de Empresa*. Madrid: Diaz de Santos.
- Jimenez, M. (2009). *Modelo de competitividad empresarial*. Colombia: Universidad Manuela Beltran.
- Levy, L. (2004). *Reestructurcion integral de las Empresas*. Mexico: ISEF.
- Lobato, F., & Villagra, F. (2010). *Gestion logistica comercial*. Madrid: Macmillan Iberia, S.A.
- Lozano, A. (2009). *Presupuestos*. Argentina: El Cid Editor.
- Macia, R. (2006). *La seleccion racional del Conocimiento*. Colombia: CALDAS.
- McCann, J., & Gilkey, R. (1990). *Fisiones y Adquisiciones empresariales*. Madrid: Diaz de Santos S.A.

- Mestres, M. P. (1974). *En torno a la capacidad economica como criterio constitucional de justicia tributaria a los estados contemporaneos*. Barcelona: Claraso.
- Moreno, A. M. (2008). *Derecho Financiero y Tributario*. España: Hx Nova.
- Muñiz, L. (2009). *Control Presupuestario*. España: Profit.
- Prokopenko, J. (2009). *Globalizacion competitividad y estrategias de productividad*. Nueva York: OIT.
- Rincon, C. (2011). *Presupuestos Empresariales*. Bogota: Ecoe Ediciones.
- Rincon, C. (2011). *Presupuestos Empresariales*. Bogota: Ecoe Ediciones.
- Santiesteban, E., Fuentes, V., & Leyva, E. (2011). *Analisis de la rentabilidad economica*. Mexico: Universitaria.
- Soriano, J., Garcia, M., Torrents, J., & Viscarri, J. (2012). *Economia de la empresa*. Barcelona: UPC.
- Urquijo, J. (2004). *Teoría de las relaciones Sindicato-Gerenciales*. Caracas: Texto.
- Valero, A., & Lucas, J. (2009). *Políticas de Empresa*. Madrid: EUNSA.
- Velasquez, F. (2006). *Elementos explicativos del endeudamiento de las empresas*. Mexico: Red Analisis economico.
- Velez, J. (1977). *Credito Rural*. San Jose: Matilde de la Cruz.
- Zorrilla, J. (2009). *Las etapas del empresario moderno*. Argentina: El Cid Editor.

## ANEXO 1

**MATRIZ DE CONSISTENCIA****TÍTULO: “EL PRESUPUESTO DE CAJA Y SU INFLUENCIA EN LA CAPACIDAD ECONÓMICA DE LOS EMPRESARIOS DE LA ZOFRATACNA EN LAS GALERÍAS CORONEL MENDOZA, 2015”**

<b>PROBLEMA</b>	<b>OBJETIVOS</b>	<b>HIPÓTESIS</b>	<b>INDICADORES</b>	<b>MÉTODOS Y TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN</b>	<b>POBLACIÓN Y MUESTRA DE ESTUDIO</b>
<b>PROBLEMA GENERAL</b>	<b>OBJETIVO GENERAL</b>	<b>HIPÓTESIS GENERAL</b>			
¿Cómo el Presupuesto de caja influye en la capacidad económica de los empresarios de Zofra Tacna en la Galería Coronel Mendoza?	Conocer el presupuesto de caja y su influencia en la capacidad económica de los empresarios de Zofra Tacna en la Galería Coronel Mendoza.	El presupuesto de caja influye satisfactoriamente en la capacidad económica de los empresarios de Zofra Tacna en la Galería Coronel Mendoza.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Conocimiento</li> <li>2. Manejo</li> <li>3. Asesoramiento</li> <li>4. Importancia</li> </ol>	<b>MÉTODOS:</b> Científico Deductivo Descriptivo Correlacional  <b>TECNICAS:</b> Cuestionario (ver pág. 23)	<b>POBLACION:</b> Empresarios de la Zofratacna en las galerías Coronel Mendoza 360  <b>MUESTRA:</b> n=33
<b>PROBLEMAS ESPECIFICOS</b>	<b>OBJETIVOS ESPECIFICOS</b>	<b>HIPOTESIS ESPECIFICOS</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>5. Endeudamiento</li> <li>6. Crecimiento</li> <li>7. Gestión de Compras</li> <li>8. Financiamiento</li> </ol>		
¿Cómo es el manejo del Presupuesto de caja de los empresarios de Zofra Tacna en la Galería Coronel Mendoza?	Analizar el uso del presupuesto de caja de los empresarios de Zofra Tacna en la Galería Coronel Mendoza.	El manejo del presupuesto de caja de los empresarios de Zofra Tacna en la Galería Coronel Mendoza es insatisfactorio.			
¿Cuál es la capacidad económica de los empresarios de Zofra Tacna en la Galería Coronel Mendoza?	Determinar la capacidad económica de los empresarios de Zofra Tacna en la Galería Coronel Mendoza.	La capacidad económica de los empresarios de Zofra Tacna en la Galería Coronel Mendoza es insatisfactoria.			

## ANEXO 2

**OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES**  
**“EL PRESUPUESTO DE CAJA Y SU INFLUENCIA EN LA CAPACIDAD ECONÓMICA DE LOS EMPRESARIOS DE LA ZOFRATACNA EN LAS GALERÍAS CORONEL MENDOZA, 2015”**

VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	INDICADORES	ESCALA DE MEDICIÓN
<b>INDEPENDIENTE:</b>  PRESUPUESTO DE CAJA	Es una descripción usada para proyectar, monitorear y controla cuánto dinero es gastado. La caja fluye a través de ingresos, ya sea de salarios o sueldos. Fluye hacia afuera para pagar gastos. Un presupuesto es un medio para estimar cuanto será necesario para cubrir los gastos futuros y para establecer directrices para el gasto. Un presupuesto de caja se prepara usualmente en bases mensuales o anuales.	El presupuesto de caja permite que la empresa programe sus necesidades de corto plazo. Son las entradas y salidas de efectivo esperados, para la ejecución de las actividades, en un periodo de tiempo.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Conocimiento</li> <li>2. Manejo</li> <li>3. Asesoramiento</li> <li>4. Importancia</li> </ol>	Ordinal Ordinal Ordinal Ordinal
<b>DEPENDIENTE:</b>  CAPACIDAD ECONOMICA	Técnicamente podemos decir que capacidad económica es una capacidad de pago que la empresa tiene para cumplir con sus obligaciones y los recursos con que cuenta para hacer frente a ellas, es decir una relación entre lo que una entidad tiene y lo que debe.	Es la capacidad de una empresa para cumplir todas sus obligaciones para cubrir deudas. Esto quiere decir que toda empresa que tenga capacidad económica está preparada para enfrentar riesgos inesperados.	<ol style="list-style-type: none"> <li>5. Endeudamiento</li> <li>6. Crecimiento</li> <li>7. Gestión de Compras</li> <li>8. Financiamiento</li> </ol>	Ordinal Ordinal Ordinal Ordinal

No. de encuesta
-----------------

**ANEXO 3****ENCUESTA**

**“El Presupuesto de Caja y su influencia en la Capacidad Económica de cada uno de los empresarios de zofra Tacna en la galería Coronel Mendoza”**

Buenos días /tardes, la siguiente encuesta tiene como objetivo conocer si el presupuesto de caja influye en la capacidad económica de su empresa, para tener claridad sobre la situación actual.

1. Esta encuesta consta de 16 preguntas.
2. Lea atentamente cada una de ellas, revise las opciones, y elija la alternativa que crea conveniente.
3. No es necesario incluir el nombre en la presente encuesta, solo complete edad, sexo, antigüedad en el negocio y grado de instrucción.

Sexo: M  F

Edad: \_\_\_\_

Tiempo en el negocio: \_\_\_\_ años

Grado de instrucción: Primaria  Secundaria  Superior

**SECCION I: PRESUPUESTO DE CAJA**

<b>1. CONOCIMIENTO</b>
<p>1.1. ¿Sabe usted cómo se hace un presupuesto de caja?</p> <p>a) Si</p> <p>b) No</p> <p>1.2. ¿Tiene conocimiento de administración o experiencia para dirigir su empresa?</p> <p>a) Si</p> <p>b) No</p>
<b>2. MANEJO</b>
<p>2.1. ¿Cómo cree que ha sido el manejo de los recursos financieros de su empresa?</p> <p>a) Buena</p> <p>b) Mala</p> <p>c) Regular</p>

2.2. ¿Para usted es satisfactorio el manejo de presupuesto de caja de su empresa?

a) Si

b) No

¿Porqué?.....

.....

.....

### **3. ASESORAMIENTO**

3.1. ¿Cree usted que una empresa debería tener un asesor?

a) Si

b) No

3.2. ¿Tiene o cuenta con algún tipo de asesoramiento financiero?

a) Si

b) No

### **4. IMPORTANCIA**

4.1. ¿Es importante para usted el Presupuesto de caja en una empresa?

a) Si

b) No

4.2. ¿Cuánta importancia le da usted al presupuesto de caja de su empresa?

a) Mucho

b) Regular

c) Poco

**SECCION II: CAPACIDAD ECONOMICA**

<b>5. ENDEUDAMIENTO</b>
<p>5.1. ¿Tiene usted algún préstamo para solucionar alguna necesidad financiera de su empresa?</p> <p>a) Si b) No</p> <p>5.2. ¿Cree usted que los préstamos influyen en la capacidad económica de una empresa?</p> <p>a) Si b) No</p>
<b>6. CRECIMIENTO</b>
<p>6.1. ¿Ha considerado en ampliar su negocio?</p> <p>a) Si b) No</p> <p>6.2. ¿Usted cree que su empresa tiene capacidad para crecer?</p> <p>a) Si b) No</p> <p>6.3. ¿Cree usted que ha incrementado el valor de su empresa?</p> <p>a) Mucho b) Poco c) Regular d) Se mantiene</p>
<b>7. GESTION DE COMPRAS</b>
<p>7.1. ¿Cuál cree que es la capacidad económica de su empresa?</p> <p>a) Buena b) Regular c) Mala</p> <p>7.2. Actualmente ¿Cuenta su empresa con recursos para hacer nuevas inversiones?</p> <p>a) Si b) No</p>
<b>8. FINANCIAMIENTO</b>
<p>8.1. ¿Cuenta usted con un financiamiento adecuado para satisfacer sus necesidades?</p> <p>a) Si b) No c) Regular</p>





