



Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión  
Facultad de Ciencias Económicas, Contables y Financieras  
Escuela Profesional de Ciencias Contables y Financieras

El presupuesto maestro y la rentabilidad financiera en las pequeñas empresas  
comerciales del Distrito de Huacho

Tesis

Para optar el Título Profesional de Contador Público

Autora

Mirian Roxana Mendoza Chavez

Asesor

Dr. Angel Onzari Luna Santos

Huacho – Perú

2024



**Reconocimiento – No Comercial - >Sin Derivadas – Sin restricciones adicionales**

<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/>

**Reconocimiento:** Debe otorgar el crédito correspondiente, proporcionar un enlace a la licencia e indicar si se realizaron cambios. Puede hacerlo de cualquier manera razonable, pero no de ninguna manera que sugiera que el licenciante lo respalda a usted o su uso. **No comercial:** No puede utilizar el material con fines comerciales. **Sin Derivadas:** Si remezcla, transforma o construye sobre material, no puede distribuir el materia modificado. **Sin restricciones adicionales:** No puede aplicar términos legales o medidas tecnológicas que restrinjan legalmente a otros de hacer cualquier cosa que permita la licencia



# UNIVERSIDAD NACIONAL JOSÉ FAUSTINO SÁNCHEZ CARRIÓN LICENCIADA

*(Resolución de Consejo Directivo N° 012-2020-SUNEDU/CD de fecha 27/01/2020)*

## **INFORMACIÓN DE METADATOS**

<b>DATOS DEL AUTOR (ES):</b>		
<b>NOMBRES Y APELLIDOS</b>	<b>DNI</b>	<b>FECHA DE SUSTENTACIÓN</b>
Mirian Roxana Mendoza Chavez	74320445	27 de noviembre del 2023
<b>DATOS DEL ASESOR:</b>		
<b>NOMBRES Y APELLIDOS</b>	<b>DNI</b>	<b>CÓDIGO ORCID</b>
Dr. CPCC. Angel Onzari Luna Santos	15595255	0000-0001-6751-504X
<b>DATOS DE LOS MIEMBROS DE JURADOS – PREGRADO</b>		
<b>NOMBRES Y APELLIDOS</b>	<b>DNI</b>	<b>CODIGO ORCID</b>
Dr. CPCC. Fredy Javier Huachua Huarancca	15609670	0000-0002-2777-3287
Mg. CPCC Héctor Orlando Echegaray Romero	15607816	0000-0002-9198-9058
Mg. CPCC José Eduardo Mauricio Valladares	06118452	0009-0001-9443-5907

## EL PRESUPUESTO MAESTRO Y LA RENTABILIDAD FINANCIERA EN LAS PEQUEÑAS EMPRESAS COMERCIALES DEL DISTRITO DE HUACHO

### INFORME DE ORIGINALIDAD



### FUENTES PRIMARIAS

<b>1</b>	<b>repositorio.unjfsc.edu.pe</b> Fuente de Internet	<b>12%</b>
<b>2</b>	<b>repositorio.upla.edu.pe</b> Fuente de Internet	<b>1%</b>
<b>3</b>	<b>repositorio.uladech.edu.pe</b> Fuente de Internet	<b>1%</b>
<b>4</b>	<b>archive.org</b> Fuente de Internet	<b>1%</b>
<b>5</b>	<b>Submitted to Universidad Nacional Jose Faustino Sanchez Carrion</b> Trabajo del estudiante	<b>1%</b>
<b>6</b>	<b>repositorio.espe.edu.ec:8080</b> Fuente de Internet	<b>1%</b>
<b>7</b>	<b>repositorio.ucv.edu.pe</b> Fuente de Internet	<b>1%</b>
<b>8</b>	<b>repositorio.espe.edu.ec</b> Fuente de Internet	<b>&lt;1%</b>

**Tesis**

El presupuesto maestro y la rentabilidad financiera en las pequeñas empresas  
comerciales del Distrito de Huacho

Jurado Evaluador

---

Dr. CPCC. Fredy Javier Huachua Huarancca

Presidente

---

M(o) CPCC Hector Orlando EcheGARAY Romero

Secretario

---

M(o) CPCC José Eduardo Mauricio Valladares

Vocal

---

Dr. Angel Onzari Luna Santos

Asesor

## **DEDICATORIA**

A mis padres, hermanos y familiares que formaron parte de mi proceso Universitario, por ser el soporte fundamental y fuente de mi motivación para mi desarrollo personal y profesional.

La Autora

## **AGRADECIMIENTO**

A Dios por darme la fortaleza y sabiduría para no rendirme en los momentos difíciles.

Agradezco a nuestra Casa Superior de Estudios, a sus directivos y a los docentes de la Escuela Profesional de Ciencias Contables y Financieras por haberme guiado en mi formación Universitaria.

La Autora

## ÍNDICE

DEDICATORIA .....	v
AGRADECIMIENTO .....	vi
ÍNDICE .....	vii
ÍNDICE DE TABLAS .....	ix
ÍNDICE DE FIGURAS.....	x
RESUMEN .....	xi
ABSTRACT.....	xii
INTRODUCCIÓN .....	xiii
CAPÍTULO I .....	1
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA .....	1
1.1. Descripción de la realidad problemática .....	1
1.2. Formulación del problema .....	2
1.2.1. Problema general.....	3
1.2.2. Problema específico .....	3
1.3. Objetivos de la investigación .....	3
1.3.1. Objetivo general .....	3
1.3.2. Objetivos específicos .....	3
1.4. Justificación de la Investigación .....	3
1.5. Delimitaciones del estudio .....	4
CAPITULO II.....	6
MARCO TEÓRICO.....	6
2.1. Antecedentes de la investigación .....	6
2.1.1. Investigaciones internacionales.....	6
2.1.2. Investigaciones nacionales .....	6
2.2. Bases teóricas .....	7
2.3. Bases filosóficas.....	12
2.4. Definición de términos básicos .....	13
2.5. Hipótesis de la investigación.....	14
2.5.1. Hipótesis general.....	14
2.5.2. Hipótesis específicas .....	14



2.6. Operacionalización de las variables .....	15
CAPÍTULO III.....	18
METODOLOGÍA.....	18
3.1. Diseño metodológico .....	18
3.2. Población y muestra .....	19
3.2.1. Población.....	19
3.2.2. Muestra.....	19
3.3. Técnicas de recolección de datos .....	21
3.4. Técnicas para el procesamiento de la información .....	22
CAPÍTULO IV.....	23
RESULTADOS.....	23
4.1. Análisis de resultados.....	23
4.2. Contratación de la hipótesis.....	29
CAPÍTULO V.....	33
DISCUSION .....	33
5.1 Discusión de resultados.....	33
CAPÍTULO VI.....	36
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES .....	36
6.1. Conclusiones .....	36
6.2. Recomendaciones.....	37
REFERENCIAS.....	38
7.1 Referencias Bibliográficas .....	38
ANEXOS .....	41
CUESTIONARIO.....	42
MATRIZ DE CONSISTENCIA.....	46

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Operacionalización de la variable presupuesto maestro.....	16
Tabla 2 Operacionalización de la variable gestión rentabilidad financiera.....	17
Tabla 3 Frecuencias y porcentajes de la variable presupuesto maestro.....	23
Tabla 4 Frecuencias y porcentajes de la sub variable presupuesto operativo.....	24
Tabla 5 Frecuencias y porcentajes de la sub variable presupuesto financiero.....	25
Tabla 6 Frecuencias y porcentajes de la variable rentabilidad financiera .....	26
Tabla 7 Frecuencias y porcentajes de la sub variable resultado del ejercicio.....	27
Tabla 8 Frecuencias y porcentajes de la sub variable patrimonio .....	28
Tabla 9 Correlación y nivel de significación del presupuesto maestro y la rentabilidad financiera en las pequeñas empresas comerciales del Distrito de Huacho.....	30
Tabla 10 Correlación y nivel de significación del presupuesto maestro y el resultado del ejercicio en las pequeñas empresas comerciales del Distrito de Huacho .....	31
Tabla 10 Correlación y nivel de significación del presupuesto maestro y el patrimonio en las pequeñas empresas comerciales del Distrito de Huacho .....	32

## ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1: Variable presupuesto maestro .....	24
Figura 2: Sub variable presupuesto operativo .....	25
Figura 3: Sub variable presupuesto financiero .....	26
Figura 4: variable rentabilidad financiera.....	27
Figura 5: sub variable resultado del ejercicio .....	28
Figura 6: sub variable patrimonio.....	29

## RESUMEN

**Objetivo:** Determinar la manera en que el presupuesto maestro incide en la generación de la rentabilidad financiera en las pequeñas empresas comerciales del Distrito de Huacho.

**Métodos:** En el ámbito de estudio se ha identificado una población de 331 pequeñas empresas comerciales de las cuales se estableció una muestra aleatoria de 116 pequeñas empresas comerciales, a las cuales se les aplicó un cuestionario de 47 preguntas con alternativas de respuestas planteadas conforme a la escala de Likert conteniendo cinco categorías.

**Resultados:** del análisis de la variable presupuesto maestro se determinó que un 62,1% de los entrevistados lo utilizan de manera moderada, en cuanto a la variable rentabilidad financiera se ha encontrado que un 82,8% de los entrevistados manifestaron que obtuvieron una rentabilidad moderada; cuando nos correspondió contrastar las hipótesis se aplicó el coeficiente de Spearman que nos permitió determinar la correlación así como la respectiva contundencia de la misma, consiguiendo la siguiente **Conclusión:** el presupuesto maestro tiene una moderada incidencia para con la rentabilidad financiera en las pequeñas empresas comerciales del Distrito de Huacho (sig. bilateral = 0,000 < 0,01; Rho = 0,604).

**Palabras clave:** presupuesto, planeamiento, ganancia, rentabilidad.

## ABSTRACT

**Objective:** Determine the way in which the master budget affects the generation of financial profitability in small commercial companies in the District of Huacho. **Methods:** In the study area, a population of 331 small commercial companies has been identified, of which a random sample of 116 small commercial companies was established, to which a questionnaire of 47 questions was applied with alternative answers raised according to the Likert scale containing five categories. **Results:** from the analysis of the master budget variable, it was determined that 62.1% of the interviewees used it moderately, regarding the financial return variable, it was found that 82.8% of the interviewees stated that they obtained a return moderate; When it was up to us to contrast the hypotheses, the Spearman coefficient was applied, which allowed us to determine the correlation as well as its respective forcefulness, obtaining the following **Conclusion:** the master budget has a moderate impact on financial profitability in small commercial companies in the Huacho district (bilateral sig. = 0.000 < 0.01; Rho = 0.604).

**Keywords:** budget, planning, profit, profitability.

## INTRODUCCIÓN

La “Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión”; ha establecido el protocolo pertinente para el desarrollo de las actividades de investigación que permiten acceder a la titulación profesional; en ese contexto en la presente investigación se ha estudiado la trascendencia que tiene el presupuesto maestro para con la generación de la rentabilidad financiera en las pequeñas empresas ubicadas en el distrito de Huacho, para ello de manera aleatoria se ha consultado con los representantes de las empresas, lo que nos a permitido cumplir con los objetivos planteados; por lo tanto el protocolo antes mencionado, se han desarrollado en los siguientes capítulos:

- Planteamiento del Problema
- Marco Teórico
- Metodología
- Resultados
- Discusión
- Conclusiones y recomendaciones

Para finalizar hemos colocado las referencias bibliográficas respetando los derechos de autor de las citas incluidas en el presente trabajo; asimismo a continuación se han incluido los anexos.

# CAPÍTULO I

## PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

### 1.1. Descripción de la realidad problemática

Una inversión parte de un estudio de factibilidad para conocer la viabilidad de su implementación, en él se describe el contexto de la posible inversión haciendo notar las probables contingencias y los posibles réditos, como notamos se formulan estudios predictivos y el grado de certeza estará basado en la información que se acogió como fuente, las mismas que deben ser pertinentes y suficientes puesto que con una correcta interpretación de los datos, se alcanzará un alto nivel de certeza en la opinión de viabilidad de alguna inversión. En tales circunstancias es importante que las empresas desarrollen políticas sobre la proyección de sus actividades comerciales, en la medida de que sus actividades están ligadas a recursos financieros que se obtienen o disponen, los cuales constituyen la base importante del desarrollo comercial debido a que si no se cuenta con activo disponible no se puede invertir y por consiguiente no se obtendrán las utilidades esperadas. La gestión de ganancias necesita de una planificación que le permita articular su proceso comercial, pues existe una necesidad de vinculación muy estrecha entre las obligaciones por pagar y las obligaciones por cobrar en la medida de que se requiere contar con una liquidez oportuna que permita cumplir con las deudas; para todo esto es conveniente formular un presupuesto maestro en el cual se contextualice la inversión, y concordante con lo que expresan los autores:

Bonari y Gasparin (2014). Uno de los principales desafíos para orientar la gestión hacia la obtención de resultados es la articulación del presupuesto con la planificación. Esta vinculación es un instrumento que contribuye a mejorar la asignación de recursos, realizar su seguimiento y evaluar las políticas implementadas. (p.6)

El desarrollo de actividades económicas en un contexto ordenado reduce significativamente el margen de incertidumbre que toda inversión trae consigo, en tales circunstancias el momento de la inversión, la magnitud de la inversión y los resultados de la inversión se ejecutarían dentro del contexto del presupuesto maestro.

Como hemos planteado anteriormente los empresarios realizan inversiones con la intención de obtener beneficios refiriéndonos específicamente a lo productivo que resulta la infraestructura y el capital que invierten, en tales circunstancias no nos estamos refiriendo específicamente a las utilidades pues ellas se obtienen al disminuir los gastos de los ingresos obtenidos, con lo cual no se está cuantificando la productividad de la capacidad instalada; sin embargo, si tomamos el concepto de (Aguilar, 1989, p.69) “La rentabilidad financiera como el cociente entre el resultado neto y la inversión financiada con recursos propios”; en ese caso se está buscando conocer que tan productivo resultan los recursos con que cuentan las empresas, para estos casos, lo recomendable es formular el conocido presupuesto maestro el cual contiene el detalle de los recursos necesarios para pronosticar el grado de rentabilidad posible a obtener, sin embargo, por lo estructurado algunas empresas no se toman el tiempo para formularlo y solo desarrollan sus actividades realizando presupuestos de periodos cortos, donde priman las acciones basadas en la experiencia de los gestores para la obtención de una rentabilidad, pese a ello tomamos el comentario del autor:

Lizcano, (2004). En la mayor parte de los sectores, la rentabilidad de las pequeñas empresas es superior, y, además, por lo general, más estable, que la de las grandes empresas, con claras y significativas excepciones. (p.25)

De lo indicado por el autor es una estable una rentabilidad a nivel pequeña empresa que de las grandes empresas y a nuestro entender ello ocurre en la medida de que la producción y/o comercialización de las grandes empresas concurren mayores factores socio económicos que por efecto de la globalización, son las primeras en asumir los efectos de la dinámica economía, es por ello que nuestra investigación busca conocer la trascendencia que tiene el presupuesto maestro como herramienta contribuyente para la generación de la rentabilidad financiera, con ello estaremos en condiciones de recomendar algunas buenas experiencias para mejorar la rentabilidad.

## **1.2. Formulación del problema**

Contextualizada la realidad problemática a continuación se detallan, el problema específico y los problemas complementarios.



### **1.2.1. Problema general**

¿De qué manera El Presupuesto maestro incide en la generación de la rentabilidad financiera en las Pequeñas Empresas Comerciales del Distrito de Huacho?

### **1.2.2. Problema específico**

- ¿De qué manera el presupuesto maestro incide en la optimización del resultado del ejercicio en las pequeñas empresas comerciales del Distrito de Huacho?
- ¿De qué manera el presupuesto maestro incide en la optimización del patrimonio en las pequeñas empresas comerciales del Distrito de Huacho?

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

### **1.3.1. Objetivo general**

Determinar la manera en que el presupuesto maestro incide en la generación de la rentabilidad financiera en las pequeñas empresas comerciales del Distrito de Huacho.

### **1.3.2. Objetivos específicos**

- Determinar la manera en que el presupuesto maestro incide en la optimización del resultado del ejercicio en las pequeñas empresas comerciales del Distrito de Huacho.
- Determinar la manera en que el presupuesto maestro incide en la optimización del patrimonio en las pequeñas empresas comerciales del Distrito de Huacho.

## **1.4. Justificación de la Investigación**

### **JUSTIFICACIÓN PRÁCTICA**

Cuando las empresas realizan pocas operaciones comerciales o el volumen de sus ventas son bajas, tiene mucha incidencia un trabajo mínimamente estructurado y, pese

a no ser lo adecuado, en base a la experiencia práctica los administradores logran buenos resultados financieros para la empresa, sin embargo, cuando existe mayor rotación de existencias, es necesario que se planifique el ciclo comercial debido a que se adquiere un mayor volumen de compromisos por pagar por lo cual la empresa debe ser capaz de generar la suficiente liquidez para afrontarlos, con nuestra investigación buscamos conocer la incidencia del presupuesto maestro en la gestión de la rentabilidad, con esa información estaremos en condiciones de recomendar algunas medidas que conduzcan a la debida formulación del presupuesto para la generación de la rentabilidad financiera proyectada por los inversionistas.

#### JUSTIFICACIÓN TEÓRICA

Muchos estudios se han realizado referente al uso de instrumentos que permitan optimizar los resultados financieros de una empresa, sin embargo, cada empresa adopta diversas políticas comerciales centralizadas en su presupuesto maestro, con la intención de alcanzar resultados financieros favorables, es por ello que con nuestra investigación buscaremos conocer el uso de las herramientas de gestión y las experiencias sobre ellas y con esa información estaremos en condiciones de proponer recomendaciones que aporten para la optimización de los resultados financieros en las empresas.

#### JUSTIFICACIÓN METODOLÓGICA

Los procesos comerciales deben de desarrollarse de manera articulada entre la generación de obligaciones por pagar frente a la obtención de liquidez para cumplir de manera oportuna, en tal sentido con nuestra investigación buscaremos conocer la metodología que las empresas vienen desarrollando con el uso del presupuesto maestro, así como la rentabilidad financiera obtenida, con esa información presentaremos algunas recomendaciones para optimizar los resultados financieros en las empresas.

### **1.5. Delimitaciones del estudio**

#### DELIMITACIÓN ESPACIAL

El Distrito de Huacho fue el lugar a donde se recurrió para la obtención de la información de los entrevistados.

#### DELIMITACIÓN TEMPORAL

La información a obtenida se ha centrado en lo desarrollado por las empresas durante el año 2022.

#### DELIMITACIÓN CONCEPTUAL

La investigación se basó en el estudio de las variables presupuesto maestro y la rentabilidad financiera.

## CAPITULO II

### MARCO TEÓRICO

#### 2.1. Antecedentes de la investigación

Como referencia de nuestro trabajo se han consultado algunas investigaciones cuyas conclusiones tienen referencia con nuestras variables y/o dimensiones.

##### 2.1.1. Investigaciones internacionales

En la tesis *Influencia de la proyección de ventas en la elaboración de presupuestos y toma de decisiones empresariales*, tuvo como objetivo: es establecer la importancia de las proyecciones como gestor de la toma de decisiones, de sus conclusiones encontramos:

Peñañiel (2020). Las proyecciones de ventas como los presupuestos son de vital importancia [...], ya que ofrecen una visión detallada acerca del comportamiento de fenómenos económicos, haciendo posible la creación de alternativas de inversión en cada área, así como una estimación clara de las pérdidas o utilidades (p.16)

En la tesis: *Análisis de la rentabilidad del modelo de negocio de las plataformas digitales (APPS) especializadas en alimentos en Bogotá*, tuvo como objetivo el conocer la rentabilidad que atribuyen las plataformas digitales, y de sus conclusiones citamos: (Cifuentes, Segura & Celis, 2021, p.56) “La rentabilidad de una empresa es la capacidad de la misma para sostenerse en el mercado, general eficiencia en el rendimiento del capital invertido”.

##### 2.1.2. Investigaciones nacionales

En la investigación *El presupuesto maestro como instrumento de mejora en el financiamiento y rentabilidad de la MYPE, inmobiliaria del norte seguro EIRL sector pueblo nuevo Tumbes, 2019*, que tuvo como objetivo el determinar como el presupuesto maestro constituye una herramienta de mejora; de sus conclusiones citamos:

Pereira (2019). El presupuesto maestro es una herramienta o instrumento de mejora para las empresas ya que permitirá determinar anticipadamente no solo las necesidades de la organización durante un periodo contable sino, las utilidades que va a generar y por ende los beneficios. (p.93)

En la Tesis: *Presupuesto maestro y su influencia en estrategias financieras de empresas manufactureras de moldes de suelas de zapato, distrito Comas 2018*, su objetivo fue el conocer como el presupuesto maestro logra una influencia ante las estrategias financieras, y de sus conclusiones citamos (Huaraca, 2019, p.31). “Si existe la elaboración de un presupuesto maestro se podrían aplicar estrategias financieras con repercusiones a corto y largo plazo”.

## **2.2. Bases teóricas**

### **EL PRESUPUESTO MAESTRO**

Las empresas necesitan invertir para ello es necesario que se realice una evaluación de las proyecciones económicas, la herramienta pertinente para ello es el presupuesto maestro el cual contiene una amplia información sobre los desembolsos y los ingresos en un periodo determinado y para la determinación de las cantidades, los formuladores del presupuesto toman como referencia, los datos históricos de las operaciones comerciales, tomando la medidas correctivas de la gestión del gasto si fuese necesario. El presupuesto maestro debe orientarse a manejar las inversiones de las empresas las cuales pueden enfocarse en la consolidación de sus activos fijos, la diversificación o ampliación de líneas de los productos que ofrece al mercado, fortalecer la competitividad de los productos en el mercado, entre otros, como notamos de lo mencionado, todo se orienta al crecimiento empresarial, sin embargo, no todas las buenas intenciones de desarrollo son aparentes para el mercado objetivo y es ahí donde se debe realizar un amplio estudio para identificar la probabilidad de retorno de la inversión así como de la rentabilidad que justifique la magnitud de la inversión, al mismo tiempo es necesario que la ejecución de las inversiones, deben de ser permanentemente monitoreadas con la finalidad de identificar oportunamente si lo

incluido en el presupuesto no inciden en desembolsos adicionales a lo proyectado, y de ser el caso tomar medidas correctivas orientadas al logro de la rentabilidad proyectada inicialmente, y sobre el particular encontramos las opiniones de los autores:

Horngren, Datar y Rajan (2012). El presupuesto maestro es el plan inicial de lo que pretende lograr la compañía en el periodo presupuestal. El presupuesto maestro evoluciona a partir de las decisiones tanto operativas como financieras que toman los gerentes. (p.185)

Cabe señalar que en el presupuesto maestro debe articular todas las operaciones comerciales de la empresa en tal sentido se pueden distinguir dos grandes rubros uno de ellos denominado presupuesto operativo y el segundo denominado presupuesto financiero.

#### PRESUPUESTO OPERATIVO

El presupuesto operativo tiene incidencia sobre el planeamiento operativo, nos referimos a las actividades que realizan las empresas relacionadas a las ventas, la transformación, de ser el caso, el costeo, entre otros; dicho de otra manera, debe contemplar todo el ciclo de comercialización que realiza la empresa, dependiendo si su actividad es solo la comercialización, la transformación o los servicios que como entendemos los procesos son distintos. El presupuesto debe incluir la proyección de los ingresos, manejar un adecuado y oportuno flujo de existencias que garantice la continuidad del ciclo comercial, además en él se deben optimizar los desembolsos. Sobre el particular citamos las expresiones de los autores:

Horngren, Datar y Foster (2012). El presupuesto operativo es el estado de resultados presupuestado y sus cédulas de respaldo al presupuesto. El punto de partida para el presupuesto operativo es por lo general el presupuesto de ingresos. (p.203)

Como lo habíamos indicado el presupuesto operativo comprende diversas áreas

del proceso comercial entre ellos encontramos la formulación del presupuesto de ventas donde se proyectarán las ventas en función a un estudio del mercado objetivo, así como de la información histórica de la demanda; si la empresa es transformadora se elaborará el presupuesto de producción el cual comprenderá las operaciones desde el aprovisionamiento de las existencias hasta la puesta en venta de los productos terminados y todo ello vinculado a la proyección de demanda del mercado, entre otros.

#### PRESUPUESTO FINANCIERO

La formulación del presupuesto financiero involucra la incidencia de los recursos económicos y financieros que resultan necesarios administrar para el normal desarrollo de las actividades comerciales; el presupuesto debe proyectarse a un periodo específico que generalmente es un año, delimitar claramente el objetivo que debe resultar realizable, administrar el flujo de efectivo desde su obtención hasta su uso para atender una deuda por pagar, asimismo, se debe entender que los presupuestos están sujetos a los ajustes que resulten necesarios para encaminarlos a los objetivos trazados al inicio del proyecto. El presupuesto financiero alcanza importancia en la medida de que devela el capital necesario para la inversión a realizar, representa un soporte para la toma de decisiones que se encuentran vinculadas al manejo de efectivo, pronostica la capacidad para cumplir con las deudas por pagar y con ello se reduce la probabilidad de riesgo de pérdida de capital, con todo este planeamiento predictivo se contribuye hacia una gestión más estructurada. Sobre lo expresado citamos lo expresado por el autor:

Rincón (2011). 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. (p.23)

Para contar con un presupuesto financiero debidamente estructurado se debe de partir por un plan de negocios donde se identificará las metas financieras, la identificación del comportamiento de los ingresos y los gastos, así como el

establecimiento del límite de los gastos que responden a la capacidad de ingresos que tengan proyectado generar. A continuación, se debe presupuestar los ingresos que se habrán de alcanzar teniendo en consideración el giro del negocio y el contexto del mercado y la posición que ella ocupa con la oferta de sus productos; conociendo los ingresos también es necesario presupuestar los gastos el cual debe comprender todos los desembolsos identificables y necesarios en las operaciones comerciales en la empresa. También es conveniente que cada área de la empresa formule su presupuesto donde presentará sus necesidades y aporte en la generación de la rentabilidad. Todo lo expuesto está directamente vinculado al objetivo empresarial es por ello que se debe garantizar el cumplimiento del presupuesto financiero para ello se debe contar con un proceso de seguimiento que monitoree la ejecución del presupuesto y de ser necesario se adopten las medidas correctivas.

#### LA RENTABILIDAD FINANCIERA

Las inversiones son la motivación para la obtención de réditos financieros, y sobre ello se debe tener en consideración que los inversionistas colocan su capital con la intención de alcanzar el mayor volumen de rentabilidad y cuando nos referimos a la inversión no solo se debe tener en cuenta un determinado importe de efectivo, pues si trasladamos al ámbito de una empresa, el socio o accionista a invertido en el patrimonio de la empresa y mantiene su iniciativa por ejemplo cuando incrementa el capital, reinvierte sus utilidades, retira sus utilidades en partes y en periodos prolongados; en ese sentido la rentabilidad bajo el contexto del socio inversionista espera beneficios por todo lo expuesto, es decir su infraestructura y el volumen de su capital de trabajo. Por lo expresado, se puede identificar a la rentabilidad económica que representa que mide los resultados en función al integro de la inversión, asimismo encontramos a la rentabilidad financiera que es la encargada de develar si la empresa es capaz de generar sus ingresos provenientes de sus propios recursos. Sobre el particular citamos a los autores:

Núñez, y Vieites, (2009). La rentabilidad financiera [...] toma el resultado final de la empresa (ganancia o pérdida) una vez descontados todos los gastos e impuestos y se divide entre los recursos propios de la empresa (capital social, reservas). (p.45)



Para determinar la rentabilidad financiera se debe de dividir el beneficio neto que esta presentado por el resultado económico obtenido en un determinado periodo excluyendo los intereses e impuestos, teniendo como divisor al importe de los fondos propios que el capital y reservas con que cuenta la empresa.

## RESULTADO DEL EJERCICIO

Las operaciones comerciales en una empresa fluyen bajo las políticas y gestión de los administradores y es el área contable la encargada de codificar y consolidar los ingresos y los gastos para que a través de su unificación se determina si en un determinado periodo económico se han obtenido utilidades o en su defecto pérdidas. Como hemos hecho notar los resultados no solo se generan por el volumen que se invierte, sino que depende de la pericia del gestor para la generación de utilidades, lo cual no devala si se expuso una alta inversión obteniendo un reducido margen de ganancia, solo se devala el exceso de ingresos frente a los gastos, sean estos necesarios o no; como entendemos, esto no resulta del todo convincente para los socios inversionistas. Sobre el particular citamos a los autores:

Ponce, Morejón, Salazar y Baque (2019). Para determinar el resultado final obtenido durante un período determinado, es necesario habilitar cuentas de resultado que permitan registrar el flujo de ingresos y gastos necesarios durante el período. (p.21)

El resultado del ejercicio permite dar a conocer el comportamiento de las partidas contables y con ello los gestores pueden tomar decisiones, realizando el análisis de los estados financieros, es por ello que resulta altamente importante que la formulación se realice adoptando estrictamente lo establecido en las NIC y NIIF.

## PATRIMONIO

Las empresas se conforman a través de los aportes iniciales de los socios inversionistas, lo cual no significa necesariamente que sus aportes sean netamente en efectivo, sino que existe la oportunidad de entregar bienes que son susceptibles de valoración esos aportes le atribuyen al inversionista el derecho a cobrar la generación de ganancia suscitada por su inversión, es más los aportes son considerados cuentas

por pagar dentro del rubro denominado patrimonio las que a su vez serán las últimas en resarcir en caso de una disolución. Entonces el rubro del patrimonio acoge las cuentas que representan acreencias para los socios dentro de las que podemos encontrar a los resultados acumulados que representan las utilidades que han sido consolidadas y que aún no se han entregado a los socios, también en el mismo rubro encontramos a las reservas y el excedente de revaluación entre otros. Sobre el particular citamos lo comentado por el autor:

Prieto (2010). Representa la participación de los propietarios en el negocio, y resulta de restar, del total del activo, el pasivo con terceros. También se denomina capital contable o capital social y superávit. (p.27)

### **2.3. Bases filosóficas**

Para el tratamiento de la variable presupuesto maestro referiremos al planeamiento; y en caso de la variable rentabilidad financiera nos referiremos a la administración financiera.

#### **Planeamiento**

Pascale (2009). Es una actividad multidisciplinaria en la cual debe existir entre los participantes una compenetración de los objetivos de la firma y de sus estrategias. Ellas se resumen de alguna forma en las tres grandes decisiones financieras de la empresa: inversión, financiamiento y dividendos. (p.671)

#### **Administración financiera**

Van Horne y Wachowicz (2010). Se ocupa de la adquisición, el financiamiento y la administración de bienes con alguna meta global en mente. Así, la función de decisión de la administración financiera puede desglosarse en tres áreas importantes: decisiones de inversión, financiamiento y administración de bienes. (p.2)

## 2.4. Definición de términos básicos

- **Activo fijo**  
Bienes adquiridos por la empresa para viabilizar las actividades de producción y/o comerciales.
- **Apalancamiento**  
Representa la vinculación del capital de la empresa frente al total de la inversión presentes en una inversión financiera.
- **Aporte social**  
Entrega de efectivo y/o bienes recibiendo como contraprestación títulos representativos de capital.
- **Capacidad de endeudamiento**  
Límite para asumir oportunamente un compromiso por pagar con fondos provenientes de sus ingresos.
- **Costo de distribución**  
Desembolsos que se debe asumir cuando se entregan los productos al cliente partiendo desde el almacén del vendedor.
- **Costo fijo**  
Compromisos de desembolsos que se deben asumir independientemente del volumen de productos a comercializar.
- **Costo variable**  
Compromisos de desembolsos que se deben asumir dependiendo del volumen de la comercialización de los productos.
- **Finanzas**  
Oportunidad de adquisición de liquidez provenientes del mercado financiero.
- **Gestión financiera**  
Acciones conducentes a la optimización del capital en busca de la rentabilidad.
- **Giro de negocio**  
Actividad en la que se centra una empresa para la producción y/o comercialización.
- **Ingresos**  
Recursos provenientes de las actividades sea de giro o no, del negocio.
- **Interés**  
Rédito que recibe la persona que entrega un recurso financiero.
- **Inversión**  
Exposición del capital con la intención de obtener beneficios cuantificables.

- Margen de utilidad  
Cantidad agregada al costo que representa el beneficio al momento de la venta.
- Patrimonio  
Recursos que concentran la inversión de los socios o accionistas.
- Planeamiento  
Previsión de acciones conducentes al logro de objetivos.
- Políticas de cobranzas  
Lineamientos para viabilizar la recuperación de la inversión concentrada en las cuentas por cobrar.
- Políticas de crédito  
Lineamientos para calificar como sujetos de créditos a personas que intentan adquirir bienes con pagos fraccionados y diferidos.
- Sujeto de Crédito  
Calificativo a la persona que posterior a una evaluación financiera demuestra una capacidad de pago.
- Ventas  
Transferencia de propiedad recibiendo como contraparte el valor monetario o su equivalente.

## **2.5. Hipótesis de la investigación**

Con la finalidad de alcanzar los objetivos propuestos consideramos pertinente la formulación de hipótesis que permitirán arribar a conclusiones sobre la investigación.

### **2.5.1. Hipótesis general**

El presupuesto maestro incide en la generación de la rentabilidad financiera en las pequeñas empresas comerciales del Distrito de Huacho.

### **2.5.2. Hipótesis específicas**

- El Presupuesto maestro incide en la optimización del resultado del ejercicio en las pequeñas empresas comerciales del Distrito de Huacho.
- El Presupuesto maestro incide en la optimización del patrimonio en las pequeñas empresas comerciales del Distrito de Huacho.

## 2.6. Operacionalización de las variables

Variable: Presupuesto Maestro

Horngrén, Datar, y Rajan (2012). El presupuesto maestro es el plan inicial de lo que pretende lograr la compañía en el periodo presupuestal. El presupuesto maestro evoluciona a partir de las decisiones tanto operativas como financieras que toman los gerentes. (p.185)

Variable: Rentabilidad Financiera

Morillo (2017). La rentabilidad financiera señala la capacidad de la empresa para producir utilidades a partir de la inversión realizada por los accionistas incluyendo las utilidades no distribuidas, de las cuales se han privado. (p.36)

Tabla 1

Operacionalización de la variable presupuesto maestro

DIMENSIÓN	INDICADORES	ITEMS	ESCALA	NIVELES	RANGOS
Presupuesto operativo	Presupuesto de ventas	01 – 06			
	Presupuesto de inventarios	07 – 11			19 – 43 44 – 68 69 – 95
	Presupuesto de compras	12 – 16	Nunca Casi nunca A veces Casi siempre Siempre	Poco utilizado Moderadamente utilizado Muy utilizado	
	Presupuesto del costo de artículos vendidos	17 – 19			
Presupuesto financiero	Presupuesto de caja	20 – 23			7 – 15 16 – 24 25 – 35
	Situación Financiera Presupuestada	24 – 26			

Fuente: elaboración propia

Tabla 2

Operacionalización de la variable gestión rentabilidad financiera

DIMENSIÓN	INDICADORES	ITEMS	ESCALA	NIVELES	RANGOS
	Margen bruto	27 – 31			
Resultado del Ejercicio	Resultado de explotación	32 – 37	Nunca Casi nunca A veces Casi siempre Siempre	Pérdida	14 – 32
				Moderada Ganancia	33 – 51
				Alta Ganancia	52 – 70
	Utilidad antes de impuestos	38 – 40			
Patrimonio	Activo	41 – 44		Se redujo	7 – 15
				Moderado incremento	16 – 24
	Pasivo	45 – 47		Alto incremento	25 – 35

Fuente: elaboración propia

## CAPÍTULO III METODOLOGÍA

### 3.1. Diseño metodológico

$O_x \text{ r } O_y$

$P_{e1} \Rightarrow O_{e1} \Rightarrow H_{e1}$

$H_e \Rightarrow H_c \Rightarrow CH$

$Cp_1$

$\Rightarrow CF$

$P_{e2} \Rightarrow O_{e2} \Rightarrow H_{e2}$

$Cp_2$

Dónde:

O = Observación

x = Variable independiente (Presupuesto Maestro)

r = Conector de relación

y = Variable dependiente (Rentabilidad Financiera)

Pe = Problema específico

Oe = Observación específica

He = Hipótesis específica

Hc = Conclusión de Hipótesis

CP = Conclusión del Problema

CF = Conclusión Final

#### TIPO DE INVESTIGACIÓN

Tomando en consideración el planteamiento del problema consideramos que la presente investigación es del tipo básico, basándonos en lo expresado por:

Arias y Covinos (2021). también llamada investigación pura, en este tipo de investigación no se resuelve ningún problema inmediato, más bien, sirven de base teórica para otros tipos de investigación. (p.68)

#### NIVEL DE INVESTIGACIÓN

Nuestra investigación es de nivel descriptivo lo cual es concordante con lo expresado



por los autores:

Hernández, Fernández y Baptista (2014). Con los estudios descriptivos se busca especificar las propiedades, las características y los perfiles de personas, grupos, comunidades, procesos, objetos o cualquier otro fenómeno que se someta a un análisis. (p.92)

## MÉTODO DE INVESTIGACIÓN

Durante el desarrollo de la investigación hemos utilizado el método deductivo que nos sirvió para conocer las variables de manera particular; asimismo hemos utilizado el método inductivo el cual nos permitió generalizar los hechos particulares identificados en la unidad de análisis; también fue necesario el uso del método de análisis con el cual se develaron las particularidades de las variables y con ello se formularon la síntesis de las mismas.

### **3.2. Población y muestra**

La unidad de análisis establecida en la presente investigación, resulta ser bastante grande, en tal sentido, consideramos viable se extraiga una muestra representativa estadísticamente para poblaciones finitas

#### **3.2.1. Población**

Según (Vivanco, 2005, p.23) “Corresponde al agregado de elementos respecto del cual se recaba información. Los elementos son unidades elementales sometidas a medición”; es por ello que conforme la información proporcionada por la SUNAT existe 331 pequeñas empresas comerciales.

#### **3.2.2. Muestra**

La muestra es “la parte de la población que se selecciona, de la cual realmente se obtiene la información para el desarrollo del estudio y sobre la cual se efectuarán la medición y la observación de las variables objeto de estudio.” (Bernal, 2006, p.165). Bajo el concepto anterior a continuación determinamos

la muestra que se empleó en el presente estudio. El tamaño de la muestra se cuantifica aplicando la formula según Bernal (2006),

$$n = \frac{Z^2 P \cdot Q \cdot N}{\varepsilon^2 (N - 1) + Z^2 \cdot P \cdot Q}$$

Dónde:

Z (1,96) : Valor de la distribución normal, (nivel de confianza de 95%)

P (0,5) : Proporción de éxito.

Q (0,5) : Proporción de fracaso (Q = 1 – P)

$\varepsilon$  (0,05) : Tolerancia al error

N (331) : Tamaño de la población.

n : Tamaño de la muestra. (p.171)

Reemplazando valores:

$$n = \frac{331(1.96)^2(0.5)(0.5)}{(0.05)^2(331 - 1) + (1.96)^2(0.5)(0.5)}$$

$$n = \frac{317.8924}{1.7854} = 178.0511$$

$$n = 178$$

La información recogida a través de la muestra debe ser suficiente para el análisis pertinente, es por ello que a continuación verificaremos si la cantidad obtenida de 178 cumple con lo indicado, y para ello utilizaremos la siguiente fórmula:

$$\frac{n_0}{N} \times 100$$

Reemplazando

$$\frac{178}{331} \times 100 = 53.78\%$$

Conforme a los estándares estadísticos es necesario ajustar la cantidad de la muestra cuando la proporcionalidad supera el 10% y en nuestro caso al haber obtenido un 53.78% procederemos al ajuste de la muestra, para tal fin emplearemos la siguiente formula:

$$n = \frac{n}{1 + \frac{n}{N}}$$

Reemplazando:

$$n = \frac{178}{1 + \frac{178}{331}} = 115.7498$$

$$n = 116$$

Cuando hemos realizado el ajuste de la muestra se ha determinado que es necesario consultar de manera aleatoria, a 116 pequeñas empresas comerciales que se encuentran ubicadas en el Distrito de Huacho.

### 3.3. Técnicas de recolección de datos

Técnica de muestreo

El proceso de muestreo se realizó de manera aleatoria en las 116 pequeñas empresas comerciales instaladas en el Distrito de Huacho; constituyendo a su vez la muestra establecida para la investigación.

Técnica de recolección de información

Con los indicadores identificados en cada variable se formuló un cuestionario con

opción de respuestas múltiples basados en la Escala de Likert.

#### Instrumento

La recolección de datos se realizó través de una encuesta con preguntas que buscaron develar la percepción de los entrevistados para con los indicadores: presupuesto de ventas, presupuesto de inventarios, presupuesto de compras, presupuesto del costo de artículos vendidos, presupuesto de caja, situación financiera presupuestada, margen bruto, resultado de explotación, utilidad antes de impuestos, activo y pasivo.

A través de la Escala de Likert se propuso a los entrevistados las posibles respuestas teniendo como particularidad el conocer el nivel de impacto de la respuesta, y nos referimos al rango rechazo pleno hasta aceptación plena.

### **3.4. Técnicas para el procesamiento de la información**

Las respuestas de los entrevistados estuvieron enmarcadas en 5 categorías que para el proceso de análisis fueron valoradas con 1 cuando la respuesta indicó nunca, tomó el valor de 2 cuando el entrevistado calificó como casi nunca, se atribuyó un valor de 3 cuando existió indecisión del entrevistado, al responder a veces, el valor fue de 4 cuando el sujeto respondió como casi siempre y se consideró un valor de 5 cuando el entrevistado calificó con siempre. Sin embargo, para poder realizar el análisis de los resultados fue necesario construir 3 niveles que nos permitieron tener una apreciación de aseveración completa, moderada y una negación completa; con esta información y empleando el software SPSS se desarrolló la estadística descriptiva para conocer la magnitud de la ocurrencia de cada variable y dimensión; del mismo modo con la estadística inferencial se nos permitió realizar la contrastación de las hipótesis a través del coeficiente de Spearman que nos develó las incidencias de las relaciones así como la magnitud de las mismas.

## CAPÍTULO IV

### RESULTADOS

#### 4.1. Análisis de resultados

El cuestionario elaborado que consta de 47 preguntas fue aplicado a 116 representantes de las pequeñas empresas comerciales que se encuentran ubicadas en el Distrito de Huacho.

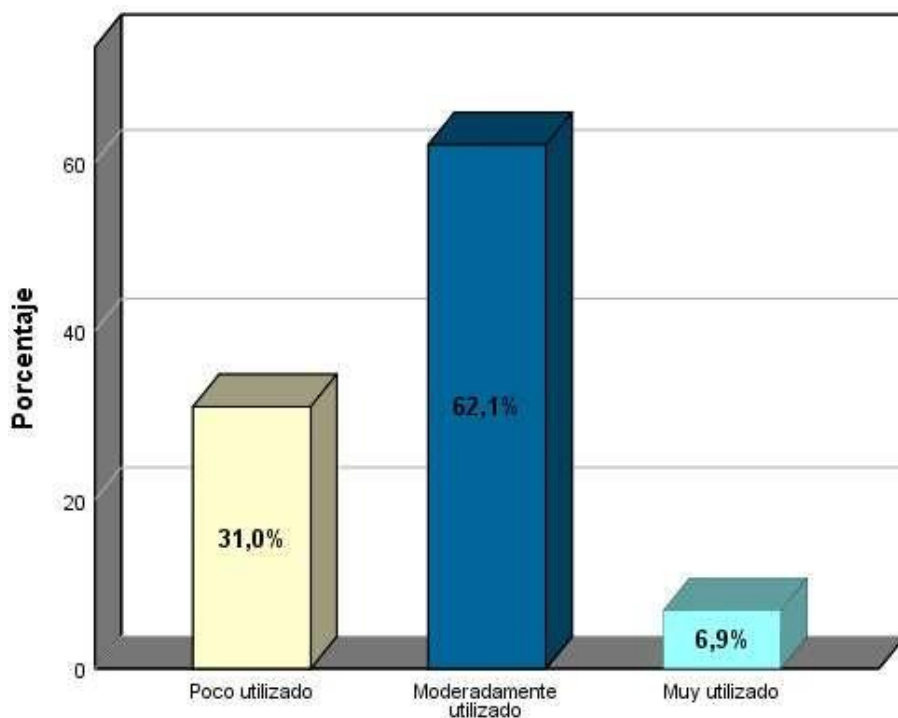
Para el análisis de los resultados en primera instancia debemos presentar el consolidado de las respuestas cuyos ejes para el cuestionamiento fueron los indicadores de cada una de las variables, sobre las cuales se han obtenido respuestas en función a la escala de Likert que estuvo compuesta por 5 categorías; sin embargo, con la intención de formular el análisis de la información recibida, se procedió a la consolidación de 5 categorías en 3 niveles, para las variables en estudio, así como para sus dimensiones respectivamente, es por ello que para la variable: presupuesto maestro y sus sub variables: presupuesto operativo y presupuesto financiero, sus niveles para el análisis a emplear son: poco utilizado, moderadamente utilizado y muy utilizado; mientras que para el caso de la variable rentabilidad financiera y los niveles a emplear son: baja, moderada y alta; en cuanto a la sub variable resultado del ejercicio los niveles que se han considerado son: pérdida, moderada ganancia y alta ganancia, para la sub variable patrimonio sus niveles para el análisis son: se redujo, moderado incremento y alto incremento.

*Tabla 3*

*Frecuencias y porcentajes de la variable presupuesto maestro*

	Frecuencia	Porcentaje
Poco utilizado	36	31,0
Moderadamente utilizado	72	62,1
Muy utilizado	8	6,9
<b>Total</b>	<b>116</b>	<b>100,0</b>

Fuente: elaboración propia



*Figura 1: Variable presupuesto maestro*

La tabla y la imagen revelan la percepción de los entrevistados en función al uso del presupuesto maestro en sus empresas; de ello podemos hacer notar que un 62,1% de los entrevistados manifestaron que utilizan de manera moderada el presupuesto maestro, un 31% indicaron que poco utilizan el presupuesto maestro y solo un 6,9% indican que en su empresa el presupuesto maestro es muy utilizado. De todo esto podemos establecer que un tercio de las empresas no le prestan importancia al presupuesto maestro en su defecto desarrollan sus labores comerciales basándose en la experiencia del gestor de negocios, lo cual no siempre es lo más recomendable para que los socios obtengan la rentabilidad esperada.

*Tabla 4*

*Frecuencias y porcentajes de la sub variable presupuesto operativo*

	Frecuencia	Porcentaje
Poco utilizado	29	25,0
Moderadamente utilizado	75	64,7
Muy utilizado	12	10,3
Total	116	100,0

Fuente: elaboración propia

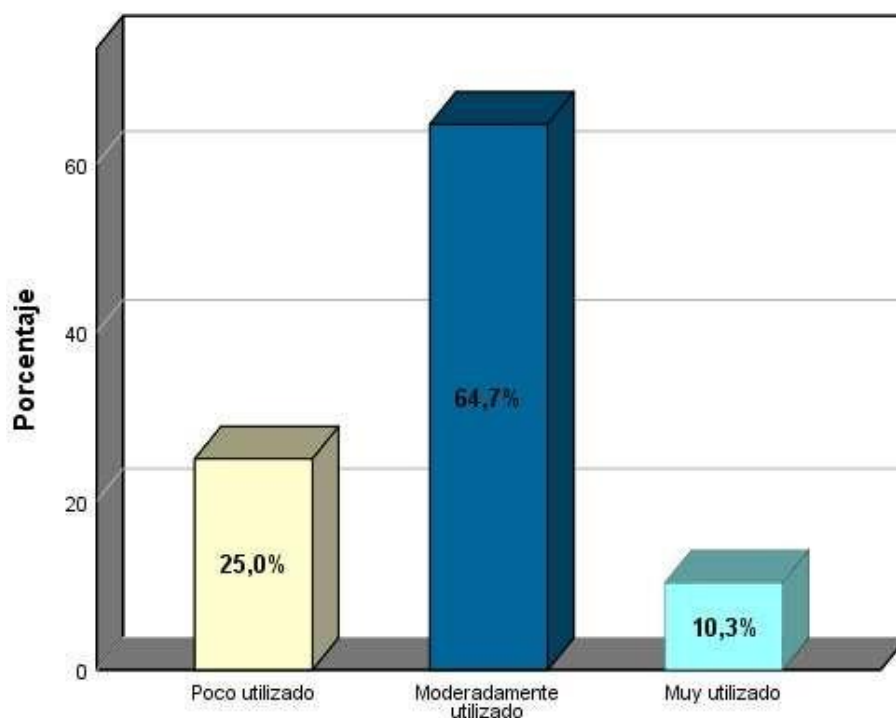


Figura 2: Sub variable presupuesto operativo

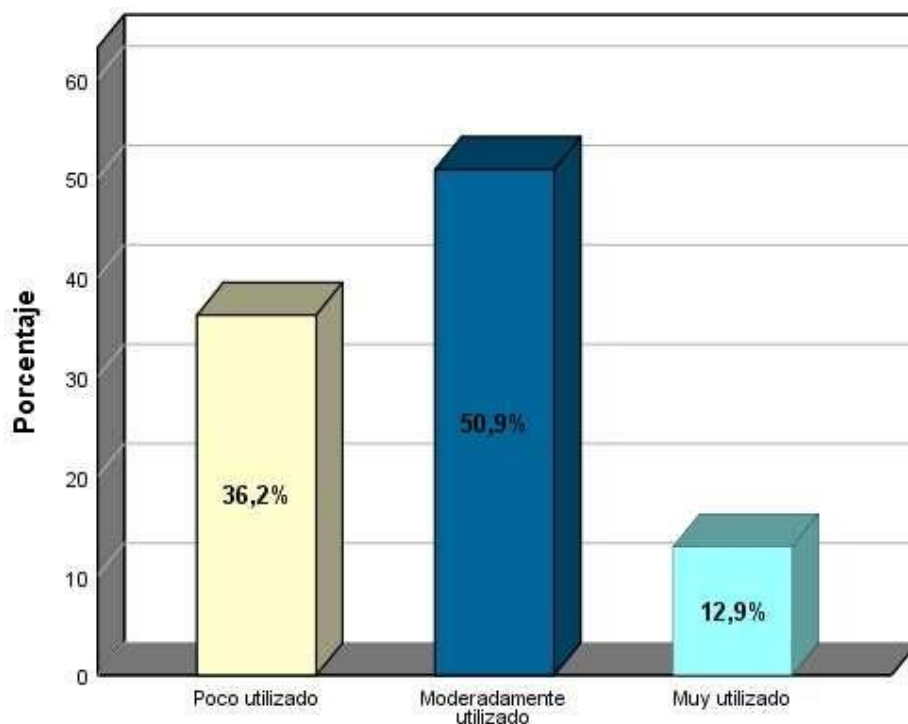
La tabla y la imagen revelan la percepción de los entrevistados en función al uso del presupuesto operativo en sus empresas; de ello podemos hacer notar que un 64,7% de los entrevistados manifestaron que utilizan de manera moderada el presupuesto operativo, un 25,0% indicaron que poco utilizan el presupuesto operativo y solo un 10,3% indican que en su empresa el presupuesto operativo es muy utilizado. Se nota que el presupuesto operativo que es fundamental para estructurar las operaciones comerciales no es formulado lo cual puede conducir a incurrir sobre costos por ejemplo por el inadecuado aprovisionamiento de las existencias, entre otras.

Tabla 5

Frecuencias y porcentajes de la sub variable presupuesto financiero

	Frecuencia	Porcentaje
Poco utilizado	29	25,0
Moderadamente utilizado	75	64,7
Muy utilizado	12	10,3
Total	116	100,0

Fuente: elaboración propia



*Figura 3: Sub variable presupuesto financiero*

La tabla y la imagen revelan la percepción de los entrevistados en función al uso del presupuesto financiero en sus empresas; de ello podemos hacer notar que un 50,9% de los entrevistados manifestaron que utilizan de manera moderada el presupuesto financiero, un 36,2% indicaron que poco utilizan el presupuesto financiero y solo un 12,9% indican que en su empresa el presupuesto financiero es muy utilizado. Las empresas necesitan de un plan financiero el cual viabilizará el logro de los objetivos comerciales que la empresa se ha trazado, sin un aprovisionamiento adecuado y oportuno de recursos financieros las ganancias esperadas, pueden verse disminuidas por sobrecostos que puedan surgir.

*Tabla 6*

*Frecuencias y porcentajes de la variable rentabilidad financiera*

	Frecuencia	Porcentaje
Baja	9	7,8
Moderada	96	82,8
Alta	11	9,5
Total	116	100,0

Fuente: elaboración propia



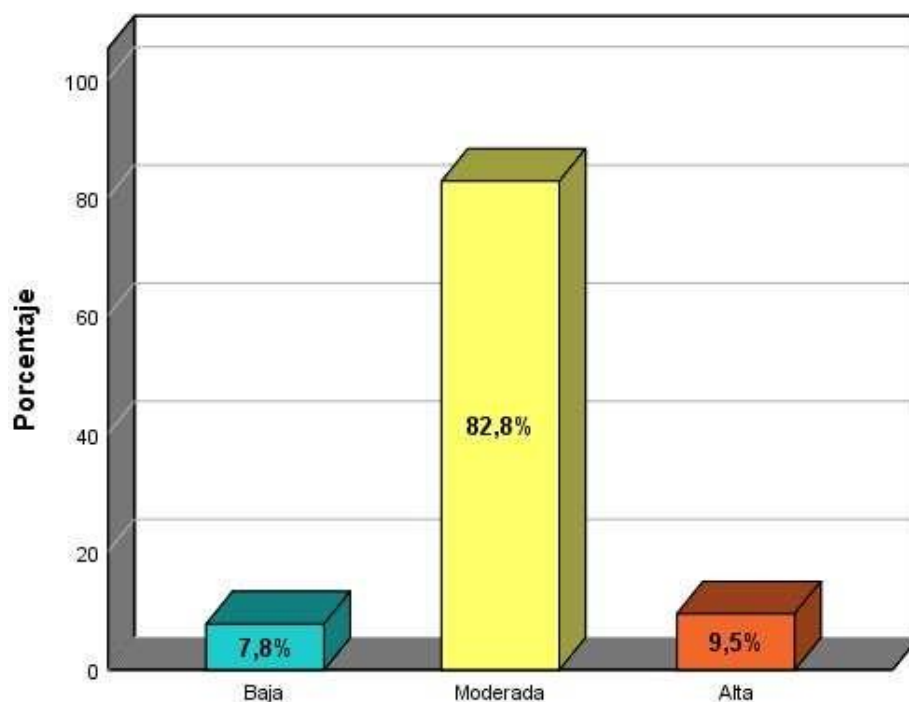


Figura 4: variable rentabilidad financiera

La tabla y la imagen revelan la percepción de los entrevistados en función a la variable rentabilidad financiera; notando que un significativo 82,8% de los entrevistados manifestaron que obtuvieron una rentabilidad moderada, un 9,5% indicaron alcanzaron una alta rentabilidad y solo un 7,8% indicaron que obtuvieron una baja rentabilidad en sus empresas. El presupuesto maestro es una herramienta que permite a las empresas ejecutar procesos de comercialización de manera estructurada es decir que es posible establecer un plan estratégico donde se contemple el flujo del efectivo, y hemos encontrado que son pocas las empresas que deciden utilizar tal herramienta por ello consideramos que la rentabilidad financiera ha sido moderada.

Tabla 7

Frecuencias y porcentajes de la sub variable resultado del ejercicio

	Frecuencia	Porcentaje
Pérdida	5	4,3
Moderada Ganancia	92	79,3
Alta Ganancia	19	16,4
Total	116	100,0

Fuente: elaboración propia

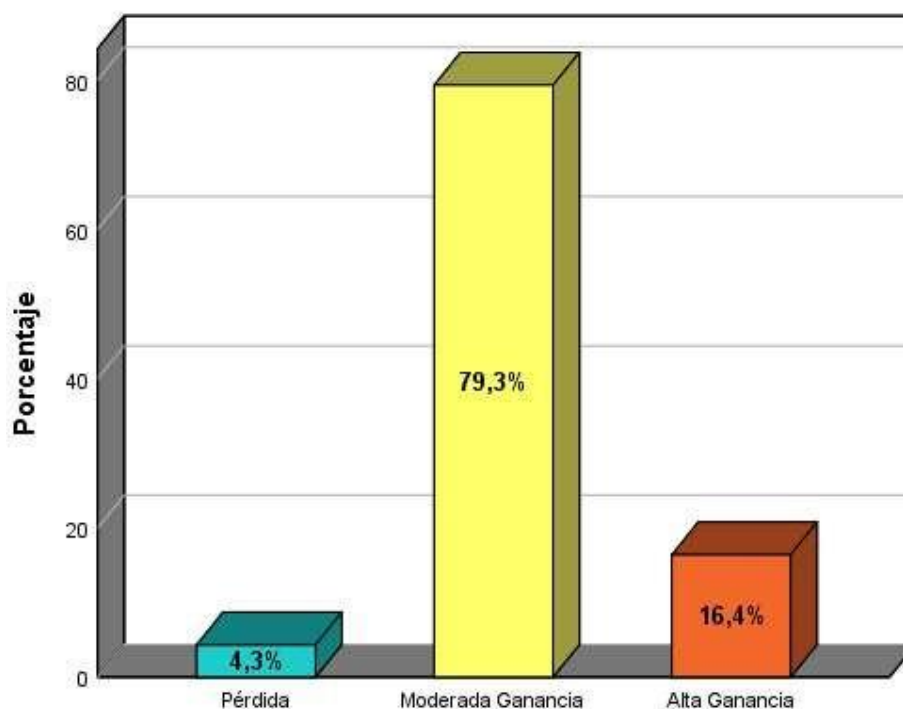


Figura 5: sub variable resultado del ejercicio

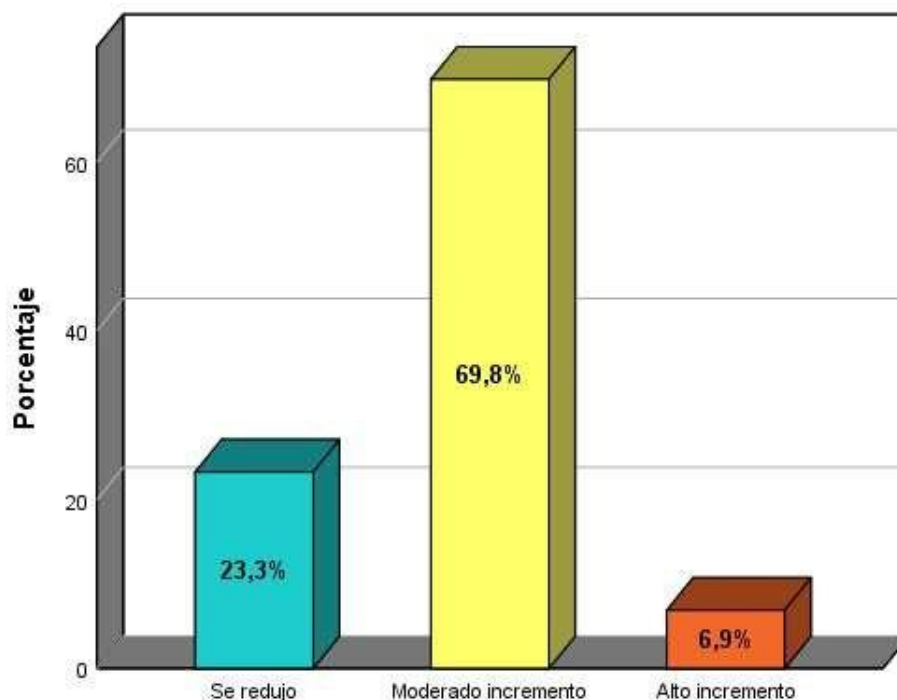
La tabla y la imagen revelan la percepción de los entrevistados en función a la sub variable resultado del ejercicio en sus empresas; de ello podemos hacer notar que un 78,3% de los entrevistados manifestaron que obtuvieron una ganancia moderada, un 16,4% indicaron que alcanzaron altas ganancias y solo un 4,3% indicaron que obtuvieron pérdida en sus empresas. Los resultados del ejercicio pueden planificarse, para ello se debe de cuantificar los diversos factores que intervienen en las actividades comerciales, debiendo articular el gasto de las inversiones frente a la generación de los ingresos; hechos ausentes en las empresas encuestadas al alcanzar un nivel moderado.

Tabla 8

Frecuencias y porcentajes de la sub variable patrimonio

	Frecuencia	Porcentaje
Se redujo	27	23,3
Moderado incremento	81	69,8
Alto incremento	8	6,9
Total	116	100,0

Fuente: elaboración propia



*Figura 6: sub variable patrimonio*

La tabla y la imagen revelan la percepción de los entrevistados en función a la sub variable patrimonio en sus empresas; de ello podemos hacer notar que un 69,8% de los entrevistados manifestaron que obtuvieron un moderado incremento de patrimonio, un 23,3% indicaron que se redujo su patrimonio y un 6,9% indicaron que alcanzaron un alto incremento en su patrimonio. El patrimonio comprende las acreencias a favor de los socios lo cual se constituye con los resultados financieros de las empresas, y como lo habíamos comentado un presupuesto maestro permite proyectar ganancias en un ámbito semi controlado, puesto que siempre existirá un margen de incertidumbre, sin embargo, permite alcanzar un alto grado de certeza en cuanto al crecimiento del patrimonio.

#### **4.2. Contrastación de la hipótesis**

Se han construido las hipótesis con la finalidad de que sean contrastadas en función a los datos obtenidos, para ello formulamos las hipótesis nulas ( $H_0$ ).

Hipótesis general de la investigación

$H_0$ : El presupuesto maestro no incide en la generación de la rentabilidad financiera en las pequeñas empresas comerciales del Distrito de Huacho.

H<sub>G</sub>: El presupuesto maestro incide en la generación de la rentabilidad financiera en las pequeñas empresas comerciales del Distrito de Huacho.

Tabla 9

*Correlación y nivel de significación del presupuesto maestro y la rentabilidad financiera en las pequeñas empresas comerciales del Distrito de Huacho*

		Presupuesto maestro	Rentabilidad
Rho de Spearman	Presupuesto maestro	Coefficiente de correlación	1,000
		Sig. (bilateral)	,000
		N	116
	Rentabilidad	Coefficiente de correlación	,604**
		Sig. (bilateral)	,000
		N	116

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

Fuente: Elaboración Propia

En la tabla anterior se puede apreciar que el presupuesto maestro tiene una moderada incidencia para con la rentabilidad financiera en las pequeñas empresas comerciales del Distrito de Huacho (sig. bilateral = 0,000 < 0,01; Rho = 0,604); por tal motivo es que estamos rechazando la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna que fue la que se planteó en el presente trabajo. El resultado no devela una alta incidencia en la medida de que se advierte que las pequeñas empresas no desarrollan sus actividades comerciales dentro del del presupuesto maestro, sino que manejan presupuestos individualizados.

A continuación, se va a contrastar las hipótesis específicas, y de manera similar al tratamiento de la hipótesis general se construirá la hipótesis nula.

Primera hipótesis específica:

H<sub>0</sub>: El Presupuesto maestro no incide en la optimización del resultado del ejercicio en las pequeñas empresas comerciales del Distrito de Huacho.

H<sub>E1</sub>: El Presupuesto maestro incide en la optimización del resultado del ejercicio en las pequeñas empresas comerciales del Distrito de Huacho.

Tabla 10

*Correlación y nivel de significación del presupuesto maestro y el resultado del ejercicio en las pequeñas empresas comerciales del Distrito de Huacho.*

			Presupuesto maestro	Resultado del ejercicio
Rho de Spearman	Presupuesto maestro	Coefficiente de correlación	1,000	,298**
		Sig. (bilateral)	.	,001
		N	116	116
	Resultado del ejercicio	Coefficiente de correlación	,298**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	116	116

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

Fuente: Elaboración Propia

En la tabla anterior se puede apreciar que el presupuesto maestro tiene una baja incidencia para con la optimización del resultado del ejercicio en las pequeñas empresas comerciales del Distrito de Huacho (sig. bilateral = 0,000 < 0,01; Rho = 0,298); por tal motivo es que estamos rechazando la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna que fue la que se planteó en el presente trabajo; además, se advierte el resultado antes indicado en la medida de que los resultados del ejercicio no provienen de la ejecución de un presupuesto maestro que conlleva a una articulación integral de los distintos presupuestos, en su lugar emplean otras técnicas y/o herramientas para el planeamiento de sus actividades comerciales.

Segunda hipótesis específica:

H<sub>0</sub>: El Presupuesto maestro no incide en la optimización del patrimonio en las pequeñas empresas comerciales del Distrito de Huacho.

H<sub>E2</sub>: El Presupuesto maestro incide en la optimización del patrimonio en las pequeñas empresas comerciales del Distrito de Huacho.

Tabla 11

*Correlación y nivel de significación del presupuesto maestro y el patrimonio en las pequeñas empresas comerciales del Distrito de Huacho.*

			Presupuesto maestro	Patrimonio
Rho de Spearman	Presupuesto maestro	Coeficiente de correlación	1,000	,795**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	116	116
	Patrimonio	Coeficiente de correlación	,795**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	116	116

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

Fuente: Elaboración Propia

En la tabla anterior se puede apreciar que el presupuesto maestro tiene una alta incidencia para con la optimización del patrimonio en las pequeñas empresas comerciales del Distrito de Huacho (sig. bilateral = 0,000 < 0,01; Rho = 0,795); por tal motivo es que estamos rechazando la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna que fue la que se planteó en el presente trabajo; asimismo, debemos entender que los resultados financieros que generan las empresas se concentran en el patrimonio que va acumulando la empresa, y los encuestados que han aplicado un presupuesto maestro, han podido notar su incidencia en la optimización del patrimonio de su empresa.

## **CAPÍTULO V**

### **DISCUSION**

#### **5.1 Discusión de resultados**

Los inversionistas a través de su capital disponible forman empresas con la intención de maximizar sus ganancias en tales circunstancias es conveniente que la gestión sea la más adecuada, es decir que se deben de reducir los riesgos ya sea neutralizándolos o adoptando estrategias alternas; para este trabajo se conocen varios instrumentos que permiten organizar las actividades comerciales, dentro de ellos vamos a encontrar al presupuesto maestro el cual tiene como finalidad concentrar la información acerca de presupuestos como el de ventas, presupuesto de compras, presupuesto de producción presupuesto de tesorería y presupuesto de capital, y si los agrupamos por la función que comprenden, debemos considerar que los tres primeros de los nombrados son los presupuestos operativos, mientras que los dos últimos se enfocan a los presupuestos financieros, en resumen contamos con las actividades proyectadas así como el sostenimiento financiero para ejecutarlas; por lo descrito es amplia la información de calidad que resulta necesaria para la formulación de un presupuesto maestro, pues en base a ello el instrumento alcanzará un alto grado de certeza en sus proyecciones; con ello se estarían garantizando una proyección de la rentabilidad financiera posible de alcanzar. Cabe recordar que la rentabilidad financiera devela el nivel de beneficio económico generado por la explotación de los recursos propios con que cuenta la empresa. En el contexto antes comentado la presente investigación se comprometió con el objetivo de determinar la manera en que el presupuesto maestro incide en la generación de la rentabilidad financiera en las pequeñas empresas comerciales ubicadas en el Distrito de Huacho, y de la evaluación de las respuestas sobre el particular, nos develaron que el presupuesto maestro no es muy utilizado, por lo cual como consecuencia han alcanzado una rentabilidad financiera moderada, resultados que también han sido corroborados con la contrastación de la hipótesis en la cual se ha identificado una relación moderada entre las variables antes mencionadas; en ese sentido debemos entender que los gestores de negocios de las empresas consultadas, no han tomado en cuenta lo concluido por (Huaraca, 2019, p.31). “Si existe la elaboración de un presupuesto maestro se podrían aplicar estrategias financieras con repercusiones a corto y largo plazo”; es decir que con un adecuado planeamiento se pueden obtener mejores resultados en las operaciones comerciales.

Un planeamiento implica estudiar los diferentes factores que intervienen en las operaciones comerciales de tal manera que se simulan resultados tal como concluye:

Pereira (2019). El presupuesto maestro es una herramienta o instrumento de mejora para las empresas ya que permitirá determinar anticipadamente no solo las necesidades de la organización durante un periodo contable sino, las utilidades que va a generar. (p.93)

En relación a lo anterior debemos recalcar que cuanto más grande sean las empresas también se van acrecentando los riesgos, las decisiones son más riesgosas porque una decisión sin la suficiente información, podrían estar sesgada, generando desembolsos indebidos, en tales circunstancias lo recomendable es que la empresa dentro de sus políticas vaya estructurando sus procedimientos facilitando de esta manera la elaboración del presupuesto maestro.

Como primer objetivo específico, el presente trabajo, se enfocó a determinar la manera en que el presupuesto maestro incide en la optimización de los resultados del ejercicio, sobre lo cual la estadística descriptiva nos ha permitido determinar que se han obtenido moderados resultados, por un lado podría darse el caso de que las ventas no fueron las suficientes para alcanzar la rentabilidad financiera proyectada pues como sabemos en la cobranza de una venta se tiene incluido el margen de ganancia; otro motivo podría ser de que se incurrieron en gastos no previstos lo cual no fue cuantificado cuando se formuló el margen de ganancia lo que trae como consecuencia la reducción de los resultados del ejercicio; sobre lo expuesto encontramos concordancia con lo concluido por:

Peñañiel (2020). Las proyecciones de ventas como los presupuestos son de vital importancia [...], ya que ofrecen una visión detallada acerca del comportamiento de fenómenos económicos, haciendo posible la creación de alternativas de inversión en cada área, así como una estimación clara de las pérdidas o utilidades (p.16)



En la conclusión anterior se hace referencia a la importancia de la proyección de las ventas además hace referencia a los fenómenos económicos pues como vivimos en un mundo globalizado los problemas externos a la empresa, de índole nacional como internacional surtirán efecto en los presupuestos, en tales circunstancias la calidad de los importes proyectados, dependerá del nivel de análisis de los datos que componen el presupuesto maestro; y en ese contexto hemos determinado que los empresarios no desarrollan sus actividades comerciales basándose en la formulación del presupuesto maestro, al haber obtenido una baja correlación del presupuesto maestro para con la optimización de los resultados del ejercicio.

Como segundo objetivo específico se buscó el determinar la manera en que el presupuesto maestro incide en la optimización del patrimonio y nuestros resultados mostraron un moderado incremento del patrimonio en las empresas, además se determinó una alta correlación, y esto sucede porque las inversiones de los propietarios de las empresas así como sus resultados obtenidos en los negocios, se consolidan en el patrimonio, en ese sentido concordamos con lo concluido por (Cifuentes, Segura & Celis, 2021, p.56) “La rentabilidad de una empresa es la capacidad de la misma para sostenerse en el mercado, general eficiencia en el rendimiento del capital invertido”; en tales condiciones el capital que aportan los socios cuando ponen la empresa en marcha debe generar nuevos recursos que servirán para consolidar el patrimonio de la empresa con la finalidad de desarrollar su crecimiento, así como volverse progresivamente más autosostenible, todo esto permitirá volverse más competitivo en el mercado.

## CAPÍTULO VI

### CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

#### 6.1. Conclusiones

##### **Primera conclusión**

El presupuesto maestro tiene una moderada incidencia para con la generación de la rentabilidad financiera en las pequeñas empresas comerciales del Distrito de Huacho (sig. bilateral =  $0,000 < 0,01$ ; Rho =  $0,604$ ). Estos resultados son concordantes cuando se evaluó el uso del presupuesto maestro en las empresas y se ha encontrado que este instrumento ha venido siendo utilizado de manera moderada y el caso del nivel de rentabilidad financiera alcanzada también se develó que se han obtenido moderados resultados. Como conocemos en el presupuesto maestro se concentran todas las proyecciones comerciales, con la finalidad de reducir o en su caso anular, las posibles contingencias que surgen en las actividades comerciales; es decir se trabaja en un ambiente semi controlado, pues no cabe duda que pueden presentarse contingencias que no fueron previstas en el momento de la formulación del presupuesto maestro, sin embargo, en las empresas que fueron materia de estudio se advirtió que hacen poco uso de la herramienta de gestión que permite optimizar la rentabilidad financiera, en favor de los socios.

##### **Segunda conclusión**

El presupuesto maestro tiene una baja incidencia para con la optimización del resultado del ejercicio en las pequeñas empresas comerciales del Distrito de Huacho (sig. bilateral =  $0,000 < 0,01$ ; Rho =  $0,298$ ); como se ha comentado el nivel de uso del presupuesto maestro es moderado y los resultados del ejercicio han determinado un nivel de ganancia moderada; en tales circunstancias notamos que la incidencia ha sido baja porque los resultados del ejercicio no han provenido significativamente del planteamiento de un presupuesto maestro; es por ello que debemos puntualizar que las inversiones en las actividades comerciales, deben de proyectarse con la intención de conocer la magnitud de la inversión y si el importe a necesitar no es cubierto, existe la posibilidad de ajustar los ingresos y/o los gastos, o también si las actividades lo justifican sería conveniente evaluar la obtención de financiamiento ya sea de origen interno o externo, todo esto busca mantener una estabilidad en el proceso comercial favoreciendo el logro de los objetivos empresariales proyectados.

### **Tercera conclusión**

El presupuesto maestro tiene una alta incidencia para con la optimización del patrimonio en las pequeñas empresas comerciales del Distrito de Huacho (sig. bilateral =  $0,000 < 0,01$ ; Rho =  $0,795$ ); se encontró un presupuesto maestro moderado y en el mismo nivel se determinó un moderado incremento en el patrimonio en las empresas; cabe señalar que las empresas buscan consolidar su patrimonio, para ello los gestores de negocios deben de buscar estructurar sus actividades con la finalidad de tomar decisiones con bajos niveles de incertidumbre de fracaso, con lo cual se contribuirá al crecimiento del patrimonio empresarial.

## **6.2. Recomendaciones**

### **Primera recomendación**

Habiéndose determinado una moderada incidencia del presupuesto maestro frente a la rentabilidad financiera, recomendamos que las empresas adopten un modelo estructurado de sus operaciones, partiendo de la implementación de políticas internas, seguida de la formulación de su presupuesto maestro con lo cual se reducirían las contingencias en el desarrollo de las operaciones comerciales, asimismo se tendría un alto grado de certeza para alcanzar la rentabilidad financiera proyectada por los socios.

### **Segunda recomendación**

Teniendo en consideración la baja incidencia del presupuesto maestro en los resultados del ejercicio, recomendamos capacitar a sus trabajadores para que viabilicen la formulación de políticas que conduzcan a desarrollar operaciones comerciales de manera estructurada, principalmente enfocados a desarrollar el planeamiento respectivo de sus actividades; con ello se optimizaran los resultados del ejercicio.

### **Tercera recomendación**

Conociendo la alta relación del presupuesto maestro para con la optimización del patrimonio, recomendamos que se evalúe periódicamente la posibilidad del incremento del capital social, el cual no provenga necesariamente de nuevos aportes, sino que se origine a través de la capitalización del patrimonio de la empresa, con ello se conseguirá un mejor posicionamiento en el mercado y ante los proveedores e inversionistas se mejorarían las condiciones financieras.

## REFERENCIAS

### 7.1 Referencias Bibliográficas

Aguilar, I. (1989). *Rentabilidad y riesgo en el comportamiento financiero de la empresa*. España: C.I.E.S.

Arias, J. & Covinos, M. (2021). *Diseño y metodología de la investigación*. Perú: Enfoques Consulting EIRL

Bernal, A. (2006). *Metodología de la Investigación*. México: Pearson.

Bonari, D. & Gasparin, J. (2014). *La vinculación entre la planificación y el presupuesto. Recomendaciones para su implementación*. Argentina: Centro de Implementación de Políticas Públicas para la Equidad y el Crecimiento.

Cifuentes, Y., Segura, J. & Celis, V. (2021). *Análisis de la rentabilidad del modelo de negocio de las plataformas digitales (APPS) especializadas en alimentos en Bogotá*. (Tesis para optar el Grado de Especialización). Colombia: Corporación Universitaria Minuto de Dios.

Horngren, C., Datar, S. & Rajan, M. (2012). *Contabilidad de costos un enfoque gerencial*. (Décimo cuarta edición). México: Pearson Educación.

Horngren, C., Datar, S. & Foster, G. (2007). *Contabilidad de costos un enfoque gerencial*. (Décimo segunda edición). México: Pearson Educación.

- Lizcano, J. (2004). *Rentabilidad empresarial propuesta práctica de análisis y evaluación*. España: Cámaras de Comercio. Servicios de Estudios.
- Hernández, R., Fernández, C. & Baptista, M. (2014). *Metodología de la investigación*. (Sexta edición). México: McGraw–HILL e Interamericana Editores, S.A. de C.V.
- Huaraca, G. (2019). *Presupuesto maestro y su influencia en estrategias financieras de empresas manufactureras de moldes de suelas de zapato, distrito Comas 2018*. (Tesis para optar el Título Profesional). Perú: Universidad César Vallejo.
- Morillo, M. (2017). *Rentabilidad financiera y reducción de costos*. Argentina: Red Actualidad Contable Faces.
- Núñez, A. & Vieites, R. (2009). *El Diagnostico Financiero de la Empresa*. España: CEEI Galicia.
- Pascale, R. (2009). *Decisiones financieras*. (Sexta edición). Argentina: Prentice Hall – Pearson Education.
- Peñañiel, J. (2020). *Influencia de la proyección de ventas en la elaboración de presupuestos y toma de decisiones empresariales*. (Tesis para optar el Título Profesional). Ecuador: Universidad Técnica de Machala.
- Pereira, W. (2019). *El presupuesto maestro como instrumento de mejora en el*

*financiamiento y rentabilidad de la MYPE, inmobiliaria del norte seguro EIRL sector pueblo nuevo Tumbes, 2019*, (Tesis para optar el Título Profesional).  
Perú: Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.

Ponce, O., Morejón, M., Salazar, G. & Baque, E. (2019). *Introducción a las finanzas*.  
España: Editorial Área de Innovación y Desarrollo S.L.

Prieto, C. (2010). *Análisis financiero*. Colombia: Fundación para la Educación  
Superior San Mateo.

Rincón, C. (2011). *Presupuestos empresariales*. Colombia: ECOE Ediciones.

Van Horne, J. & Wachowicz, J. (2010). *Fundamentos de la administración financiera*.  
(Décimo tercera edición). México: Pearson Educación.

Vivanco, M. (2005). *Muestreo estadístico, diseño y aplicaciones*. Chile: Editorial  
Universitaria SA.

**ANEXOS**



UNIVERSIDAD NACIONAL  
“JOSÉ FAUSTINO SANCHEZ CARRIÓN”



FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, CONTABLES Y FINANCIERAS  
ESCUELA PROFESIONAL DE CIENCIAS CONTABLES Y FINANCIERAS  
**CUESTIONARIO**

Estimado señor:

La presente herramienta de investigación; tiene por objeto sustentar, concluir y presentar recomendaciones sobre **“PRESUPUESTO MAESTRO Y LA RENTABILIDAD FINANCIERA EN LAS PEQUEÑAS EMPRESAS COMERCIALES DEL DISTRITO DE HUACHO”**; y teniendo en consideración que su negocio califica como pequeña empresa; solicito su colaboración a través del desarrollo del presente cuestionario y sobre lo cual agradezco anticipadamente su atención.

Marca con una *X* el recuadro de la opción que consideres acorde con la realidad.

Presupuesto de ventas		Siempre	Casi Siempre	A veces	Casi Nunca	Nunca
01	Al momento de la venta actualizan los saldos de los productos vendidos					
02	El presupuesto de ventas se cumple porque se alcanza el volumen de ventas proyectadas					
03	No se cumple el volumen de ventas por falta de aprovisionamiento de las existencias					
04	Para determinar el volumen de ventas se toman en consideración lo comercializado en años anteriores					
05	En el presupuesto de las ventas se proyecta un margen de crecimiento en relación al año anterior					
06	El presupuesto de ventas se articula con el presupuesto de inventarios					
Presupuesto de inventarios		Siempre	Casi Siempre	A veces	Casi Nunca	Nunca
07	Antes de elaborar el presupuesto de inventarios se realiza un recuento de existencia para verificar saldos					



08	El inventario que se practica detecta mermas					
09	El inventario que se practica detecta desmedros					
10	Los inventarios documentales manifiestan diferencia con los inventarios físicos					
11	El presupuesto de inventarios es reajustado más de una vez al año					
Presupuesto de compras		Siempre	Casi Siempre	A veces	Casi Nunca	Nunca
12	Las compras se realizan conforme se presentan las necesidades de existencias					
13	Las compras se deben diferir hasta la fecha en que se alcance liquidez					
14	Se realizan la compra de existencias en función de la velocidad de rotación de cada artículo.					
15	El presupuesto de compras se articula con el presupuesto de inventarios					
16	El presupuesto de compras se articula con el presupuesto de ventas					
Presupuesto del costo de artículos vendidos		Siempre	Casi Siempre	A veces	Casi Nunca	Nunca
17	Se verifica si el costo de los artículos vendidos se ajusta a lo presupuestado					
18	Se evalúa y actualiza el costo de los artículos vendidos para realizar el ajuste de ser necesario					
19	El presupuesto del costo de los artículos vendidos se ajusta por demostrar insuficiencia					
Presupuesto de caja		Siempre	Casi Siempre	A veces	Casi Nunca	Nunca
20	El presupuesto de caja debe ajustarse porque la insuficiencia supera el 25%					
21	El presupuesto de caja alcanza los niveles esperados					
22	Para equilibrar el presupuesto de caja se recurre a préstamos financieros					

23	Ante una insuficiencia del presupuesto de caja se prioriza la compra de existencias					
Situación Financiera Presupuestada		Siempre	Casi Siempre	A veces	Casi Nunca	Nunca
24	Para realizar una inversión se elabora el estado de situación financiera presupuestada					
25	La evaluación del estado de situación financiera demuestra su insuficiencia presupuestada					
26	Se monitorea la situación financiera presupuestada mínimamente por trimestre					
Margen bruto		Siempre	Casi Siempre	A veces	Casi Nunca	Nunca
27	El margen bruto de las ventas se ajusta a lo presupuestado					
28	No se obtiene el margen bruto presupuestado porque surgen errores en las proyecciones de las ventas					
29	No se obtiene el margen bruto presupuestado porque surgen errores en las proyecciones de los costos					
30	Se evalúa cuidadosamente la incorporación de los gastos vinculados con la compra					
31	Los descuentos, rebajas o bonificaciones reducen más del 5% de las ventas					
Resultado de explotación		Siempre	Casi Siempre	A veces	Casi Nunca	Nunca
32	El resultado de explotación se ajusta a lo proyectado					
33	El resultado de explotación depende del comportamiento de la oferta de parte de la competencia					
34	El resultado de explotación se reduce por tener que asumir gastos ajenos al negocio					
35	El resultado de explotación se reduce por tener que asumir elevados gastos administrativos					
36	El resultado de explotación se reduce por tener que asumir elevados gastos de ventas					
37	El resultado de explotación se reduce por tener que asumir elevados gastos de distribución					

Utilidad antes de impuestos		Siempre	Casi Siempre	A veces	Casi Nunca	Nunca
38	La utilidad antes de impuesto es la que se proyectó anticipadamente					
39	La utilidad antes de impuestos justifica el volumen de la inversión					
40	La utilidad antes de impuestos no alcanza al promedio del sector					
Activo		Siempre	Casi Siempre	A veces	Casi Nunca	Nunca
41	Se realiza un plan de mantenimiento preventivo a los activos					
42	Se ejecuta un plan de actualización de equipos					
43	Se actualizan las políticas de otorgamiento de créditos					
44	Se busca mantener una alta rotación de existencias					
Pasivo		Siempre	Casi Siempre	A veces	Casi Nunca	Nunca
45	Antes de asumir una deuda se verifica la fuente que permitirá cumplir oportunamente con la obligación					
46	El pago de las remuneraciones prima sobre las deudas por pagar referidas a existencias					
47	El pago de las deudas por existencias primas sobre las demás cuentas por pagar.					

## MATRIZ DE CONSISTENCIA

TITULO: EL PRESUPUESTO MAESTRO Y LA RENTABILIDAD FINANCIERA EN LAS PEQUEÑAS EMPRESAS COMERCIALES DEL DISTRITO DE HUACHO  
 AUTOR: BCH. MIRIAN ROXANA MENDOZA CHAVEZ

PROBLEMA GENERAL	OBJETIVO GENERAL	HIPÓTESIS GENERAL	VARIABLES E INDICADORES			
¿De qué manera el presupuesto maestro incide en la generación de la rentabilidad financiera en las pequeñas empresas comerciales del Distrito de Huacho?	Determinar la manera en que el presupuesto maestro incide en la generación de la rentabilidad financiera en las pequeñas empresas comerciales del Distrito de Huacho	El presupuesto maestro incide en la generación de la rentabilidad financiera en las pequeñas empresas comerciales del Distrito de Huacho	Variable 1: PRESUPUESTO MAESTRO			
			Dimensiones	Indicadores	Ítems	Niveles
<b>PROBLEMAS ESPECÍFICOS</b>	<b>OBJETIVO ESPECÍFICOS</b>	<b>HIPÓTESIS ESPECÍFICOS</b>				
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ ¿De qué manera el presupuesto maestro incide en la optimización del resultado del ejercicio en las pequeñas empresas comerciales del Distrito de Huacho?</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Determinar la manera en que el presupuesto maestro incide en la optimización del resultado del ejercicio en las pequeñas empresas comerciales del Distrito de Huacho.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ El Presupuesto maestro incide en la optimización del resultado del ejercicio en las pequeñas empresas comerciales del Distrito de Huacho</li> </ul>	Presupuesto operativo	Presupuesto de ventas Presupuesto de inventarios Presupuesto de compras Presupuesto del costo de artículos vendidos	01 – 06 07 – 11 12 – 16 17 – 19	Nunca Casi nunca A veces Casi siempre
			Presupuesto financiero	Presupuesto de caja Situación Financiera Presupuestada	20 – 23 24 – 26	Siempre
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ ¿De qué manera el presupuesto maestro incide en la optimización del patrimonio en las pequeñas empresas comerciales del Distrito de Huacho?</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Determinar la manera en que el presupuesto maestro incide en la optimización del patrimonio en las pequeñas empresas comerciales del Distrito de Huacho.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ El Presupuesto maestro incide en la optimización del patrimonio en las pequeñas empresas comerciales del Distrito de Huacho</li> </ul>	Variable 2: RENTABILIDAD FINANCIERA			
			Dimensiones	Indicadores	Ítems	Niveles
			Resultado del Ejercicio	Margen bruto Resultado de explotación Utilidad antes de impuestos	27 – 31 32 – 37 38 – 40	Nunca Casi nunca A veces Casi siempre
			Patrimonio	Activo Pasivo	41 – 44 45 – 47	Siempre